

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XV. ÉVFOLYAM 48. SZÁM 2000. NOVEMBER 28. ÁRA: 230 FORINT

## Egyre több pénz

Továbbra is meredeken emelkednek az informatikára költött összegek a világban, derült ki egy globális felmérésből, amely számításba vette a hardverre, szoftverre, szolgáltatásokra, de még az informatikai dolgozók javadalmazására fordított összegeket és az értékcsökkenést is. A World Information Technology and Services Alliance (WITSA) és az IDC közös tanulmánya szerint 1999-ben az informatikai és a kommunikációs ipar értéke 2100 milliárd dollár volt; 2003-ra az előrejelzések szerint meghaladja a 2400 milliárdot, rá egy évre pedig a 3000 milliárdot is túllépi. A tanulmányba bevont több mint 50 ország és régió a világméretű kiadások több mint 98 százalékát adják. Az informatikára legelőbb költő tíz ország sorrendje a következő: Egyesült Államok, Japán, Németország, Nagy-Britannia, Franciaország, Brazília, Olaszország, Kanada, Kína és Ausztrália. E tíz országtól származik a globális kiadások több mint 80 százaléka. Az informatikai ipar átlagos éves növekedése 7 százalék körül van, több, mint más iparágaké. Nem meglepő módon a fejlettebb régiókban kisebb a növekedés üteme: 1998 és 1999 között Nyugat-Európa 5,7, Észak-Amerika 7,3 százalékot könyvelhetett el, miközben Latin-Amerikában 12,7 százaléka, a Közel-Keleten és Afrikában 15,9, míg a Távol-Keleten (Japánt nem számítva) 19,5 százalék a fejlődés mértéke. A GDP arányában Új-Zéland költött a legtöbbet informatikára, az egy főre jutó kiadások tekintetében pedig Svájc (3335 dollár) megelőzi Japánt (2854) és az Egyesült Államokat (2792 dollár) is. (IDGNS, Washington)

## Vivendi-hálózat épül

A Synergon 10 évre szóló keretszerződést kötött a Vivendi Hungaryval a távközlési cég országos, többféle szolgáltatásra alkalmas hálózatának megtervezésére és kiépítésére, valamint az üzemeltetés támogatására. Az idei évre vonatkozó szerződés mintegy 800 millió forint értékű, az első 12 hónapban pedig körülbelül 1,5 milliárd forint árbevételre számít a rendszerintegrátor. A projekt során a Synergon a Cisco termékeivel hang-, adat- és képtovábbításra is alkalmas, nagy sávszélességű ATM alaphálózatot hoz létre, és az IP, VoIP és ADSL technológiák kezelésére egyaránt képes lesz. (Munkatársunktól)



# Online aranybánya

A GartnerGroup közelmúltban közzétett jelentése szerint 2004-ben a tavalyi 145 milliárd dollárról 7,29 billió dollárra nő a globális vállalati kereskedelem értéke. Az észak-amerikai szállítók meg vannak győződve arról, hogy még az aranybányánál is ígéretesebb eszközök adták kezükbe az internetes vállalati kereskedelem. Kelvin Gohnak, az IDG News Service bostoni tudósítójának számos olyan esetről van tudomása, amikor egyes cégek hiába próbálták meg a hagyományos módon értékesíteni felesleges árukészleteiket, nem mentek sokra. Ugyanakkor az internetes áru-tözsdeken felkínált termékek gyorsan, biztosan elkeltek.

A San Francisco-i Rebound International (<http://www.rebound.com>) idén ősszel saját online áru-tözsdet állított fel az „elfekvő” áru értékesítésére. A Rebound vállalkozásával egy időben kezdte meg működését a B2BScene.com, az Open Text Corporation elektronikus piactere is, elsősorban a biotechnológiai ipar szereplőinek kiszolgálását megelőzve. A Ford Motor Co. pedig a ZoneTrader.commal lépett szövetségre, hogy korszerű módon szabaduljon meg a felesleges árukészleteiktől. A ZoneTrader.com már korábban je-

lezte, hogy szívesen vállalná a Ford webaukcióinak bonyolítását.

A Rebound vezetői úgy gondolják, hogy nemcsak azok érhetnek el jelentős megtakarítást, akik az online áru-tözsdeken vásárolnak, hanem azok is, akik forgalmaznak. A Rebound esetében a tranzakciók átlagos értéke megközelíti az 50 ezer dollárt, még akkor is, ha az esetek zömében 4-8 százalékos engedményt adnak a készletre.

Szingapúri tudósítónk, Gerald Lee szerint Ázsiában még csak most kezdődik a vállalati elektronikus kereskedelem forradalma, de a Goldman Sachs Global Equity Research azt jósolja, hogy öt éven belül 440 milliárd dollárra nő az ottani tranzakciók értéke. A Goldman Sachs B2B@asia című jelentése azt állítja, hogy 2005-ben a világ B2B elektronikus tranzakcióinak legkevesebb 10 százaléka Ázsiában fogják kezdeményezni.

Kim Sun-Bae, a Goldman Sachs ázsiai kutatási főnöke úgy véli: az interneten bonyolított vállalati kereskedelem jótékony hatással van és lesz Ázsia gazdaságának egészére. Az új gazdaság körülményei között ez a kontinens könnyen a világ első számú hardverszállítóvá válhat. Már „csak” az van hátra, hogy



Ázsia kiépítse, és megerősítse e-infrastruktúra-szolgáltatásait. Ha mindezt nem teszi, folyton az Egyesült

Államok, és a világ más, fejlettebb régiói mögött kulloghat. (IDG News Service, Boston)

## A jövő postája

A KVM minisztere felmentette Várjú Tamást, a Magyar Posta Rt. januárban kinevezett elnök-vezérigazgatóját. Utódja december 1-jétől Kalmár István, az APEH eddigi elnökhelyettese lesz.

Várjú Tamás felmentését a KVM minisztere nyilvánosan nem indokolta, de üzleti körökben elterjedt hírek szerint a Magyar Posta nem eléggé nyereséges.

Kalmár István legfontosabb céljaként méltó helyet szándékozik teremteni a Magyar Postának az informatikában, a távközlésben, a logisztikában és a pénzügyi szférában, ezzel összefüggésben megbecsülést és biztos megélhetést szeretne nyújtani a magyar postásoknak az új évezred információs társadalmában. Szerinte igen jó adatviteli hálózat épül, és ez nemcsak a mai kor igényeinek felel meg, hanem lehetőséget ad a fejlett informatikai rendszerek működtetésére is. Tovább kell folytatni az integrált pos-

tai hálózat tervezését és fejlesztését, de a hagyományos postai tevékenységet a korábbi elgondolásoknál jobban átszövő rendszer megvalósítása szükséges.

Az SAP bevezetésével kapcsolatos elmondta: túlságosan erőfeszítést igényel a korábbi elgondolásoknál jobban átszövő rendszer megvalósítása miatt a megvalósítás terveinek átütemezése és a megvalósítás át-gondolására kerülhet sor.

Az új, illetve a továbbfejlesztendő szolgáltatások közül az új vezérigazgató – természetesen figyelembe véve a meglévő szerződéseket – a számlavezetést, a biztosítási tevékenységet és a modern logisztikai szolgáltatásokat emelte ki. Felmerült az eddigi tervekkel eltérő elektronikus piacter megvalósítása is, és Kalmár István szerint az okmányirodai tevékenység egyik természetes helye a posta lehet.

R. G.

## Symbian alapú Communicator

November 21-én Prágában bejelentette új, nyílt szoftver platformú Communicatorát a Nokia. A Java

hátterű, Symbian alapú (EPOC operációs rendszerű) 9210-es olyan integrált mobil multimédiás eszköz, amely támogatja a nagy sebességű adatátvitelt, vagyis a HSCSD-t (maximum 43,2 kilobit/másodperc) a GSM hálózaton. A 244 gramm tömegű, billentyűzettel ellátott Communicator kijelzője színes és nagy felbontású, optimális körülmények között be- szelgetési ideje 10 óra, készenléti ideje 230 óra lehet. A Nokia jelzése szerint a 9210-es várhatóan jövő év első felében kerül az üzletbe.

Anssi Vanjoki, a Nokia Mobile Phones elnökhelyettese a GPRS-készülékekkel kapcsolatban rámutatott: a Nokia csak kiforrott, kereske-

delmi forgalomba bevezethető termékekkel foglalkozik. Amikorra a GPRS-rendszerek eljutnak a megfe-



lelő fejlettségi fokra, továbbá a szolgáltatók megoldják a csomag- kapcsoló technológia számlázását, addigra – várhatóan jövő nyárra – a Nokia is megjelenik a GPRS-telefo- nokkal.

M. J.

## Windows 2001

Immár hivatalos: Windows 2001 lesz az új Microsoft-rendszer következő változatának neve; eddig csupán kódneven, Whistlerként emlegették. A jövő év első felében megjeleníteni tervezett szoftvernek nemrégiben kezdődött meg a béta-tesztje, ténylegesen elindítván a .Net kezdeményezést. Ugyancsak ebbe a stratégiába illeszkedik két másik, most kiadott béta, a Visual Studio .Net, és a .Net Framework; ezekkel webes szolgáltatásokat le-

het írni a .Net-platformra. A jövő szempontjából ugyancsak nagy jelentőségű a .Net Mobile Web SDK (szoftverfejlesztő készlet); ebben a WAP-ot és a HTML 3.2-t támogató eszközök is helyet kaptak. Részbe egy olyan technológia is, amely képes az alapértelmezésbeli weboldal tartalmát a különféle eszközök igényei szerint formázni. A Mobile Web SDK-t integrálni fogják a Visual Studio .Nettel. (IDGNS, San Mateo)



# @csatár

**1999:** Megnyerni minden meccset a konkurenciával szemben – ezt tűzi ki céljául. Ezért az egyik legjobb vállalatirányítási rendszert vezeti be. A zavartalan működéshez azonban csúcsmínőségű szerverre is szüksége van.

**2000:** Az IBM megoldásával a rendszer kifogástalanul működik. Cége a csúcstechnológiának köszönhetően ellenállhatatlanul tör a piacvezető pozíció felé.

## Az e-business megváltoztatja az üzleti életet.

Ma az e-business jelentheti a legnagyobb garanciát a sikerre az üzleti életben. Ebben segít az IBM-SAP Business Partner azzal, hogy bármilyen kereskedelmi területen összehozza a három legfontosabb üzlettársat: az IBM szervereket<sup>1</sup>, az SAP vállalatirányítási rendszert és a felhasználót. Az IBM és az SAP elismerten a legjobbak közé tartoznak a maguk területén. A kiemeilt IBM-SAP Business Partner-hálózat egyszerre kínálja mindkettőt. Így a különböző szállítók felkutatása helyett egy helyről beszerezhető a komplett megoldás: skálázható, erős, megbízható szerverek – külön ágazatokra specializált, integrálható vállalatirányítási rendszer.

**IBM-SAP Business Partnerek:** Plaut Hungária Kft., Laurel Számítástechnikai Kft., MÁV Informatika Kft.<sup>2</sup>

További információért hívja az IBM 06 40 200 156-os kék számát, vagy látogasson el az [ibm.com/hu](http://ibm.com/hu), a [www.plaut.hu](http://www.plaut.hu), a [www.laurel.hu](http://www.laurel.hu), illetve a [www.mavinformatika.hu](http://www.mavinformatika.hu) weboldalra.

<sup>1</sup> Az SAP ATO (assemble to order) benchmark legbrutálisabb eredménye szerint az IBM pSeries 680-as modell nyújtotta a legnagyobb teljesítményt. Forrás: [www.ideasinternational.com](http://www.ideasinternational.com), 10/16/2000.

<sup>2</sup> Az SAP-IBM partnerek közül kizárólag a jelen kampány résztvevőit soroltuk fel. Az IBM és az e-business logó az International Business Machines Corporation védjegyei, illetve bejegyzett védjegyei. © 2000 IBM Corporation.

## TARTALOM

## PIAC

- Regionális Magic-központ Budapesten**  
(Schopp Attila) 4. oldal
- Kommunikáció és ismeret**  
(Csórián Sándor) 4. oldal
- CeBIT 2001**  
(Branyiczky Gábor) 4. oldal
- Cisco Expo 2000: dupla forintok**  
(Sziebig Andrea) 5. oldal
- Átszervezés és személyi változások**  
(Mártonffy Attila) 5. oldal
- Megfizethető intelligencia**  
(Révész Gábor) 6. oldal
- Házhoz jön a BSA**  
(Csórián Sándor) 6. oldal
- A tőzsde felé tart az Index**  
(Trautmann Balázs) 6. oldal
- VoIP szolgáltatás az Amteltől**  
(Mallás Judit) 6. oldal
- Digitális Kodak**  
(Horváth László) 7. oldal
- Új Symmetra**  
(Krizsán György) 7. oldal
- IBM-újítások**  
(Krizsán György) 7. oldal
- KPMG: hangsúlyos szerep az e-businessnek**  
(Mártonffy Attila) 8. oldal
- Agresszívabb fellépésre készül a Vodafone**  
(Mallás Judit) 8. oldal

## VEZÉRCIKK

- Névjegy**  
(Sziebig Andrea) 6. oldal

## TÁVKÖZLÉS

- HÍREK**
- Hárman az EHT-ről**  
(Mallás Judit) 9. oldal
- Több támogatás K+F-re**  
(Mallás Judit) 9. oldal
- Saját infrastruktúrát épít az Infigate**  
(Mallás Judit) 9. oldal
- Verseny a mobilpiacon**  
(Mallás Judit) 9. oldal

## NAPLÓ

- Mért nem lehetséges igaz szerelem?**  
(Váncsa István) 11. oldal

## MONITOR

- Árháború Oracle módra, avagy mennyit (k)ér az Oracle?**  
(Dan Verton) 14. oldal

## HARDVER

- HÍREK**
- Ugyanaz kétféleképpen**  
(Horváth László) 19. oldal

## CD-MUSTRA

- HÍREK**
- Ázsiai állapotok**  
(Csórián Sándor) 21. oldal

## HÁLÓZAT

- HÍREK**
- A jó, a rossz és a csúf a nagy NDS-ek tervezésében**  
(Kelemen Zoltán) 23. oldal

## HÍRHÁTTÉR

- Átalakulóban van a Comdex**  
(Zimányi Katalin) 24. oldal

## ÚJ GAZDASÁG

- HÍREK**
- A kudarc anatómiája**  
(Zimányi Katalin) 25. oldal
- Költs vagy tünj el!**  
(Mártonffy Attila) 26. oldal
- Digitális adatokkal a Föld körül**  
(Sami László) 27. oldal
- Új szabályok az e-kereskedelemben?**  
(Frank Hayes) 29. oldal
- Megvették az InNetet**  
(Kelemen Zoltán) 30. oldal
- Areco-konferencia az e-businessről**  
(Schopp Attila) 30. oldal
- Az IEEE elnöke hazánkban**  
(Schopp Attila) 30. oldal
- Pénzügyi termékek az interneten**  
(Mártonffy Attila) 31. oldal
- Aktív adatvédelem**  
(Branyiczky Gábor) 31. oldal
- Reális lehet a 40 milliárd**  
(Mártonffy Attila) 31. oldal

## Pénz, piac, profit

- Előzetes** 32. oldal

## E számunk hirdetései

32. oldal

## MELLÉKLET

- Mindennapi informatika**

## A HÉT HÍREI

## Új tulajdonosé a CHS

Befejezte a CHS korábbi európai leányvállalatának felvásárlását az Europa.IT, és ezzel egy új páneurópai informatikai disztribútorhálózat jött létre. Az új cég Európa negyedik legnagyobb disztribútora lett, de több országban piacvezető helyen áll. A tranzakció a esővédelmet kért, amerikai székhelyű CHS Electronics kilenc európai országban (Dániában, Norvégiában, Svédországban, Franciaországban, Portugáliában, Oroszországban, Szlovákiában, Horvátországban és Csehországban) fenntartott leányvállalatát érintette.

Különleges helyzete van a magyar leányvállalatnak, melyben 49 százalékot birtokolt a CHS, a fennmaradó rész a Kventár, a kisebbségi tulajdon megvételére a többségi magyar tulajdonosnak elővételi joga van, így itt egyelőre nem dől el, kié lesz ez a részesedés. Az Europa.IT-nek joga van megvenni a balti államokban működő leányvállalatokat, ha azokért 30 napon belül nem jelentkeznek vevők. Az eddig megvásárolt leányvállalatok tavalyi összfordalma mintegy 1,8 milliárd dollár volt. Az Europa.IT 1,1 millió dollár készpénzt, 35 millió dollár értékű négyéves értékpapírt és saját részvényeinek 35 százalékát adta a korábbi tulajdonosnak, illetve a hitelzőknek. (Munkatársunktól)

## Növekvő szeletnagyság

Megkezdte a 12 hüvelykes (300 milliméteres) félvezetőszettek gyártását a Taiwan Semiconductor Manufacturing (TSMC), a világ legnagyobb szerződéses lapkagyártója. A 12 hüvelykes szettek felülete 2,25-ször nagyobb, mint a hagyományos, 8 hüvelykes szetteké, így egy darabból több lapkát lehet kivágni, javítva a ha-

tástokot és csökkentve a költségeket. Az így készült első lapkák már el is hagyták a tajvani gyárat, a teljes kapacitás elérése után (ez valamikor jövőre várható) az üzem havonta 4500 darab 12 hüvelykes félvezetőszettet állít elő, ez 10 ezer hagyományosnak felel meg. A gyártásnál 0,13, 0,15 és 0,18 mikrométeres technológiát használ fel a TSMC. (IDGNS, Las Vegas)

## Svájci 3G-kudarcc

Kudarcra zárt a harmadik generációs mobilszolgáltatásokra kiírt svájci pályázat: két licitáló (a Sunrise Communications és a diAx) bejelentett összeolvadásával ugyanis négyre csökkent a négy frekvenciáért versenyző konzorciumok száma. A távközlési szabályozó testület szerepét betöltő OFCOM (saját közleménye szerint) tanulmányozza a helyzetet és dönt a további lépésekről. Az OFCOM vizsgálja azt is, hogy nem kötetlen-e törvénytelen megállapodások a licitálók között; korábban a német, az osztrák, a holland és az olasz 3G-auktóció esetében is felmerült az összejátszás gyanúja. (IDGNS, Szingapúr)

## Videofelvevő DVD-vel

Merevlemezű és DVD-RAM meghajtót tartalmazó videofelvevőt mutatott be a Toshiba. A 8,9 kilogrammos, közel 2500 dollárba kerülő, és a piacon karácsony előtt pár nappal kapható RD-2000 készülékben egy 30 gigabájtos HDD és egy 4,7 gigabájtyi adat rögzítésére képes DVD-író egység kapott helyet; ezek 33,5 órányi videokép (televízióadás) rögzítésére elegendő kapacitást biztosítanak. Az adás először a merevlemezre kerül, onnan írható át a DVD-re; ezekben szerkeszthető és fejezetekre osztható fel a könnyebb ke-

resés érdekében. Arra is mód van, hogy a néző még rögzítés közben a felvétel elejére ugorjon, és nézni kezdje azt. (IDGNS, Boston)

## Esnek a memóriáraak

Továbbra is szinte szabadon esnek a memóriáraak ára, ez jó hír a felhasználóknak, de nem az a gyártóknak. November közepén hét nap alatt mintegy 15 százalékot esett az irányadónak tekintett 64 megabites, 100 megabites SDRAM lapkák ára az azonnali piacon. Ázsiában ezeket a lapkákat 2,75 dollár körüli áron (plusz-mínusz 50 cent eltéréssel) lehet megvásárolni, és ez szakértők szerint meg-egyezik a gyártás költségeivel. Az árak erősebb júniusban kezdődött, amikor még 9 dollárt is elkértek egy 64 megabites DRAM-ért; akkoriban a gyártók folyamatosan riogatták a piacot, hogy hiány lesz az év vége felé, és elképzelhető, hogy ez ütött vissza: több gyártó is nagyobb készleteket halmozott fel, és most ezeket használja el. (IDGNS, Las Vegas)

## Újabb háború

Négy milliárd dolláros büntetés kiszabását kéri a World Trade Organisationtól (a WTO-tól) az Európai Unió az Egyesült Államok ellen. A mostani kérés azután született, hogy a WTO még februárban megállapította, hogy az Egyesült Államok Foreign Sales Corporation (FSC) programja – amely mintegy 4 milliárd dollár értékű éves adókedvezményt kínál az olyan nagy amerikai exportőröknek, mint a Boeing vagy a Microsoft – meg nem engedett exporttámogatásnak minősül. Clinton elnök november közepén aláírt egy új törvényt, ez módosítja és új adókedvezményekkel váltja fel az FSC-t. (Munkatársunktól)

Már havi 7670 Ft-tól

16750 Ft kezdőárérték, 7670 Ft havibérlés  
10 hónapon keresztül

VISOR

A tenyérszámítógépek svájcbiclskája



Apple Corner, 1055 Budapest, Nagy Ignác u. 16., Tel: 374-0086 • EMIB Kft, 1026 Budapest, Kelemen L. u. 5., Tel: 391-0236 • Gránátalma, 1024 Budapest, Fény utca 1-4. (Mammut Üzletház), Tel: 315-1797 • Herta, 1075 Budapest, Dohány u. 37., Eurocenter, Lurdy ház, Campona, Pókus Center, Rózsakerti • Mártírvő, 1135 Budapest, Reitter Ferenc u. 132., Tel: 237-0634 • MediaMarkt, West-End, Europark, Dobrecan, Székesfehérvár • Megatrend, 2000 Ft., 1082 Budapest, Üllői út 52/b., Tel: 459-3367 • ModStúdió CAD center, Tel: 1065 Budapest, Nagymező u. 58., Tel: 269-2525 • Műszerleltár Computer - Procomp, 1107 Budapest, Szállás u. 21., Tel: 432-9333 • Neuron Kft., 1094 Budapest, Lillom u. 1/a., Tel: 455-0671 • Notebook.hu, 1012 Budapest, Astilla út 117., Tel: 375-3340 • StarKöngyű, 1036 Budapest, Bécsi út 77-79., Tel: 436-1111 • Internet árúház: www.fotonet.hu

partnerünk: www.zhronosystem.com

www.handspring.hu

# Regionális Magic-központ Budapesten

November 21-én Budapesten tartotta az európai leányvállalatok vezetőinek szokásos éves gyűlését a Magic Software Enterprises (MSE). A korábban elsősorban a Magic gyors alkalmazásfejlesztő (RAD) eszközéről ismert cég az utóbbi időben egyre inkább megoldásszállítóvá akar előlépni: számos alkalmazást kínál az elektronikus kereskedelem különböző területeihez.

Ez az átalakulás különleges fontosságot ad az idei találkozóknak, mondta az eseményt kísérő sajtóbeszélgetésen **Oren Inbar**, az MSE európai igazgatója, hiszen ezeken a konferenciákon beszélnek meg az elmúlt év eredményeit és a következő

év legfontosabb feladatait. Nem véletlen, hogy idén Budapest a helyszíne a találkozóknak, mert az itteni leányvállalatra komoly szerep vár a közép- és kelet-európai térség jövőbeli fejlesztésében, folytatta Inbar. (Az MSE idén év elején szerzett többségi tulajdont az 1989 óta Magic-disztribútor Onyxban, amely így az izraeli cég első térségbeli leányvállalata lett.)

A régió disztribútorcégeivel fenntartott kapcsolatokat szeretnék új alapokra helyezni, és ebben központi irányító szerep jutna a Magic Hungarynek. A választás szinte magától értetődő, fejtette ki Inbar, hiszen logikus kiterjesztése a korábbi

tulajdonszerzésnek, az itteni cégnek nagyon jó a vezetése, jó az infrastruktúra, és tapasztalt szakemberek dolgoznak itt.

Ez utóbbi azért nagyon fontos, mert az alkalmazások előterbe kerülésével óriási mértékben nő az igény a szakértő projektvezetők, programozók iránt. Korántsem biztos viszont, hogy egy-egy országban minden MSE-alkalmazáshoz értenek, hiszen a piacok kis mérete nem feltétlenül tartja el a szakembereket. A térségbeli országok együttműködése viszont lehetővé teszi a specializációt; ennek a megszervezése, a szakemberek koordinálása lehet a Magic Hungary egyik feladata, tette

hozza **Korányi László**, a magyar cég ügyvezető igazgatója.

Inbar szerint először a fejlettebb országokban (Csehországban, Lengyelországban, Szlovákiában, Szlovéniában) működő disztribútorokat fogják össze ilyen módon, és ha kialakulnak az együttműködés formái, a későbbiek során bővíthet a kör a Balkán és a volt Szovjetunió államaival.

Az MSE európai felállásáról Inbar elmondta, hogy három kisebb térség látszik körvonalazódni: az északi, londoni központtal, a déli, ezt Párizsból irányítanak, és egy közép-európai. Ez utóbbi központjáról még nem született döntés; szóba jö-

het Németország, Ausztria, de Magyarország is. A Magic Hungary most elnyert szerepköre nem jelenti még azt, hogy a közeljövőben Budapestre települne az MSE regionális központja; a koordináló feladatokhoz sem lesz külön iroda, hanem a meglévő infrastruktúra felhasználásával intézik az ügyeket.

Kérdésünkre válaszolva Oren Inbar elmondta még, hogy rendkívül elégedettek a magyar leányvállalat idei teljesítményével (bár pontos számokat nem említettek); „bárasak minden leányvállalat így teljesített volna”, fogalmazott az európai igazgató.

Sch. A.

## Kommunikáció és ismeret

Az Exchange 2000 alkalmazásáról rendezett szakmai konferenciát a Számalk Rt. Szoftver Disztribúciója november 22-én Budapesten, egy nappal később pedig Zalaegerszegen. A partnerek számára tartott előadásában **Budorfi Zsolt**, a Microsoft Magyarország rendszermérnöke mutatta be a rendszer alkalmazási lehetőségeit.

A Windows 2000 többi kiszolgálóalkalmazásához hasonlóan az Exchange is kihasználja az Active Directory által kínált lehetőségeket. Ilyen például az egységes biztonsági rendszer: lehetővé teszi, hogy a

felhasználó egyetlen bejelentkezésével a rendszer minden szolgáltatását (levelezést, kiszolgáló-hozzáférést stb.) el tudja érni. Az Exchange 2000 egyik legfontosabb újítása a webstore, az HTML, illetve XML formátumban tárolja a dokumentumokat, és univerzális, az Office 2000-ból is elérhető dokumentumtárként használható. A Windows 2000 állományrendszerével való integráció révén ezek a dokumentumok egy böngészővel mind az Exchange-ből, mind az HIS-ből (Internet Information Server) elérhetők az interneten vagy az intraneten át.

Része az új kiszolgálónak a Conferencing Server, mely a hálózaton át zajló videokonferenciához szükséges erőforrások központi kezelését teszi lehetővé. A munkafolyamatokat támogató Workflow Engine-höz egy grafikus felületű munkafolyamat-tervező, a Workflow Designer tartozik. A rendelkezésre állást szolgálja a Windows fürtszolgáltatásokkal való integráció, a felhasználóknak az Exchange-en keresztül kommunikációját nem zavarja meg a fürt valamelyik állomásának leállása.

Cs. S.

## CeBIT 2001

A jövő márciusi hannoveri kiállítás előzetes tájékoztatóján nem csak a szervező Deutsche Messe AG képviselői tájékoztatták a sajtó képviselőit a világ legnagyobb informatikai és telekommunikációs szakkiállításáról. Egy német informatikai egyesület előadója hosszan foglalkozott a várható szakemberhiánnyal és a német „zöldkártyaprogram” lehetőségeivel.

A majd a jövő márciusban megnyitkozó 2001-es CeBIT – hasonlóan a korábbi évekhez – tovább növekedett. A kiállítók száma 8015-re növekszik, s ezzel párhuzamosan a

külföldi kiállítóké is 3015-re emelkedik. Valamivel kisebbnek tűnhet majd a vásár kiállítói területének bővülési üteme, bár a fedett terület négyzetméteri gyarapodása csak a teljes 422 109 négyzetméterhez viszonyítva számít kevésnek.

A vásár szervezőinek a terület a legnagyobb problémájuk, nem esőhátról, hogy a jövőre nem ajánlanak fel kedvezményes területbérleti lehetőségeket. Vélhetően ez eredményezte, hogy a 2001-es CeBIT magyar résztvevőinek a száma csak 9 lesz az idei 17 céggel szemben.

B. G.

## SIEMENS

www.siemens.hu



A Siemens kétszáz országban az elektro- és elektronikai ipar vezető szereplője. A több mint kétezer magyar munkatárs munkája nyomán így van ez a hazai gazdaságban is: a Siemens meghatározó a távközlés, közlekedés, energetika, orvostechnika, számítástechnika, világítás, háztartási készülékek és épülettechnológia területén. A Siemens Nemzeti Vállalatcsoport új budapesti kompetencia-centrum felépítéséhez keres szoftverfejlesztő és rendszerintegrátor munkatársakat a távközlési üzletág számára!

### Szoftverfejlesztő

#### Feladat:

- szélessávú szolgáltatásokat is támogató DSLAM (Digital Subscriber Line Access Multiplexer) berendezés fejlesztésében való hosszú távú részvétel,
- Real time embedded SW fejlesztés C, C++ nyelven,
- VxWorks operációs rendszer környezetben.

#### Amit elvárunk Öntől:

- felsőfokú távközlési / informatikai végzettség vagy középfokú végzettség jelentős programozói gyakorlattal,
- tapasztalattal és azzal még nem rendelkező kezdő munkatársak jelentkezését is várjuk,
- angol írott szövegértés elengedhetetlen,
- együttműködési készség,
- terhelhetőség,
- motiválhatóság,
- önálló, dinamikus munkavégzés,
- képesség szigorú minőségügyi előírásoknak megfelelő munkavégzésre.

### Szoftverfejlesztő

#### Feladat:

- szélessávú szolgáltatásokat is nyújtó digitális kapcsoló rendszer fejlesztésében való hosszú távú részvétel,
- távközlési kommunikációs protokollok realizációja,
- berendezés specifikus fejlesztői környezetben.

#### Amit nyújtunk Önnek:

- külföldi munkavégzéssel szemben is versenyképes jövedelmet,
- a technológia élvonalába tartozó termékek fejlesztésében való részvétel lehetőségét,
- angol és / vagy német kommunikációs készség – az angol nyelvi képzést támogatjuk,
- szakmai továbbfejlődés lehetőségét, beleértve az eddig csak HW/FW tervezési tapasztalattal rendelkező munkatársak átképzését,
- egy nemzetközi nagyvállalat biztonságát.

### Rendszerintegrátor

#### Feladat:

- vevőspecifikus kapcsolástechnikai SW on-line tesztelése,
- integrációs tesztek különböző hálózati elemek együttműködésére
- tesztkörnyezet megtervezése és kialakítása

Ha ajánlatunk felkeltette érdeklődését, magyar és idegen nyelvű pályázatát (fnyképes szakmai önéletrajzzal, bizonyítványmásolatokkal) 2 héten belül az alábbi címre kérjük eljuttatni:

Siemens Elmúltügy  
1956 Budapest 70  
E-mail:  
katalin.kiss@siemens.hu

A borítékon és az e-mailben, kérjük, tüntessék fel a megpályázott munkakört.

# Cisco Expo 2000: dupla forintok

A hagyományokhoz híven idén ősszel is megrendezte kiállítással egybekötött hálózati konferenciáját a Cisco Magyarország, sorrendben ez volt a harmadik Cisco Expo. Az előző évek 700, illetve 820 résztvevője után ezúttal 940-en regisztráltak magukat a konferenciára, s most 64 előadás hangzott el, szemben a korábbi 46, illetve 54 előadással. Ezúttal – az uralkodó trendekkel összhangban – szinte valamennyi előadás az internet üzleti lehetőségeinek kérdéskörére koncentrált.

Egybehangzó vélemény, hogy a hazai Cisco Expo egyre inkább eléri a világban megszokott konferenciák színvonalát. Ezt a sikert látva más európai országokban is rendeznek hasonló seregszemléket, szám szerint 15 európai országban talált követőre a magyar Cisco Expo. A hazai rendezvényen – ahogy egy rangos konferenciához illik – voltak külföldi vendégelőadók, előadást tartottak a Cisco nemzetközi partnerei (EMC, HP, Motorola, Oracle, Sun), képviselték magukat a hazai Cisco-partnerek (Synergion, LNX, TC&C), valamint technológiai megoldásszállítók (AT&T, UUNet, PSINet, Matávnet). A rendezvényen a legtöbb hallgatója az IP-telefonía, a call center és az egységesített üzenetkezelés témakörével foglalkozó előadásoknak volt.

A technikai és üzleti jellegű előadások mellett kerekasztal-beszélgetésekre is sor került. Az egyik panelbeszélgetésen a hálózati szakemberek utánpótlásának aktuális kérdéseit vitatták meg a résztvevők, ezzel egy időben egy másik terebben a hazai elektronikus kereskedelem jövőjének alakulásáról folyt az eszmecsere.

A Cisco Expo 2000 konferencián 10 ezer forint ellenében vehettek részt a szakemberek, ebből az összegből – ahelyett, hogy a rendezvény költségeit fedezték belőle – három további Cisco Hálózati Akadémia elindítását finanszírozzák meg. **Budafoki Róbert**, a magyarországi Cisco-képviselő vezetője kiemelte, hogy **Pokorni Zoltán** oktatási miniszter ígérete alapján 50 millió forintnyi összeggel a kormányzat minden egyes forintnyi támogatást megdupláz. Ily módon kormányzati segítséggel további három Cisco Hálózati Akadémia is megkezdheti működését.

Ugyancsak ezen a rendezvényen jelentették be, hogy a Cisco támogatja a testleg fogyatékos gyermekeket, számukra is elérhetővé téve a különböző Cisco-technológiákat. Első lépésben a siket gyermekek részvételére a Cisco támogatásában.

Sziebig Andrea

# Átszervezés és személyi változások

Lezárult az Elender Informatikai Rt. átszervezése, jelentették be a cég képviselői sajtótájékoztatójukon, s azt is elmondták, hogy **Kóka János** eddigi vezérigazgató európai megbízatást kapott.

A korábban ismertett elképzeléseknek megfelelően a tartalom- és alkalmazásfejlesztési üzletág a **Báthory Balázs** vezette Webigen Rt.-hez került át. Az egyéni ügyfeleket december elejétől a jelenleg teljes mértékben PSINet-tulajdonú Inter.net Magyarország Kft. szolgálja majd ki. E cég vezetője **Székely**

**Herbert** lesz, ő január elejétől tölti be ezt a posztot. Az üzleti ügyfelek kiszolgáltatásáról az Elender jogutódjaként létrehozott PSINet Magyarország Kft. gondoskodik. Ez utóbbi élén két ügyvezető áll, **Berki Endre** korábbi vezérigazgató-helyettes és **Graur Tamás** korábbi kereskedelmi igazgató. Kettejük közül country managerként Graur Tamás tartja a kapcsolatot az európai központtal.

Az Elender eddigi vezérigazgatóját, **Kóka Jánost** – a PSINet nemzetközi csúcsvezetésében bekövetkezett változások nyomán – európai

üzletfejlesztési alelnökké nevezték ki, ám munkáját javarészt Budapestről intézi majd. Megbízása a magyarországi cég tevékenységének elismerése: az Elender az európai PSINet-forgalom 10 százalékát bonyolította le, ez tavaly 3,5 milliárd forint bevételt jelentett.

Kóka János az internet európai helyzetét elemezve rámutatott: a kontinensen funkcionális váltás következett be, s ennek során a hangsúly a professzionális szolgáltatásokra helyeződött. Magyarországon ugyanakkor az utóbbi fél évben több sávszélesség keletkezett, mint a megelőző öt esztendőben. Graur Tamás a PSINet Magyarország stratégiáját ismertette elmondta: olyan szolgáltatásokat akarnak bevezetni a magyar üzleti világban, amelyek a PSINet meglévő előnyeire alapozva növekedést generálnak. Ilyen a hosting, ezt teljes infrastruktúrával, dedikált szerverszolgáltatással végzik. A cég virtuális internetszolgáltatói szerepe is készülő, azaz ügyfeleként más internetszolgáltatókat akar megnyerni.

A stratégia harmadik pontjaként virtuális maginhálózatokat is szeretnének építeni, ebben az anyavállalat globális hálózatára és az Elender országos IP-hálózatára támaszkodnak majd.

M. A.



Graur Tamás, Kóka János és Berki Endre

**33.990,-\*\*** SMC 6405TX

**37.900,-\*\*** SMC EZ 108DT

**88.900,-\*\*** SMC EZ 1016DT

**148.900,-\*\*** SMC EZ 1026DT

## Mega Bite\*

Könnyen emészthető árak!

FAST ETHERNET

**Az SMC EZ Switch 10/100 kapcsolói**

- 0,8, 1,6 vagy 2,4 Gbit/s aggregált sávszélesség
- A portoknál „Store and forward” (tárolás és továbbítás) architektúra megvalósítja a rossz adatcsomagok továbbítását
- Plug & Play telepítés, konfigurálás nélküli szűrés
- Auto Negotiation funkció a hálózati sebesség automatikus kiválasztására
- Portanként max. 100 Mbit/s megkötési sebesség
- Hálózati állapotjelző LED-ek

\*\* Állapotváltozásokról értesítjük Önöket. \*\*\* Szűk forgalomú és idősebb modellek

Distribútor: **HRP HUNGARY KFT.** 1133 Budapest, Véső u. 7. Tel.: 452-4600 Fax: 350-1351 www.hrp.hu

**SMC Networks**

**Fibex®**

• **NIF engedélyes optikai kábelok csatlakozók, rendezők, kötésszerelőanyagok**

• **switchek, hubok**

• **médiakonverterek**

2600 Vác, Zrínyi u. 41/a.  
Tel.: (27) 314-882, Fax: (27) 314-909  
1047 Budapest, Baross u. 91-95.  
Tel.: 399-51-66, (-67, -68), Fax: 399-51-69  
E-mail: info@fibex.hu  
Internet: www.fibex.hu

**3M PANDATEL**

**AMP**

**Brand-Rex (DCC)**

**BATM** Advanced Communications

**CORNING**

**F&G FELTEN & GUILLEAUME**

**Storage System**

## SONY

**Szalagos és optikai háttértároló eszközök, adathordozók hivatalos magyarországi disztribútora**

Hagyományos vagy különleges adathordozót keres? Forduljon hozzánk bizalommal, mi rövid határidővel beszerezzük Önnek a kívánt darabot!

Storage System Kft.  
1051 Budapest  
Városmárty tér I./V. 412.  
Tel.: 266-1717 Fax: 266-1292  
STORAGE@MATAVNET.HU  
Honlap: www.storage.hu

- **Szalagos háttértárolók:**  
DDS-2, 4,8 GB meghajtók és autoládák  
DDS-3, 12/24 GB meghajtók és autoládák  
DDS-4, 20/40 GB meghajtók és autoládák  
AIT-1, 25/50 GB meghajtók és autoládák  
AIT-2, 50/100 GB meghajtók és autoládák
- **CD-újrakörök:**  
USB, 4x write/4x rewrite/4x read, kioldó kártya  
IDE, 4x write/4x rewrite/32x read, betűző kártya  
IDE, 12x write/4x rewrite/32x read, betűző kártya
- **Optikai meghajtók:**  
3,2 GB SCSI LIMDOW, betűző kártya
- **Adathordozók:**  
Flappy lemezek  
DDS-2, DDS-3, DDS-4, AIT, 170, DET kasszettek  
Eriani és újraindító CD 74 perces  
Optikai lemezek:  
4,5" (12x, 230, 540, 640 MB)  
5,25" (1,2, 1,3, 2,3, 2,6, 4,1, 4,8, 5,2 GB)

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

## Névjegy



A közelmúltban egy népes informatikus delegációval utaztam. Voltak közöttünk szállítók, felhasználók, no meg néhány újságíró. S folyt a beszélgetés mindenfelől, persze leginkább szakmai dolgokról. Egy idő után azonban tudathasadós állapotba kerültem: amerikai közegben magyar informatikusok angol kifejezéseket ragoznak magyarul, miközben azt hiszik, hogy magyarul társalognak. Egy darabig békésen figyeltem, hogy ki mekkora revenue-t mondhat magának, mit

forecast-olt, kívül milyen partnership-re lép, mekkora margin-t realizált, s jövőre mit budget-ol majd. És így tovább.

Persze nemcsak rájuk jellemző ez a keveréknyelv, hanem szinte mindenkire. Elég elmenni egy sajtótájékoztatóra, ahol amúgy nagyon szimpánikus, intelligens cégvezérek, marketingfőnökök szájából csak úgy repdesnek az angol szavak. A networking, a content, az enterprise szegmens, a SOHO-piac, a small and medium market, amire ügyebár target-álnak. Híformán sohasem beszélnek nagykereskedőről, hanem mindig csak disztribútorokról, s nagyon zavarja őket, ha ezt a szót hosszú ú-val írjuk az újságban. S persze a legritkább esetben mondanak viszonteladót dealer vagy csatornát channel helyett. Többnyire a telco üzletág sikereit ecsetelik, és sorolják a business unit-ok, a product line-ok eredményeit. Remélik, hogy a következő slide show-ból mindenki számára kiderül, hogy a cégnek mi is a core business-e, hogyan fókuszálnak új területekre, s milyen stratégiai alliance-eket kötnek más vendorokkal. Ilyenkor a magyar újságírók előtt angol nyelvű fölküak peregnék. Olyan nagy dolog lenne a result-okat, a market share-eket, a competitor-okat, az upstart és a hosting company-kat, a product-ok feature-jait lefordítani, vagy az our mission, vision, goal kezdetű mondatokat ánuíteni magyarra?

Vannak más cifrásgörök is. Amikor egy cég élén változás áll be, akkor azonnal megindul a találgatás, hogy ki lesz az új general manager, a g.m. Vagy nézzük a névjegyeket! Mi is áll rajtuk? Sales representative. Vagy chief technology officer. Vagy account manager. (S hányszor hullunk key accountokról, keynote speech-ekről.) Mi is a különbség egy magyar és egy angol névjegy között? Csak annyi, hogy hátul vagy elől áll-e a keresztnev. S persze az említett hülgyek-urak felelnek a banking, az industry, a public vagy a government szegmensre. S bizony ők is sales meeting-ekre járnak, s megnézik a schedule-jüket, mielőtt újabb meeting-eket beszélhének meg. Report-okat készítenek, s interjúkra járnak headhunter-ekhez. Közben szorgalmasan érdeklődnek az online site-ok statisztikáiról: mennyi a visitorok száma, mennyi a hit naponta, mennyi a download, a click-through, a page impression, mit mutat az ad server, stb.

Sajnos mi újságírók sem számítunk kivételnek. Legalábbis ami szóbeli megnyilvánulásainkat illeti. Írásban többnyire azért törekszünk arra, hogy magyarul írjunk. Persze vannak olyan kifejezések, amelyeket mi sem fordítunk le feltétlenül magyarra, ilyen például az e-business. Valószínűleg azonban magunk sem értjük, miért írunk bezzúllunk mákacsul B2B-megoldásokról, amikor vállalatok közötti megoldásként mindenki megértene, miről van szó. A múltkoriban egy kereskedelmi tévé hírműsorában egy informatikus hosszas fejtegetésbe bocsátkozott a marketplace-ek és a B2B szépségeiről, s egy idő után eltoppanztam azon, vajon hány ember érti a másort figyelemmel követő százszázalékos közlő, miről beszél.

Igaz, ami igaz, gyakran mi is kapunk kritikát, hogy vajon miért magyarul írunk mindent. Sokan élcelődnek például azon, hogy mi az a firtósítás, s miért kell nekik visszafordítaniuk magukban angolra ezt vagy azt a szót, hogy értsék, mit írunk. Nos, valószínűleg azért, mert ennek az országnak a nyelve magyar, magyar embereknek írunk. Persze túlságosba nekünk sem kell esniük. De a nyelvnek a fent változtatásában sem szeretnénk partnerek lenni. Talán egy kis odafigyeléssel lehetne változtatni ezen a helyzeten. Legálább az előadásokon, szemináriumokon nemcsak arra kellene figyelni, hogy mit mondanak az előadók, hanem arra is, hogyan teszik ezt.

Jut eszembe: jó pár évig élt közöttünk egy angol úr, az egyik legnagyobb szoftveres cég vezetőjeként. Ó nagyon kevés angol szót használt. Nemcsak előadásában, hanem magánbeszélgetései során is. Kis úkezlással, de választékosan beszélt magyarul. Nekünk, magyaroknak miért ne sikerülhetne ez?

Sziebig Andrea



## Megfizethető intelligencia

November 21-én az Axis Kft. Cognos-üzletága által Budapesten tartott konferencián Dénes László, a cég ügyvezetője bejelentette: véglegesítették azt a megállapodást, amelynek értelmében az eddigi minimálisan 100 felhasználós rendszerek mellett a továbbiakban 10 felhasználós rendszerek értékesítésére is vállalkoznak. Ebből következően új csatorna nyílik a Cognos üzletintelligencia-szoftverei előtt: a 3-4 millió forintos ársáv a középvállalati kör számára is megfizethetővé teszi a terméket.

A Cognos-üzletág – amely az Axison belül nagy önállósággal dolgozik – a közvetlen eladásokon kí-

vül jelenleg 12 céget felsorakoztató partnerhálózatán keresztül értékesíti is a szoftvert. Eddig mintegy 100 helyen van jelen Magyarországon a termék, és a bővülő tevékenységi kör növekvő forgalommal jár együtt. Ennek köszönhetően az Axis Kft. az év első kilenc hónapjában 620 millió forintos árbevételre tett szert, így a már megkötött megállapodások fényében reális, hogy elérjék az év végére kitűzött egy-milliárd forintos forgalmat, ami a tavalyi árbevételnél 250 millióval több. Ez a bevétel várhatóan 50-50 százalékos arányban oszlik meg a szoftverfejlesztő, illetve a licencértékesítő tevékenységek között.

A konferencia alkalmából Budapesten járt Erich Leitner, a cég Közép-Európiáért is felelős alelnöke. Előadásában az internetes rendszerek fontosságáról elmondta: az értékesítésből egy évvel ezelőtt 70 százalékot az ügyfél-kiszolgáló alapú és 30 százalékot a web alapú megoldások hozták, ez az arány mára megfordult – 30, illetve 70 százalékra. Ez a változás is az új piaci szegmensek megnyitására függ össze, mivel meglátásuk szerint vetyltyársaik kínálata továbbra is a hagyományos ügyfél-kiszolgáló architektúrát és ezzel együtt a nagyvállalati piacot célozzák meg.

R. G.

## Házhoz jön a BSA

Mint már korábban hírül adtuk, a BSA Magyarország hatezer, a magyar cégjegyzékből kiválasztott kis- és közepes vállalkozásnak küldte el azt a levelet, amelyben közös és ingyenes szoftveraudittot kínált fel a címzetteknek. A szervezet november 20-án tartott sajtótájékoztatóján számolt be az akció eredményéről. Eddig 1500 válasz érkezett, és novemberből útemezik az egyeztetett látogatásokat. A levelet kapott cégeknek még december 31-ig van lehetőségük az egyeztetésre, a to-

vábbra is hallgatásba burkolózzal szemben 2001 januárjától terveznek újabb lépéseket.

A sajtótájékoztató elmondta: jó néhány számítógép-kiskereskedő ellen folyik jelenleg is büntetőjárás, mert másolt operációs rendszert és egyéb másolt szoftvereket telepítettek az általuk forgalmazott gépekre. Értelmetlen ez a hiba, hiszen ma a kedvező árú OEM-változatok mellett többféle ingyenes operációs rendszer közül is lehet választani.

A tapasztalt jogsértést a BSA jelzi

az érintett szoftvergyártó tagjának, ő dönti el, hogy polgári eljárást vagy feljelentéssel büntetőeljárást kezdeményez a másolt szoftvert használó cég, illetve képviselője ellen. Kérdésekre válaszolva a BSA Magyarország képviselői elmondták, hogy csak a BSA-tagok szoftvereinek az illegális használata ellen küzdenek, amennyiben nem tag szoftverfejlesztő szerzői jogainak a megsértését tapasztalják, nem tesznek lépéseket.

Cs. S.

## A tőzsde felé tart az Index

Az Index.hu Rt. sajtótájékoztatóján jelentette be Braun Róbert vezérigazgató-helyettes, hogy a tervezett további tőkebevonás sikerének érdekében a vállalat megkezdi a felkészülést a tőzsdei megjelenésre.

A cégnek május óta intézményi befektetőként tulajdonosa a németországi net.IPO AG, valamint a Német Befektetési Rt. (összesen 25,1 százalékkal), ezt követően júniusban az Intel Capital szerzett ki-

sebségi tulajdonrészt az Index.hu Részvénytársaságban.

A tőkebevonások révén konszolidálódott az Index.hu működése, és megteremtődött a folyamatos fejlesztések pénzügyi háttere. Ennek eredményeképpen a cég jelentős szerephez jutott a magyar tartalom-szolgáltatói piacon, emellett internetes tartalom-szerkesztőséget is kialakított.

Az Index.hu eredményes műkö-

déséhez jelentősen hozzájárultak a Pepsi Sziget 2000, illetve a 2000. évi olimpiai játékok idejére kiépített vertikális portálok. A múlt hónapban auditált adatok szerint csaknem háromszázharmincezer egyedi felhasználó több mint tizenegymillió dokumentumot töltött le a portál különböző oldalairól. A regisztrált felhasználók száma meghaladja a százszázalékos

T. B.

## VoIP szolgáltatás az Amteltől

Féléves kísérleti üzem után elindítja kereskedelmi VoIP szolgáltatását az Amtel Hungary és Internet Kommunikáció Magyarországi Kft. Az amerikai tulajdonú cég 1994 óta nyújt távközlési szolgáltatásokat, eddig főként menedzsel fax- és nemzetközi telefon-hívókártya szolgáltatással foglalkozott.

Az Amtel szerint egyre több lehetőség lesz a társzolgáltatók távközlési infrastruktúráját versenyképes áron használni vagy bérelni. A nemzetközi kapcsolatot a Global One biztosítja az Amphone számára.

Az Amtel elsősorban a kis- és közepes vállalkozásokat tekintti az Amphone célcsoportjának, a szolgálta-

tás alapvetően a normál telefonhálózatból érhető el. Jelenleg az Amphone segítségével külföldre lehet telefonálni, a megkötés a normál telefondíjakhoz képest akár 40 százalék is lehet. 2001 első felétől belső távhívást is lehet majd bonyolítani IP alapon.

M. J.

## Digitális Kodak

Viszonteladói számára partnertalálkozót tartott a Digitáltechnika Kft., a Kodak digitális termékek kizárólagos magyarországi forgalmazója. A Kodak a hagyományos fényképezés jeles képviselője, de időben felismerve a digitális fényképezésben rejlő lehetőségeket, ezen a területen is jelentős szerepet vállal.

A partnertalálkozón elsőként természetesen a Kodak digitális fényképezőgépeit mutatták be egy előadásban. Közülük a legnagyobb tudású – a 3,3 millió képpontos kép-készítésre képes – Kodak DC 4800-ast, valamint a DC 5000-est a Számítástechnika 2000/45-ös számában ismertettük, míg a kézi gépekhez csatlakozható PalmPixet ez évi 32-es számunkban mutattuk be. A webkamerák között a legújabb, EZ200-as típus egyben fényképezőgép is; állós és mozgóképkészítésre egyaránt alkalmas. Csatlakoztatva a számítógéphez átitölthető képei, a kábeles kapcsolat alatt képtelefonként vagy videolevelek készítésére is használható.

Az elkészült felvé-

telek papírra vetésére új fotónyomtatókat kínál a Kodak. A Lexmark közreműködésével készült Kodak Personal PictureMaker PM100-as és 200-as tintasugaras nyomtatókba a fényképezőgép CompactFlash vagy SmartMedia memóriakártyáját lehet bedugni, és arról menüben választhatóan készülhetnek papírképek. Persze hagyományos módon, számítógépről is lehet nyomtatni

velük a párhuzamos csatlakozó keresztül.

A minőségi képanyomtatás másik titka (a nyomtató megválasztása mellett) a megfelelő alapanyag. A Kodak valamennyi tintasugaras nyomtatóhoz kínál többféle fotópapírt. A nyomatok időállóságát a Digitáltechnika kínálatában megtalálható lamináló géppel vagy speciális spray-vel lehet megoldani.

Egy másik módja a papírkép készítésének a memóriakártyák leadása a nagy képkidolgozó fotólaborok egyikébe. Ehhez digitális fotólaborokra van szükség; a legújabb digitális Kodak minilaborok működését ismerhettük meg a találkozón.

A memóriakártyák tartalmának gyors számítógépbe töltésére a Digitáltechnika a Datafab kártyaolvasókat kínálja. A többféle memóriatípus és a különféle csatlakozási módok (párhuzamos, USB, FireWire, PC-kártya) széles választékot eredményeznek.

Akik hagyományos képeiket szeretnék digitalizálni, azoknak a Kodak RFS 3600 filmszkennert (a képen) jelenthet megoldást. Ez az újdonság főbb műszaki jellemzőit tekintve 3600 pont/hüvelyk maximális optikai felbontású, SCSI és USB csatlakozóval egyaránt ellátott, 36 bites színmélységre képes. Diák és 35 milliméteres negatívok (a 36 képes filmet nem kell hozzá felvagdossni) professzionális, gyors digitalizálására alkalmas.

Horváth László



Egyedi külalakú a Kodak RFS 3600 filmszkennert

## Új Symmetra

Bemutatta az APC hazai képviselete az új, rackbe szerelhető Symmetra szünetmentes tápegységet. A benne található akkumulátor és tápelektronika csereszabatosan cserélhető, így a szünetmentes tápegység áthidalási kapacitását vagy teljesítményét az igényeknek megfelelően egy egyszerű modulcserével – akár üzem közben is – lehet változtatni.

Az APC világszerte bevezeti a négy rendelkezésre állási fokozatban rendelhető AGS szervizcsomagjait – külön az egyfázisú és a többfázisú kategóriára. Az egyfázisú kategóriában a megnövelt garanciaidőtől a 24 órás műszaki tanácsadásig, a nagyok kategóriájában a

szakszerű beüzemelésétől a négy órán belüli helyszíni javításig terjednek az egyes szolgáltatási csomagok. Egyéb területeken is bővít az APC, így noteszgépekhez kínál csereszkeméleteket, a számítástechnikai eszközökhöz előre elkészített kábeleket (monitorhosszabbítóktól a patch kábelelekig). A számítógéptermék berendezéséhez szolgáló rackszekrény-kínálatát újabb egységekkel és állványkínálatokkal bővítette. Az amerikai hűtéstéchnikai piacon a második helyen levő Air-flow felvásárlásával a minőségi klímaberendezések piacára is betört az APC.

K. Gy.

## IBM-újdonságok

Az Ingram Micronál rendezett IBM-partneri napon esett szó az új NetVista, Thinkpad és Intellistation gépekről. A NetVista Internet Appliance gépet várhatóan a jövő év elején jelentik majd be. Webes felhasználásra tervezték, a gép nagy sávszélességet igényel, így hazánkban (és Európában) sikere még kétséges. A NetVista családban is megjelenik a Pentium legújabb, 4-es processzora, egy nappal követte az Intel bejelentését az IBM-é. A ThinkPad sorozatból jövőre várható az A22-es megjelenése. Az A sorozatú noteszgépek már Bluetooth-

képességekkel is rendelkeznek, de hazánkban és Európa nagy részében a rádiófrekvenciás engedélyeket még nem kapták meg. Megjelent viszont az A és a T sorozatban az előtelepített Turbo Linux. Az újfajta memóriával ellátott Netfinity kiszolgálócsalád redundanciáját növelték, így tagjai négy bithiba javítására képesek. Az IBM xSeries 330-asa iránt világszerte nagy az érdeklődés: a rackbe építhető kiszolgálóhoz egy új billentyűzet-egér-monitor csatlakozást fejlesztettek ki.

K. Gy.

<b>Adatbázis-kezelés</b>	Microsoft vagy <b>Oracle</b>
<b>Marketing</b>	Epiphany vagy <b>Oracle</b>
<b>Értékesítés</b>	Siebel vagy <b>Oracle</b>
<b>Webáruházak</b>	IBM vagy <b>Oracle</b>
<b>Stratégiai beszerzés</b>	Commerce One vagy <b>Oracle</b>
<b>Termelésirányítás</b>	SAP vagy <b>Oracle</b>
<b>Ellátási lánc menedzsment</b>	i2 vagy <b>Oracle</b>
<b>Pénzügyi menedzsment</b>	SAP vagy <b>Oracle</b>
<b>Emberi erőforrás</b>	PeopleSoft vagy <b>Oracle</b>
<b>Támogatás</b>	Clarify vagy <b>Oracle</b>

Egy teljes körű,  
integrált megoldás  
az Oracle-től,

vagy részmegoldások  
sokasága számos  
szállítótól.

A választás az Öné.

**ORACLE®**  
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™

www.oracle.com, www.oracle.hu

# KPMG: hangsúlyos szerep az e-businessnek

A magyarországi KPMG 6,4 milliárd forintos árbevétellel zárta a 2000 szeptemberével végződő pénzügyi évet, és ez 21 százalékos bevétel-növekedés az előző évhez képest. A fejlődés egyrészt annak eredménye, hogy a tanácsadó cég szolgáltatásaiban az e-business területén megjelenő új és fejlődő technológiákra összpontosított, másrészt azokra az új jogi és gazdasági kihívásokra koncentrált, amelyek főként az európai uniós csatlakozásra való felkészüléshez kapcsolódnak – mondta Richard Ebling, a magyarországi KPMG senior partnere a cég éves sajtótájékoztatóján. Kiemelte továbbá: a következő év legfontosabb céljai közé tartozik, hogy a KPMG erősítse a tanácsadás szerepét minden szolgáltatási területén, meghatározónak tekintve az európai uniós felkészülésből adódó feladatokat, illetve a cég e-business profiljának elmélyítését. E célok elérése érdekében a cég az egész társaságra kiterjedő – a munkatársak, az ügyfelek és tudás hármasságára épülő – értékrendszert vezet be.

A KPMG Hungária audit részlege 4,075 milliárd forint bevételt realizált az elmúlt pénzügyi évben. Ez az előző évhez képest 29 százalékos növekedést jelent. A tanácsadási részleg – éves bevételre 1,1 milliárd forint volt – új szolgáltatásokat is kínál: e-outsourcing, ügyfélmenedzsment (Customer Management), e-integráció, e-stratégia, világszínvonalú pénzügyi szolgálta-

tások (World Class Finance), világszínvonalú humán erőforrás-menedzsment (World Class HR), tudásmenedzsment (Knowledge Management), valamint a szállítólánc-menedzsment (Supply Chain Management) és ingatlan-tanácsadás. A pénzügyi tanácsadási részleg 152 százalékos teljesítménynövekedést ért el, ez 290 millió forint árbevételt jelent. A KPMG adó- és jogi tanácsadási részlegének árbevétele az elmúlt pénzügyi évben – 46 százalékkal növelve meg az előző évit – elérte a 950 millió forintot. A kelet- és közép-európai régióban a KPMG árbevétele elérte a 129 millió dollárt,

ami 17 százalékos növekedés az előző évhez képest. A régióban 16 ország 24 irodájában 2500 munkatárs – köztük 107 partner – dolgozik.

A KPMG az Oracle-lal együttműködve a pénzügyi adatok számára kifejlesztett egy új, piacokkázat-kezelő eszközt – közölte Pozsonyi Gábor consulting partner. A Quant nevű programot válaszul hozták létre az Európai Bizottság egyik direktívájára, amelyet a csatlakozni szándékozó országoknak is alkalmazniuk kell. A Quant testre szabott, kimondottan a közép- és kelet-európai országokban működő pénzügyi intézetek részére kidolgozott kockázatszámí-

tást kínál, s ehhez tanácsadási szolgáltatások is tartoznak.

A rendszer megfelel az összes új követelménynek, előállítja a kereskedési könyvhöz kapcsolódó és a Nemzetközi Fizetések Bankja (BIS) előírásainak megfelelő jelentéseket, valamint lehetőséget ad a belső modellezésre is. A szoftver az adott ügyfél igényeihez és belső előírásaihoz igazítható.

A társaság egyik legsikeresebb és legdinamikusabban növekvő szolgáltatási területe az információs-kockázat-menedzsment (IRM) – mondta Gaidosch Tamás senior menedzser. A múlt héten kezdődött meg

az eddigi egyik legnagyobb projekt: egy vezetett multinacionális bank lengyelországi, csehországi, szlovákiai, oroszországi, ukránai és magyarországi leányvállalatainak ellenőrzik az internetbiztonsági színvonalat a budapesti iroda szakemberei. Mint ismert, a KPMG két évvel ezelőtt az első között jelent meg Közép- és Kelet-Európában IRM-szolgáltatások átfogó kínálatával, és arra számít, hogy a közeljövőben jelentősen nő a kereslet az egyedi szolgáltatások iránt Nyugat-Európában, valamint Kelet- és Közép-Európában egyaránt.

M. A.

## Agresszívabb fellépésre készül a Vodafone

Működésének első évében 160 ezer előfizetőt szerzett a Vodafone. A felhasználók mintegy 80 százaléka előre fizetett kártyával rendelkezik. Jövőre – a saját hálózat bővülésével párhuzamosan – agresszívabb fellépést tervez a társaság a magyar piacon. Vitai Attila vezérigazgató várakozásai szerint 2001-ben legkevesebb 300 ezerrel nő majd előfizetőik száma, miközben 70 százalékkal csökken az előre fizetett kártyák aránya.

Az eddigi, némileg visszafogottabb terjeszkedést a vezérigazgató a saját hálózat korlátozott lefedettségével, illetve az ebből fakadó, elke-

rülhetetlen belföldi roaming magas költségeivel indokolta.

A saját hálózat kiépítésére ez ideig 150 millió dollárt költöttek, a teljes hálózat megvalósítása a tervek szerint összesen 250 millió dolláros befektetést igényel. Jelenleg a társaság saját hálózata teljes lefedettséget nyújt Budapesten, 10 nagyvárosban, a Balaton környékén és az ország autópályá mentén. Vitai Attila elmondta, hogy a tervek szerint 2001 közepéig a Vodafone saját hálózata elérni a lakosság 80 százalékát.

December 1-jével megszűnik a Vodafone és a Westel Mobil Táv-

közlelési Rt. közötti belföldi roaming-megállapodás. Ezt követően a Vodafone-nak csak a Pannon GSM lesz a belföldi roaming-partnere, azaz azokon a területeken, ahol a Vodafone még nem rendelkezik saját hálózattal, előfizetői a Pannon GSM hálózatát használhatják.

A döntést a vezérigazgató műszaki okokkal indokolta: mivel mind a Pannon GSM, mind a Vodafone a Nokia infrastruktúráját használja, a két mobilhálózat között nagy a hasonlóság.

November 21-től új előre fizetendő kártyás díjsomagot vezet be a Vodafone. A VitaMAX Fiesta hasz-

nálói számára a csúcsidő 17 óráig tart, a hétvégi esteiken kedvezményes a tarifa, továbbá az SMS-küldés díja csak 18 forint. Egy másik kedvezmény, hogy azok az előfizetők, akik most két éves előfizetést kötnek, egy év múlva visszakapják a készülék árát.

A Vodafone viszonteladói hálózata jelenleg 335 eladási pontból áll. Újonnan csatlakozott a hálózathoz a Media Markt. A jövőben a Hungarotabak 100, valamint a Lappker 200 üzletében is lehet előre fizetett kártyás csomagot vásárolni, illetve a kártyát feltölteni.

M. J.

# LEXMARK

TM

Szín  
vonal  
kedvező áron



Z12

1200 x 1200 dpi felbontás akár normál papíron is,  
6 lap/perc maximális fekete sebesség, 3 lap/perc  
maximális színes sebesség, beépített USB csatlakozó,  
egy nyomtató, ideális otthoni használatra.

Z42

2400 x 1200 dpi felbontás akár normál papíron is,  
18 lap/perc maximális fekete sebesség, 7 lap/perc  
maximális színes sebesség, beépített USB csatlakozó,  
fotóminőségű nyomtatás otthon és az irodákban.

Z52

1400 x 1200 dpi felbontás akár normál papíron is,  
15 lap/perc maximális fekete sebesség, 7 lap/perc  
maximális színes sebesség, beépített USB csatlakozó,  
Kisbelső felbontású otthoni és irodai használatra.

Tízszem Számítástechnikai Kft. • 1141 Budapest, Rákóczi út 48. Tel./Fax: 466-4444, info@tizesem.hu, www.tizesem.hu  
Libra Computer Kft. • 1111 Budapest, Baross Béla út 18. Tel.: 381-8756, fax: 381-8743, libra@libra.hu, www.libra.hu  
Nex Kft. • 1118 Budapest, Szurdok u. 1. Tel./Fax: 246-4050, nex@datacenter.hu, www.nex.hu  
Rudi Computer Kft. • 9022 Győr, Pálffy u. 3. Tel./Fax: 96-96315-197, rudi.computer@matanet.hu  
Co-Hint Computers Kft. • 7100 Szekesard, Kálcsay tgy. 1. Tel.: 06-74212-287, fax: 06-74214-066, info@co-hint.hu, www.co-hint.hu  
SP Kft. • 7400 Kaposvár, Ardy Endre u. 2. Tel.: 06-820511-540, fax: 06-82022-185, senvp@sp.hu  
Tele-Comp Szaküzlet • 1609 Békéscsaba, Baross Béla út 46-50. Tel./Fax: 06-46470-490, fax: 06-46451-088, tomtex@datacenter.hu

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



## HÍREK

**A Mobile Electronic Signature (mSign) konzorcium megjelentet- te az első változatát egy olyan protokollnak, amely digitális alá- írás kiadására lenne alkalmasa a GSM-telefonoknál. Az mSign 1.0 az XML-re alapul, és egyelőre a mo- bilszolgáltató és az elsődleges szolgá- llatást nyújtó vállalkozás közötti adal- folyamat és csatolót definiálja, vala- mint meghatározza a mobilszolgáltató és az előzetes közötti kapcsolat mi- nőségét. A cél az, hogy egy olyan azonosító és hitelesítő szolgáltatás jöjjön létre, amely minden körülmé- nyek között működik a piac különféle szereplői között. A telefonokból (illet- ve azok SIM-kártyájában) tárolt digitá- lis aláírást például egy PIN-kód beüté- sével lehet aktivizálni, így egyszerűen és biztonságosan lennének végrehaj- thatók mobilbanki műveletek. (IDGNS, Szingapúr)**

**Vezetéknélküli helyi hálózatok- hoz való USB adaptert mutatott be a D-Link. A DWL-120 az IEEE 802.11b szabvány szerint, azaz a 2,4 gigahertz frekvencián működik, és 11 megabit/másodperces adatátviteli tesz lehetővé, az USB révén pedig egyszerűen a telepítése és használata. Alkalmazható pont-pont közötti és ki- épített infrastruktúrában való haszná- latra. Az adaptert 40 bites WEP (Wired Equivalent Privacy) titkosítással is el- látták. (IDGNS, Tajvan)**

**Vezetéknélküli internetszolgálta- tásokat jelentett be a Palm két- készülékökhöz a gyártó. A szol- gáltatások igénybeviteléhez a Palm M100, a Palm III és a Palm V készülé- kek használóinak meg kell vásárolniuk a Palm Mobile Internet Kitet: ez tulaj- donképpen az operációs rendszer 3,5-ös változatára frissíti a rendszert, tartalmaz egy WAP-böngé- szőt és igényli egy mobiltelefon hasz- nálását is. A Palm VII már rendelke- zik beépített vezetéknélküli képessé- gekkel, a soros kapcsolatot nélkülöző Palm gépek pedig továbbra sem lesz- nek alkalmasak a szolgáltatás eléré- sére. Az internetes szolgáltatás, a My-Palm.net, számos új opciót kínál majd a felhasználóknak.**

A szolgáltatás révén alkalmuk lesz programokat letölteni, frissíteni elő- jegyzési naptárjukat, vásárolhatnak a Palm Store-ban és hozzáférhetnek különféle hírforrásokhoz. Ugyanakkor továbbra sem érhetőek majd el az ál- talános, HTML formátumú weblapok, csupán azok, amelyeket elkészítettek a különleges, úgynevezett „clipping” formátumban is. (IDGNS, Las Vegas)

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>

Matáv, PanTel, UPC

# Hárman az EHT-ről

Milyen elvárásai vannak a készü- lő egységes hírközlési törvénnyel (EHT) szemben a Matávnak, a PanTelnek és a UPC-nek, tette fel a kérdést a Nyilvánosság Lobbin a házigazda, Molnár Gyula ország- gyűlési képviselő. A meghívottak a vitaindító kérdést követő beszélge- tésben több gondolatot, aggályt is felvetettek.

**Vasvári Menyhárt Éva**, a Matáv kormányzati kapcsolatok és szabályozási ügyek ágazatának megbí- zott igazgatója szerint a törvénnyel szemben az a legfőbb elvárás, hogy lehetővé tegye a fogyasztókat minél jobban kiszolgáló tisztességes piac- nyitást. A törvénytervezet legutolsó, októberi változata ennek nagyrészt eleget tesz, vannak azonban olyan pontok – mint például az összekap- csolás kérdése vagy a kábelhálóza- tok szabályozása –, amelyek nem felelnek meg sem a fenti elvárás- nak, sem az Európai Unió gyakorla- tának.

A törvénytervezet nem definiálja kellőképpen a releváns piac fogal- máit. Erre azért volna szükség, mert a különböző piaci szegmenseken el- térek az erőviszonyok. Igaz pél- dául, hogy a közéleti telefonszolgá- llatásban a Matáv 80 százalékos piaci részesedést mondhat magának, a kábeltelevízió-piacot azonban nem a Matáv uralja.

Az utolsó változat legnagyobb problémája – vélekedik Menyhárt Éva, hogy kikerült belőle az infra- struktúra alapú verseny támogatása. Ennek egyik megnyilvánulása, hogy a szolgáltatások engedélyezésénél vagy az összekapcsolási jogok és kötelezettségek megállapításánál a törvény szerint ugyanolyan elbírálás alá esnek a hálózattal rendelkezők és nem rendelkezők.

**Bárányné Sülle Gabriella**, a Pan-

Tel stratégiai és üzletpolitikai tanács- adója szerint a törvénynek érdemi piacnyitást, a feltételek üzleti szem- pontból való kiszámíthatóságát kell biztosítania a koncessziós szerződé- sek kizárólagosságának lejárta után. Ez a feltétele annak, hogy a távköz- lési piac növekedjen.

A PanTel egyértelműen az infra- struktúra alapú verseny híve, hosszú távon feltétlenül ez az előnyösebb a piac és a komolyan tervező szerep- lők számára.

A piacnyitást követően – az EU országokban lejártszódott folyama- tokhoz hasonlóan – Magyarorszá- gon sem várható földindulás. Arra lehet számítani, hogy a koncessziós távközlési szolgáltatók évente közel 2 százalékot veszítenek piaci része- sedésükben.

A PanTel tanácsadója rendkívül fontosnak tartja, hogy a folyamat- kat a liberalizációt követően is ál- landó figyelem kísérje. A jogszabá- lyokat hozzá kell igazítani a vál- tozásokhoz, ez természetesen nem évenkénti törvény módosításokat je- lent. Arra azonban minden valószí- nűség szerint szükség lesz, hogy 2, 3 vagy esetleg 5 év múlva hozzága- zítsuk a törvényi hátteret a megvál- tozott követelményekhez.

A készülő törvény kerettörvény, ez számos problémát hordoz magá- ban. Fontos kérdésekről – ilyen pél- dául az árszabályozás – nem rendel- kezik, csupán a felhatalmazás tén- nyét rögzíti. Ilyen feltételek mellett nehéz kiszámítható versenyről be- szélni, vélekednek a PanTelnél.

**Szalay Dorottya**, a UPC Magyar- ország vezérigazgató-helyettese al- pvetően azt várja el az új törvénytől, hogy az hatékony versenyt generál- jon, mégpedig úgy, hogy tisztés- ségesen szabályozza a liberalizált piacot.

Nem helyes, ha a lakásokat elérő két hálózat – a telefon és a kábel- tévé – egy kézben van, ezért a UPC azt tartaná helyesnek, ha a távköz- lési társaságok nem foglalkozhatná- nak kábeltelevízióval. Ellentétben a Matávval, a UPC azt szeretné, ha a törvény nem csupán két – jelentős piaci erővel rendelkező, illetve nem rendelkező szolgáltatók – kategóriát határozná meg, hanem definiálná a domináns szolgáltató fogalmát is. Ez utóbbira átmeneti korlátozásokat kellene bevezetni.

Támogatva az infrastruktúra ala- pú versenyt, Szalay Dorottya meg- jegyezte, hogy azt a helyi háló- zatban természetesen csak korláto- zottan lehet alkalmazni. Rendkívül fontos azonban, hogy a törvény is ösztönözze a szélessávú hálózatok kiépítését.

Mallás Judit



A UPC is problémának látja a ké- szülő törvény keret jellegét, ezáltal a kiszámíthatóság sok kívánivalót hagy maga után. Nagy gondot jelent a kábeltelevízió számára, hogy a médiatörvényhez nem lehet hozzá- nyúlni, e problémát a készülő egy- séges hírközlési törvény sajnos nem tudja megoldani.

## Több támogatás K+F-re

Három új taggal bővült az Eötvös Loránd Tudományegyetem, vala- mint a Budapesti Műszaki és Gaz- daságtudományi Egyetem által 1998- ban alapított Egyetemi Távközle- si és Informatikai Központ (ETIK). Az Antenna Hungária, a Compaq Magyarország és az MTA SZTAKI belépésével nyolcra nőtt azoknak a szervezeteknek a száma, amelyek támogatják a BME Távközlési és Telematikai, valamint Híradástechni- kai Tanszékén, továbbá az ELTE Operációkutatási Tanszéken folyó kutatás-fejlesztési, valamint oktatói tevékenységet. (Az 1998-as ala- pító tagok az ipar területéről a kö- vetkezők: Ericsson Magyarország, KFKI Számítástechnikai Rt., Ma- táv, Sun, Westel Mobil Távközlési Rt.) Az ETIK szakmai célkitűzése nemzetközi színvonalú kutató-fej- lesztő munka folytatása az internet alapú távközlés és a mobiltávközlő rendszerek területén.

A kutatás-fejlesztési tevékenység támogatására az ipari tagok évente

6-6 millió forint tagdíjat fizetnek, s ezen felül a BME-n folyó távközle- si és informatikai kutatás-fejlesztés várhatóan rövidesen állami támo- gatásban is részesül. **Gordos Géza**, az ETIK elnöke, a Távközlési és Telematikai Tanszék vezetője el- mondta, hogy abszolút első helye- zést szereztek egy olyan pályázaton, amelyet az Oktatási Minisztérium kutatás-fejlesztési helyettes állam- titkársága írt ki. Terveik szerint – az ETIK-et is bevonva – egy kooperá- ciós kutatási központot hoznak lé- re, ehhez a költségvetés az ipari tá- moгатás mértékéhez igazodva járul- na hozzá. Az egyetem az első há- rom évben ugyanakkora támogatást kapna az államtól, mint az ipartól, a második három évben – sikeres mű- ködés esetén – az állam az ipari tá- moгатás 80 százalékát adná, a har- madik, befejező három évben pedig a 60 százalékát. Az érintettek között folyamatosan vannak a szerződés- kötést megelőző tárgyalások.

M. J.

## Saját infrastruktúráját épít az Infigate

Új távközlési infrastruktúra-szolgá- llató működik Magyarországon. A németországi központú Infigate nemzetközi bérelt vonali, valamint TeleHotel szolgáltatást nyújt. Bérelt vonali szolgáltatásához saját infra- struktúráját épít: 2002 elejéig a köz- ép-európai térségben összességé- ben 5700 kilométer száloptikai kábel- t fektetnek le, 450 millió márka befektetéssel. Ebből Magyarország 100 millió márkával részesül. (A beruházásokhoz a pénzügyi hátteret a cégben 49 százalékkal részesedő DB Industrial Holdings, a Deutsche Bank leányvállalata biztosítja.)

A TeleHotel az Infigate budapesti központjában a kiszolgálók elhelye- zésén kívül hálózati felügyeletet, mű- szakai támogatást kínál távközlési, internet- és más elektronikus szol- gáltatásnak. Ma 2-155 megabit/má- sodperc sávszélességet lehet bérel- ni, de ez az Infigate saját száloptikai hálózatának kiépülését követően 2,5 gigabit/másodpercig bővül.

Az Infigate teljes hálózatát homo- gén eszközparkra, a Nortel SDH és DWDM technológiájára építi. A szolgáltató nemzetközi szinten köz- vetlen kapcsolatban áll az osztrák Kapsch AG-vel, amely gondosko- dik a beszerzésekről. Magyarorszá- gon – a folyamatban lévő tárgyalá- sok értelmében – előreláthatólag a Kapsch Magyarország feladata lesz a telepítések és az üzemeltetés tá- moгатása.

Az Infigate-nek ma Csehország- ban, Magyarországon, Lengyelor- szágon, Szlovákiában és Ausztriá- ban vannak leányvállalatai. A ké- sőbbi tervekben déli és keleti irányú terjeszkedés szerepel, a teljes köz- ép-kelet-európai gerinchálózat üze- meltetési központja Magyarorszá- gon működik majd.

Az Infigate előreláthatólag 2001 közepére saját eszközparkot is létre- hoz a hazai piacon, és bérbe adja majd ennek kapacitásait.

M. J.

## Verseny a mobilpiacon

Közül 30 százalékosra becsüli ré- szesedését a hazai mobiltelefon-pi- acon az Ericsson. Az első három- nyed évben mintegy 260 ezer ké- szüléket értékesítettek, várakozá- saik szerint év végére a 2000-ben eladott mobiltelefonok száma meg- haladja a 300 ezret. Jelenleg nyolc- féle típus forgalmaznak.

**Fodor István**, az Ericsson Ma- gyarország vezérigazgatója szerint remény van rá, hogy 2001 első ne- gyedévében – igény esetén – akár tízezer GPRS-telefont szállítsanak a magyar piacra. Hasonlóan nyilatko-

zott **Szalay Péter**, a Motorola Ma- gyarország ügyvezető igazgatója is.

Az Ericsson a konzern szintjén számos lépést tesz annak érdeké- ben, hogy mobiltelefon-üzletágát – amely 2000 első háromnegyed évé- ben vesztéses volt – 2001 végére nyereségesé tegye. Csökkenti a vá- lasztékot, inkább kevesebb termé- kre, ám azoknál a minőségre össze- pontosít, továbbá előtérbe helyezi a már sikeresnek bizonyult formákat, és új embereket von be a vezetésbe.

M. J.

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA



## Csak a változás állandó

Ez a megújult Számítástechnika Online **Most érkezett** rovatának legfőbb jellemzője. **Kattintson** a címre naponta többször is, érdemes. Minden órában találhat **új és új híreket** az informatika és a távközlés világából.

**Most érkezett** – és már olvasható!

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

(vagy rövidebben: [www.szt.hu](http://www.szt.hu))

## High-Tech állásbörze az interneten!

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



A JobUniverse.hu a világ legnagyobb informatikai álláshirdető hálózatának része.

Oldalunkon nemcsak a magyar, hanem 14 más európai, amerikai és ázsiai ország álláshirdetéseit is olvashatja.

Regisztrálja magát ingyen, és az Önnek megfelelő állásokról kérésére e-mailben értesítjük.

További szolgáltatásainkat ismerje meg a [www.jobuniverse.hu](http://www.jobuniverse.hu) oldalon!

**Most duplán jól jár!**

Há 2000. december 1-jéig oldalunkon regisztrálja magát, három CD közül választhat, amelyet postán küldünk el Önnek!



A VILÁG LEGNAGYOBB INFORMATIKAI ÁLLÁSADATBÁZISA



## README.NOV

## Mért nem lehetséges igaz szerelem?



Ez a mostani naplójegyzet egy öt-éves számítógépen készül, a gép ugyan lassú, de szöveg-előállításra és levelezésre még mindig megjárja. Egyszóval újfent Godzillán dolgozom, kicsit komótosabban, kicsit öregesebb tempóban, mint Varuna előtt ülve, ámde reggelenként, amikor bekapcsolom a gépet, nem kérdés, hogy el fog-e indulni.

Tudom, hogy el fog. Varuna viszont egy hónappal ezelőtt újólag beintett, s ez volt az utolsó csepp a pohárban, letakarítottam a munkaasztalomról ókegyelmét, helyére visszaköltözött Godzilla, persze csak átmenetileg, mert egy hónappal ezelőtt úgy gondoltam, hogy Varuna esetleg még megjavulhat.

Lelkem mélyén persze tudtam, hogy soha, de igyekeztem elfojtani ezt a gyanút, az ember ugyanis nem mer a sorssal szembenézni, egyébként is bárgyún optimista, egyszerűbben szólva hülye.

Hogy mást ne mondjak, telefonálgatni kezd.

Varuna gyártóját hívogattam, végül is ők csinálták ezt a gépet, amely, mint látjuk, tökély híján szükkölködik, viszont elvileg javítható. Vannak ezen a világon működőképessé számítógépek, egy effajta szerkezet létrejöttének áthághatatlan akadályja nincsen, azaz voltaképp el lehetne gondolni, hogy Varunát vastagtudományú szakférfiak veszik gondozásukba, és addig fáradhatatlankodnak körülötte, amíg többé-

Egy hét után mégis sikerült beszél-nem valamelyikükkel, megállapod-tunk, hogy pár nap múlva visszahív-nak, utána pedig kijönnek, fölnyál-bolják a gépet, elviszik, megbuher-álják, mindenki örülni fog.

Valamelyik memóriachip lesz a hunyó, mondta a tudós szakférfi a

Felhasználó vagyok, alávaló, tu-datlan, bűnös személy. Értéktelen hordalék vagyok, szennyeződé-s, kosztolt. Fölösleges vagyok és kár-tékony.

Ragya vagyok a világ ülepén. Mindamellet két hét elteltével újólag fontoskodni kezdtem volna,



telefonban, ettől én boldog lettem és szívembe költözött a remény.

De persze a szerviz nem hívott vissza. Se pár nap múlva, se pár hét múlva, semmikor.

ám a tudós szakemberek most már végképp nem vették fel a telefont és nem veszik fel azóta se. Ez nekem jó, mert meggyorsítja a spirituális fejlődésemet, már most is jóval tisztábban látom, hogy valójában hol a helyem a világban, mint láttam, mondjuk, fél évvel ezelőtt, továbbá tisztábban látom némely eddig fontosnak vélt informatikai jószág hívságos voltát is, gyors processzor, fél giga RAM, hatalmas, fürgé merevlemez és ilyenek, mi a frásznak. Más kérdés, hogy ezeknek a hiányában, tehát a jó öreg Godzillát használva, nem tudom megnézni mondjuk a 9-es Illustratort, vagy a fene tudja, hányas Lightwave-et, és így nem tudok beszámolni róluk nyájas olvasómnak, de hát ez vélhetőleg senkinek se fog hiányozni, se a nyájas olvasóknak, se a gyártóknak, se nekem.

Lehet, hogy a 9-es akármire valójában már nem kíváncsi a kutyá se. Ettől függetlenül lesz majd belőle 10-es, 12-es, 14-es és így tovább, az informatikai gyártmány ugyanis minden másfajta piaci terméktől különböző, alapjában véve abnormális dolog. Gondoljunk el egy üzemet, ami valami szokványos és értelmes holmit gyárt, mondjuk, lúdtalpbetétet, pálinkafőzőt, lószerszámot, hokedlit, ott csinálnak egy prototípust, ha az jó, akkor elkezdődik a gyártás,

ami addig folyhat, amíg lúdtalpas ember vagy felszerszámozatlan ló van ezen a földön. Viszont az informatikai gyártónál a prototípus elkészültével nem kezdődik a munka, hanem véget ér, tehát a gyártó két dolgot tehet: egyik lehetőség az, hogy szélnek eresztje a gárdát, ő maga pedig elmegy halvendéglősné Nambouwaluba, a másik, hogy rögtön fejleszteni kezdi a következő verziót. Új akármé tehát ezért készül, mert van egy gyár, mondjuk, a kaliforniai San José lepusztult külvárosában, egy elhanyagolt, szürke épülettömb, ablakai nagyobbbrézt kitorve, kapuja rozsdás, udvarát föl-

be felirat (vagy valami ilyesmi) olvasható, ütőtőlöznek, szekrényekből előveszik nagy, nehéz, olajos fejlesztőeszközöket és izzadva, nyögve fejlesztenek délután kettőtől, amíg a gyár szarénája meg nem szó-lal, akkor zuhanyozó, majd pedig len kocsma. Így készült a 9.0-s és a 10.0-s akármé, és azért készül, mert a gyárak működnie kell.

Természetesen a 10.0-s akármé nem feltétlenül jobb, mint az 5.0-s volt, sőt néha rosszabb, viszont lényegesen nagyobb hengerűrtartalom kell hozzá. A felhasználók tehát több gázolajat tankolnak, hogy futtatni tudják a 10.0-s akármé,



1. kép. Az Adobe PhotoDeluxe Home Edition 3.1 gyerekes külseje ügyetlen eszközöket takar

kevésbé használható képződménnyé nem válik.

Sajnos azonban ama vastagtudományú szakférfiak, akik Varuna gyártójának szervizében dolgoznak, nem szokták fölvenni a telefont.

És ez így van rendjén.

Mért kéne engem visszahívni bárkinek is?

Ki a nyavalya vagyok én, hogy eszembe jusson ilyesmit elvárni valakitől?



2. kép. Ezt láthatólag nem értelmi fogyatékosoknak csinálták, viszont működik. Már amikor

verte a gyom; ezt a gyárat reggelen-te gyűrött arcú emberek sokasága közelíti meg, svájcsapka, kopott akkátáska, benne zsírpapírba csomagolt disznósajt, kenyér, doboz Kosuth, de nem a gyárkapuhoz igye-keznek először, hanem a sarki kö-zérbe, ahol kis üveg kommersz cse-resznye, kevert, sőt Meccségi kapha-tó. Aztán bemennek a rozsdás ka-pun, amely fölött mondjuk az Ado-

amire nekik ugyan semmi szüksé-gük nincs, viszont elengedhetetlen ahhoz, hogy a fejlesztők kopott akkátáskájába minden reggel jusson disznósajt, tepertő, sőt párizsi.

Hát így megy ez.

Főntieket a mindennapi gyakorlat amúgy nem okvetlenül igazolja, sőt

a mindennapi gyakorlat ennek néha direkt ellentmondani látszik, esetenként persze nálam is. Most például új informatikai eszköz áll a házhoz, jelesül egy Canon Digital Ixus névre hallgató fényképezőgép, illetve, hogy precíz legyek, célszámítógép, amely a külvilág bizonyos szűk tartományából érkező fényhatások

Múlt hónapban egyebek között a Revóm töltőjének légügyi tolvajlás keretében eszközölt jogellenes eltolajdonításáról volt szó e helyt, azt írtam, hogy „néhány kacat idén is eltűnt az egyik táskámból”, sajnos nemcsak a Revo töltője volt közöttük, hanem egy Nikon is, benne a telefényképezett tekercs filmmel.



3. kép. Ez a csúszintű alkalmazás ötvenszer jobban elviseli Godzillát, mint a PhotoDeluxe nevű gagyí

alapján JPG állományokat generál. Számítógép voltát elsődlegesen az mutatja, hogy le tud fagyni, ugyanis számítógépnek azt nevezzük, ami olykor lefagy. Ezzel szemben a sajtóreszelő sohasem fagy le, éppen

Mindenből olyat kell venni, hogy zsebre tehessek. Ami nem a zsebkönyvben van, annak annyi.

A Digital Ixus oly apró, hogy a Revo egy NDK gyártmányú szöveg-gépnek tűnik mellette, de most már



4. kép. Iszám terroristaokról készült szenzációs képriportunk első darabja egy 5mx megjelenítőjén

ezért nem is számítógép. Mellesleg a Canon Digital Ixus pont akkora, mint egy Visa kártya, sőt a kiválasztás szempontja is ez volt: mellé helyeztem a kártyát, amál a gép szélesebb és magasabb nem lehetett. Vastagabb talán, de nem nagyon.

Igy ugyanis befér a zsebbe. Ha nagyobb, akkor nem fér bele, s ez esetben főként kellemetlen dolgok esnek meg vele kapcsolatban.

El se hinné a nyájas olvasó, mi minden történik egy fotóapparáttal, ha az nem valamilyen legombolt,

hagyjuk a vagyónvédelmi szempontokat. A fényképezőgépet nemcsak birtokoljuk, ugyebár, hanem olykor fotókat is készítünk vele, ez utóbbiakat pedig, a dolog jellegéből fakadóan, be kell juttatnunk egy számítógépbe, és nagy valószínűséggel meg kell szerkeszteniük.

Godzilla ezen dolgokra már nem igazán használható.

Először is nincsen USB portja neki, míg viszont a Digital Ixus arra kívánna rábukkni nagyon. Még szerencse, hogy akadnak a háznál



5. kép. Szabadkézi rajz egy terroristanőről

lecipzázott, vagy esetleg bevart zsebben van, hanem bárhol, ahol ennél valamelyest könnyebben hozzáférhető.

Az történik vele, hogy ellopják.

olyan Psionok, amelyek Compact Flash kártyákat olvasnak és az asztali géppel összeköthetők, most például kiviszem a CF kártyát a Digital Ixusból, beledugom egy net-



6. kép. Riportfotónk a netBook képernyőjén

Bookba, ami a dokkolóján ül, ezzel a dolog megoldódott, a továbbiakban úgy másolom a képeket, ahogy a Psion állományait szokás.

Ezzel megvolnánk, viszont a képekkel kinyomtatás előtt csinálni kéne valamit, függetlenül attól, hogy nem professzionális célból készültek, ha ugyanis a National Geo-

mázásokat futtatót, esetleg képszerkesztőből is találók rajta valamit.

Van itt egy halom freeware alkalmazás, de ezek speciál nem jók; mint már többször leírtam, remek ingyenes programok találhatók a hálón akár a képszerkesztők műfajában is, viszont ezek itt nem azok.



7. kép. Ez is szép, de sokkal szebb az eredeti

graphicnek fotóznék, akkor még nálam se az volna a legfőbb szempont, hogy szükség esetén az egész felhasználésem ostyába csomagolható és egyben lenyelhető legyen. Ezek a képek azért vannak csupán, hogy küzdelmes életben bizonyos pillanatait magánhasználatra dokumentáljam velük, ezzel együtt még kelhet nekik némi gamma-korrektció, színkiegyenlítés, sőt talán egy finom retus.

Képszerkesztő programot telepíttek tehát, azt, amit a géppel adtak *Adobe PhotoDeluxe Home Edition 3.1*, olyan hosszú neve van, mint egy portugál arisztokratának, hosszú idő, amíg felmeleg, hosszú, amíg elindul, vagy pláne amíg egy állományt betölt.

Régi jószág, már találkoztam vele, akkor nem tetszett, most pedig teljesen használhatatlannak látom. Noha a felülete, hogy úgy mondjam, „felhasználóbarát” (lásd az 1. képen), már ahogy ezt a fogalmat az Adobe elképzeli, és tulajdonképpen van benne néhány szerkesztőeszköz, igaz, hogy kevés, meg ügyetlen, de van.

Visszont nem tudom kivárni, amíg valamit megcsinál – ha egyáltalán megcsinálja –, úgyhogy ezt talán hagyjuk. Godzilla végül is komoly gép volt valamikor, komoly alkal-

Kipróbálok inkább az általam nagyra becsült *Micrografx Picture Publisher*, de mit ad Isten, egyetlen fotómat se nyitja meg, ezzel szemben mindegyikről térdre rogy, per-

```
RCM version: 1.05 (build 254)
Machine ID: 9080001-426006C4
Psion [36] [10:57am] Szövegek/>cd humor/
Psion [37] [10:57am] humor/>ls
Listing of C:/Documents/Szövegek/humor/
humor01 humor02 humor03 humor04 humor05
humor06 humor07 humor08 humor09 humor10
Psion [38] [10:57am] humor/>del *
Command not found
Psion [39] [10:58am] humor/>rm *
Deleting C:/Documents/Szövegek/humor/humor01
Deleting C:/Documents/Szövegek/humor/humor02
Deleting C:/Documents/Szövegek/humor/humor03
Deleting C:/Documents/Szövegek/humor/humor04
Deleting C:/Documents/Szövegek/humor/humor05
Deleting C:/Documents/Szövegek/humor/humor06
Deleting C:/Documents/Szövegek/humor/humor07
Deleting C:/Documents/Szövegek/humor/humor08
Deleting C:/Documents/Szövegek/humor/humor09
Deleting C:/Documents/Szövegek/humor/humor10
Psion [40] [10:58am] humor/>cd ..
Psion [41] [10:58am] Szövegek/>
Listing of C:/Documents/Szövegek/
bosz/
Betl Jotes/
IT/
Linkek
Portugál leckék/
Témák
ES/
Psion [42] [10:58am] Szövegek/>
```

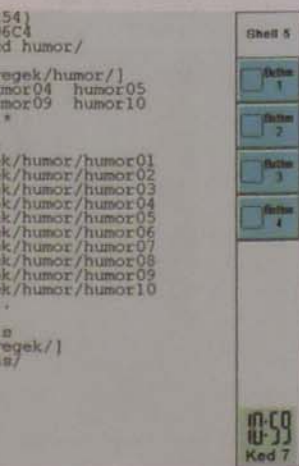
8. kép. Sem nem DOS, sem nem Unix: Epc

sze tény, hogy nagyzerű képeket csinálók, de ennyire mégse kell tőlük elgyengülni. Végül vagy két tucatot átkonvertálók BMP formátumba, azokat már a Picture Pub-

lisher is kezeli (2. kép); ezt a programot nem akarták felhasználóbaráttá tenni, azaz nem úgy fest, mint ha direkt értelmi fogyatékosoknak tervezték volna, ennek megfelelően sokkal gyorsabban átlátható, mint az Adobe PhotoDeluxe Home Edition 3.1, sokkal egyszerűbb a használata és sokkal többet érünk el vele.

Ami viszont a legjobb, az a *Corel Photo-Paint 9* (3. kép). Ez, persze, nem igazán meglepő, tekintve, hogy csúszintű termékéről van szó, a meglepő az, hogy a Photo-Paint 9 ezen a gépen elindul egyáltalán. És nemcsak elindul, hanem gyorsabb a Picture Publisherénél, az Adobe PhotoDeluxe Home Editionről már nem is beszélve, és persze jóval többet tud, mint a Picture Publisher, egy másik klasszis hozzá képest, ahogyan a Picture Publisher is jóval többet tud az Adobe PhotoDeluxe Home Editionnél, de nem másik klasszis, hanem másik világ.

Természetesen a fent említett net-Book (vagy 5mx) a CF kártyán lévő képeket nemcsak Godzilla felé postázhatja, hanem bárhová, csak mellé kell raknunk egy infrás mobiltelefon. Tegyük fel például, hogy a nyájas olvasó valamely Isten háta mögötti, kietlen, vad vidéken járva fanatikus iszám terroristaokról készült szenzációs képriportunk első darabja egy 5mx megjelenítőjén



8. kép. Sem nem DOS, sem nem Unix: Epc

ez az 5. képen látható, elküldjük, utána az egész világ ezen szörnyülködik.)

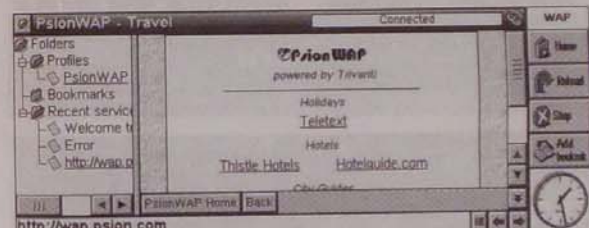
Képszerkesztő funkciókat nem kapunk a Psionon, ugyan állítólag

van egy ilyen alkalmazás, ám a telepítése nálam nem járt sikerrel. Mindamellett a netBook legalább színesben mutatja meg a művet (6. kép), és egyébként is jó útítár.



9. kép. Virtuális mobil egy virtuális türelmi zónához tervezve

Egy ilyen volt már nálam, akkor hosszan írtam a nagyvállalati környezetben való alkalmazásáról, részint mert csakugyan erre szánták, részint meg mert kipróbálni akkor nemigen tudtam. Dokkolót nem kaptam hozzá, az infrája pedig rossz



10. kép. Telefonról wapolni nehézkes és lassú, ugyanez Psionról csak lassú

volt, így hát csak nézgettem és próbáltam elképzelni, milyen lehet, ha működik.

Most már tudom. Nagyon kellemes, nagyon úri, nagyon jól használható, egyszerűen nagyon szerethető gép. Amikor a 3a után az 5-ösre tértem át, kellett egy hét, hogy hozzászokjak, a Revónál kellett három



11. kép. WAP a netBookon: szakasztott olyan, amilyen a web volt hat évvel ezelőtt

nap, a netBooknál viszont csak három óra, de talán még annyi se.

Ezt a három órát egyébként is a billentyűzet részleges átdefinálásá-

val töltöttem, a netBooknak ugyanis 58 gombos billentyűzete van, így az ő, az ú, az ő, az é és az á oda kerülhet, ahová való, emellett a Caps Lock helyén van egy feláldozható billentyű a \ és a - karakterekkel, odarakható, mondjuk, az ő. Semmi se vész el, az eredeti karakterek a Control hatására jönnek továbbra is.

Mire az új billentyűzet előáll, addigra a netBook egészen megkedvelte magát, utána pedig csupa édelgés és csupa madárfütty lesz az élet. Persze tudni kell, hogy ez a gép nem léha szórakozásra való, hanem hogy szigorúan üzleti célú, nagyvállalati környezetbe illesztett Java alkalmazásokat futtasson, így tehát a böngészője nem okvetlenül fogja azt nyújtani, amit mondjuk az Internet Explorer 5.5 – egyébként tényleg nem azt nyújtja (7. kép), viszont az oldal itt még mindig barátságosabban mutat, mint a Revón.

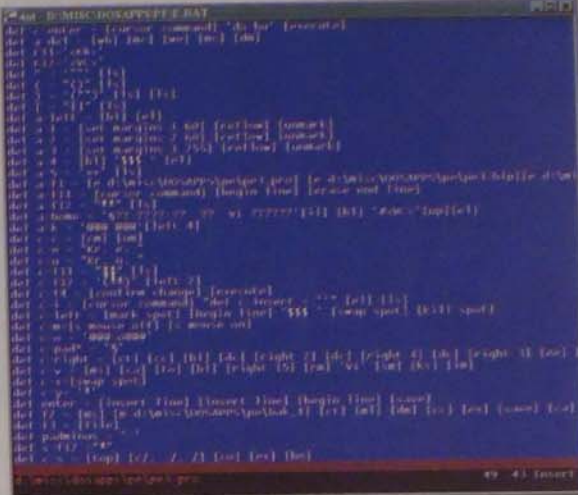
Nekem mégis az tetszik a legjobban, hogy arányait tekintve ez a képernyő – ellentétben a többi Psionéval – nem tascó-, hanem schnauzerjellegű mutat, azaz kétszer annyi szövegsor fér el rajta.

Tehát értelmes dolognak látszik parancssoros héjat rakni rá.

A Shell5 (8. kép) persze nem akkora program, mint mondjuk, a 4nt vagy a zsh, viszont nem is vattacukor. Parancsai (egyebek között *alias*, *cat*, *chmod*, *cp*, *dirs*, *hash*, *ls*, *mv*, *popd*, *pushd*, *pwd* és hasonlók) egyértelműen jelzik, hová való,

nem fog látni, WAP böngészőt anélkül inkább.

Meglepő, hogy az Epcoc32 alá írt WAP-böngésző mennyire épeszű benyomást kelt, kivált, ha valamelyik péccs rokonával vetjük össze. Utóbbinál láthatólag az a cél, hogy semmivel ne legyen jobb nekünk,



12. kép. A Personal Editor 3 a vállalási revület állapotában

mintha csakugyan egy mobillal a kezünkben állnánk a sötét budapesti éjszakában (lásd a 9. képen), később ezt nyilván oly irányban fejlesztik tovább, hogy programindulást követően jön három virtuális, ám nagyon nagy darab ukrán, ezek elveznek az olvasó bukszáját és persze a telefonját is, őt magát pedig jól fül-töngny vágják, amitől hosszán csönd lesz és sötét.

Ehhez képest a Puple Software által Epcoc32 alá gyártott WAP (ugyanis ennek a WAP böngészőnek az a neve, hogy WAP) teljesen normális alkalmazásnak mutatja magát 5m-en is (10. kép), a netBookon pedig mint a karácsonyfa (11. kép).

Sajnos a netBookot most vissza kell adnom, noha a fentebbi szöveg második fele már rajta fródot, a hátralévő részt tehát Godzillán fogom bebillentyűzni, kérdés, miben. MS Office ezen a gépen már nincs, az Office 2000 természetesen rá se tehető, viszont szövegszerkesztő épenséggel akad egyár.

Persze a legjobb megoldás maga a Word volna, ami viszont nem jelenti azt, hogy az én gyakorlati szempontjaimnak a Word mindenben megfelel. Az én szempontjaim a profissionális szöveg-előállító szakiparoséi, ezek nem érdekelnek és nem is fognak érdekelni senkit. Akik valaha is megpróbálták olyan szövegszerkesztőt gyártani, amely nagyobb részt a hozzám hasonlóknak készült, azok ma pályaudvarokon alszanak. Emléksünk meg az XyWrite-ra? Az volt ilyen.

Tipográfiai kiemelések vannak a szövegben, követezőképp RTF állományt célszerű előállítanom, a világhálón van egy halom ingyenes alkalmazás, amely ezt műveli, de egy sincs, ami egy picit is hasonlítana ahhoz, amit én egy szövegszerkesztőtől várnék. Pedig az nem volna sok. Mindenekelőtt kaptak lehetőséget a billentyűzet minden egyes gombjának átdefinálására, persze a módosító billentyűk kivételével,

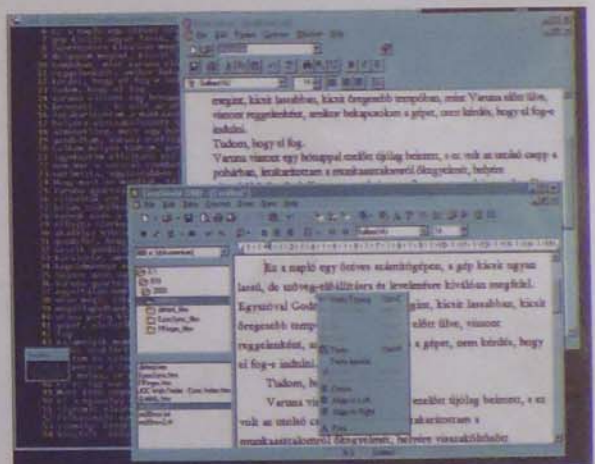
másrészt kaptak egy parancssort, melynek révén menet közben is újabb billentyűdefiniciókat, makrókat vagy rövidítéseket alkothatok (mint a VIM-ben: leírom a parancssortba, hogy „ab phd Adobe PhotoDeluxe Home Edition 3.1”, majd ezt követően a phd betűcsoport be-

freeware TxtEdit használja az Office magyar nyelvű helyesírás-ellenőrzőt és RTF állományt generál, az előtérben levő és szintén ingyenes TextShield 2000 pedig RTF és TXT mellett tömörített RTF és HTML formában is ment, nyomtatási előnézetet mutat, lehetőséget nyújt háromdimenziós karakterláncok kialakítására, továbbá médialejátszót is tartalmaz, persze értelmes szolgáltatások helyett. Ilyenek inkább a háttérben lévő fekete szabad-softver felkékben rejlenek igen nagy bőségben, ő a VIM, akit a rövidítések miatt lehet szeretni nagyon, viszont RTF-et nem csinál.

Igy aztán nem lehetséges igaz szerelem.

Azért szert tettem a közcímletben egy értelmes képződményre, sajnos ez nem freeware, negyven dollárt kell érte adni, de annyit megér. Háztáji SMTP szerverről van szó, fölteszi az ember a gépére és a továbbiakban nem a szolgáltatón keresztül küldözi a postáját, hanem követ csomagol bele és direktben becsúszlizza a címzett ablakán. Azért jó ez, mert manapság csaknem mindenkinél több szolgáltatója és több identitása van, kap leveleket a *burka@tanya.hu*, a *paprika@pascal.net* és a *veresbor@asztal.com* címekre egyaránt, viszont amikor válaszol, ügyelnie kell, hogy csak az egyik identitását, mondjuk a *paprika@pascal.net*et használja és küldéséhez a Pascal Netnél csatlakozzon föl a hálózatra, ellenkező esetben a levelek jó része itt marad. Az ember erre ügyel is, csak hát mérsékelt sikerrel, így aztán a leveleinek hol ez a része nem megy el, hol amaz. Morthogy, ugye, a szolgáltató SMTP szervere nem reléz.

De engem többé senki ember fiának az SMTP kiszolgálója nem ér-



13. kép. Rútak és szegények

most éppen melyik profilt akarom betölteni, a profilt pedig értelemszerűen magával az alkalmazással szerkesztem, ami az ő részéről a vállalás révületnek felel meg, ő ugyanis ilyenkor önön lelkenek legmélyébe pillant és ott az ő Urának – aki én vagyok – a keze nyomát fölismeri. Ettől eltekintve a program lehetőség szerint minél jobban hasonlítson a NoteTab néven ismert szerkesztőre, viszont kívánságra RTF állományt generáljon és legyen képes használni az Office-hoz készült nyelvi modulokat. Külön-külön ez mind létezik, a 13. képen jobbra fenn látható

dekel, van nekem sajátom, úgy hívják, hogy Advanced Direct Remailer (www.elcomsoft.com/adr.html), tehát ott és akkor lépek be, ahol és amikor akarok, mégis minden levelem elmegy. Mellesleg jóval gyorsabban jutnak célba, ezt utólag a log állományban követni lehet. A program lényegében Windows szolgáltatásként fut a háttérben, használata vétele abban áll, hogy a levelező-programjainkban az SMTP szerver megnevezéséhez azt írjuk, localhost, tehát „helybeli fogadó”. Aztán szüret.

Váncsa István

# Árháború Oracle módra, avagy mennyit (k)ér az Oracle?

Az Oracle elnök-vezérigazgatója, *Larry Ellison* vitába szállt azokkal a híresztelésekkel, amelyek szerint a felhasználóknak nincs igazán az ínyükre a cég fő adatbázisterméke, az Oracle 8i-re újonnan bevezetett, kapacitásfüggő árséma.

Az egyesült államokbeli *Computerworld* is arra a következtetésre jutott több mint egy tucat Oracle-használóval készült interjú alapján, hogy bár némelyikük hajlandó elfogadni az új árképzést, a többségnek egyáltalán nem tetszik. S amit az az alábbiakból is kiderül, van, aki nem a piacon domináns szerepet játszó cég táborát erősítene, hanem már azt fontolgatja, hogy mást is szerephez juttat.

Az Oracle OpenWorld konferenciáján adott interjúban Ellison megvédte az új árstruktúrát; szerinte az válasz a tényleges piaci szükségletekre. Azzal érvelt, hogy nem az Oracle az egyetlen olyan vállalat, amelyik a használt számítógépek teljesítményének függvényében alakítja az árakat: s a fölfelé (vélő eladási) számok bizonyítják, hogy a vásárlók elégedettek az új rendszerrel. „Vesszük, mint a cukrot – állítja Ellison, hozzáfűzve, hogy az Oracle 8i-ből 32 százalékkal több kelt el az elmúlt évben. – A piac erre szavazott. Az ügyfelek összességében véve valóban szeretik.” Az IDC adatai szerint

1999-ben az Oracle a globális adatbázis-kezelői piacból 42,2 százalékkal részesedett.

Az Oracle 8i árázása egy egyetemes erőegységnek (universal power unit, UPU) nevezett mértékegységet vesz alapul (lásd a keretes írást). A cég hivatalos képviselői szerint ez a cég hivatalos képviselői szerint ez a mértékegységgel leegyszerűsíthetik az árstruktúrát. Ellison azért szükségesnek tartotta megemlíteni, hogy bár a mértékegységek lehetőséget színes, a lehetőségek széles körét kínálja. Az ügyfelek fizethetnek gépek gyorsasága alapján, vagy ha az jobban tetszik, választhatják például a vállalati licenct is. A lényeg az, hogy van választási lehetőségük – ahogyan Ellison mondja, mindenki másnál többféle árázási modellel dolgoznak.

Noha az Oracle vezérigazgatója váltig kitaratja, hogy a cég ügyfeleinek nagy többsége elégedett ezzel az árpolitikával, a chicagói székhelyű International Oracle Users Group (IOUG) némely képviselőjének véleménye szerint a helyzet nem egészen így fest.

## Vegyes fogadtatás

„Én nem ezt szoktam hallani – mondja *Richard Niemiec*, az IOUG (az Oracle-használókat tömörítő nemzetközi szervezet) elnöke. – Úgy

vélem, különféle variációk különböztethetők el. A fogadtatás vegyes, a reakció annak függvénye, milyen közel áll a cég az Oracle-höz. Rengeteg ember van, aki nem vizsgálta meg, mi fán terem az UPU.”

*Samuel Asher*, egy rochesteri (New York állam) szoftverfejlesztő cég, a Sam Asher Computing elnöke a közelmúltban megfogadta, hogy egész adatbázis-infrastruktúráját Oracle alapról az IBM-féle DB2-platfomra helyezi át – egyedül azért, mert frusztrálja az Oracle új árképzési modellje. Úgy gondolja, vélhetőleg nincs egyedül azzal, hogy igyekszik nem részt venni egy újabb informatikai monopólium kiépítésében.

*Dan Feinberg*, egy New York-i cég, az online szellemi tulajdonjogokat menedzselő IPnetwork.com főtechnológusa azt állítja, hogy Ellison hasonlata sántit: igaz ugyan, hogy más vállalatok is alkalmazzák a kapacitás alapú árázást, de ebből még korántsem következethető ki az, amit az Oracle elnöke mondott: hogy a piac is szeretné az ilyesmit. „Ha az emberek gyengék, meg fogják fizetni az árat” – mondja a főtechnológus.

*Michael Karaman*, az Ann Arbori (Michigan) The MedStat Group elnöke, egyben a termékfejlesztéért felelős vezető technológus

egyenesen azt állítja: ha Ellison elégedetten vallja, hogy a felhasználóknak tetszik az új árpolitikájuk, az csak azt bizonyítja, hogy nincs élő kapcsolatban a piaccal. Szerinte csupán csak a mentette meg őket az általános közfelháborodástól és forrongástól, hogy ma már az Oracle meghatározó vállalati dominanciára szert tett de facto szabvány.

Karaman elmondta, hogy náluk az eddig divó, ügyfél alapú árképzésről az UPU alapú árrendszerre való áttérés egy-két nagyságrenddel megemeli az új gépekkel kapcsolatos költségeket.

„Elmagyaráztam ügyfeleimnek a licenccel kapcsolatos kérdéseket, s alig akarták elhinni, hogy ez a szolgáltatások összköltségei ilyen magasak lesznek” – árulta el *John Chadwick* egyesült királyságbeli tanácsadó, IOUG-tag. A szakember, aki most éppen egy nyilvános információs adatbázis összeállításán dolgozik, elmondta, hogy az UPU modell bevezetésével adatbázisa licen-

celési költségei 40 500 dollárra emelkednek a hagyományos Oracle esetében, 70 ezere a vállalati (Enterprise) kiadás, illetve 81 ezere az Oracle Internet Application Server szoftver esetében. Hozzátette: „Nagyon komolyan fontolgatjuk, hogy a DB2-t és a Sybase-t használjuk alternatív megoldásként.”

A Chicago Oracle Users Group elnöke, *Tony Jedlinsky* úgy gondolja: noha számos felhasználó fogja értékelné a jóval egyszerűbb árképzési sémát, lesz, aki alighanem úgy érzi majd, hogy kihasználják, hiszen váratlan, be nem tervezett támogatási és frissítési kiadásokkal lesz kénytelen szembesülni, amelyekről ha előre tudott volna, talán egy versenytárs termékét választja az Oracle helyett, vagy egészen másként tervezi meg rendszereit.

*Jim Hill*, a birminghami (Alabama) HealthSouth Corp. adatbázisokért felelős rendszermenedzserre kijelentette: „gyűlöli”, ahogy az Oracle lesöpörte a pályáról az egyidejű felhasználói licenccet. Cégnél a régi árképzési modell jóval rugalmasabb működést tett lehetővé. *Paul Dorsey*, egy Oracle termék tanácsadójával foglalkozó iselini (New York állam) cég, a Dulcian elnöke viszont úgy gondolja: az Oracle annnyival fogja terhelni ügyfeleit, amennyit azok megengednek neki. „Ez az árképzési struktúra elégséges mozgásteret ad ahhoz, hogy ha az ember hajlandó egy kicsit vitatkozni-érvélni, akkor ráveheti az Oracle-t arra, hogy tisztességes áron adja a szoftvert.”

**Dan Verton**  
(Computerworld)

## MATEKÓRA

Hogyan számolja az Oracle az UPU alapján az árat?

Az UPU-t úgy kapjuk meg, hogy a processzorok számát megszorozzuk azok sebességével (órajel-frekvenciájával). Az így kapott számot aztán újra megszorozzuk az UPU egységárával, ami jelenleg 100 dollár. Ha tehát egy nyolcprocesszoros, 700 megahertzes Intel alapú rendszeren futtatjuk az adatbázis-kezelőt, 560 ezer dollárt kell fizetnünk.

Vállalkozása újabb magasságok meghódítására tör ?

Teleszkóp E-kereskedésem  
Video az asztali PC-kon  
Nagysebességű drótnélküli kapcsolat  
Valós idejű együttműködés az Interneten  
Magasabb termelékenység,  
alacsonyabb működési költség

**ENTERASYS**  
NETWORKS.

Miért a következő nagy lépés az E-kereskedésben? Drótnélküli kapcsolat!  
Hogyan érhető el a konvergencia? VPN / Mobilis táv munkaadó, gondolkodj! Amikor a hálózatra aminél  
dolgozol az időnkednek kell szolgálnia. S akkor gondolkodj az Enterasys Networks"-re, amik a cégre  
amennyi csak és kártya olyan intelligens, rugalmas és nagy teljesítményű hálózat, megoldásokat fejlesz,  
amelyek vállalkozásod újabb területek meghódítására teszi lehetővé, akár olyan területekre is, ahol  
amennyire eddig nem is gondolt.

Hívj a **1-226-1803** az telefonosálat és kérj a díjaztatásért az egyébről személyesítet  
gyorsított megoldásokról vagy látogass meg a **www.enterasys.com/umwithit** weboldalt.

WWW.COMSER.HU COMSER@MAIL.DATANET.HU WWW.COMSER.HU COMSER@MAIL.DA

**DVD LEMEZEK, KIADVÁNYOK KÉSZÍTÉSE, GYÁRTÁSA**

MPEG-2 ENKÓDOLÁS  
FELÍRAT KÉSZÍTÉS  
MENÜ TERVEZÉS  
DVD-ROM  
DVD-VIDEO  
ENHANCED-DVD

14 BUDAPEST, BARTÓK BÉLA ÚT 51. TEL: (1)209-3700, FAX: (1)361-0197 1114 BUDAPEST,

**szoftver ABC**

A LEGÁLIS SZOFTVER ISMERT SZÁLLÍTÓJA!

Nézz meg az ember ...  
**www.SzoftverABC.hu**  
T: 329-27-37, F: 329-27-20, E: info@SzoftverABC.hu  
Szoftver ABC Kft. 1137 Budapest Jászai Mari tér 3.

**Új notebook fél áron?**

Igen!  
**www.portocom.hu**

# első MAGYAR CIO KONFERENCIA

FŐINFORMATIKUS TALÁLKOZÓ – 2000. DECEMBER 7.

BKÁE VEZETŐKÉPZŐ INTÉZET, WESTEL TEREM, KÖNYVES K. KRT. 48-52.

A FŐINFORMATIKUS TALÁLKOZÓ CÉLJA, HOGY ÉVES FÓRUMOT TEREMTSÉN A MAGYAR FŐINFORMATIKUSOK, VEZETŐ IT SZAKEMBEREK ÉS CÉGVEZETŐIK SZÁMÁRA.

- Ki a magyar „CIO”? Mi a feladata?
- Hol helyezkednek el a cégek vezetési struktúráin belül?
- Mi a legcélravezetőbb vállalati szervezési rendszer?
- Folyamatos marad-e a felértékelődésük?
- Hogyan tudják elősegíteni cégeik fejlődését?
- Legújabb informatikai trendek bemutatása

**A KONFERENCIÁT AJÁNLUK:**

főinformatikusoknak • cégek, vállalkozások vezetőinek  
 • üzleti tanácsadóknak, ügyvedeknek • vezető kiválasztó (fejvadász) cégvezetőknek • piackutatóknak • szakmai befektetőknek • bankároknak • marketingigazgatóknak...

**J E L E N T K E Z É S I L A P :**

Részvételi díj: 49 000 Ft +Áfa, mely az előadások írásos anyagát és az étkezések árát is tartalmazza. November 30-ig történő jelentkezés esetén 5%-os kedvezményt biztosítunk.

Név: \_\_\_\_\_  
 Cégnev: \_\_\_\_\_  
 Telefon: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_  
 E-mail cím: \_\_\_\_\_  
 Adószám: \_\_\_\_\_

Számlájuk ellenében átutalással fizetek:  Kézpénzrel fizetek:   
**A jelentkezési lapot a 302-4767-es faxszámra küldjék.**  
 További információ: 30/207-5247, 302-4767, E-mail: info@hungeco.com  
 CEBC 1054 Budapest, Perczel Mór u. 4.



A résztvevők között kisorsolásra kerül egy több mint 100 000 forint értékű PION revo kézziszámítógép.

**RÉSZLETES KONFERENCIAPROGRAM:**

09.00-09.30	Regisztráció, kávé
09.30-09.45	Köszöntő, bevezető
09.45-10.15	<b>WESTEL Mobil Rt. előadása</b> <b>Szűcs József</b> – ügyvezető igazgató, Informatika WESTEL Mobil Rt.
10.15-10.45	<b>A 24 órás üzem biztosításának terhei a QO-n</b> <b>Verhás Péter</b> – Főinformatikus, Index Rt.
10.45-11.15	Kávészünet az Index Rt. támogatásával
11.15-11.45	<b>Hogyan legyünk sikeresek az új gazdaságban?</b> Kiemelt informatikai feladatok az e-üzletvilágban <b>Kovács András</b> – műközi igazgatóhelyettes, IQ Soft
11.45-12.15	<b>Az informatikai vezető reális gyakorlati szerepe a vállalati Hierarchiában</b> <b>Kiss T. Anna</b> – vezérigazgató, EIBGroup
12.15-12.30	Délielotti panelbeszélgetések
12.30-13.45	Ebéd, személyes megbeszélések
13.45-14.15	<b>AAM előadás</b> <b>Offshore outsourcing és agyszérvás</b> <b>Rozsnyai Gábor</b> – informatikus, HLC Consulting
14.15-14.45	Delutáni kávészünet
14.45-15.15	<b>Trendek, Online média</b> <b>Szeibig Andrea</b> , főszervező
15.15-15.45	<b>Révész Gábor</b> , főszervező helyettes Computerworld – Számítástechnika Konferenciaosztály
15.45-16.30	Konferenciaszünet – panelbeszélgetések
16.30	Konferenciaszünet
Moderátor:	<b>Tomka János</b> , CDO KPMG

A program csak tervezet jellegű, a változtatás jogát fenntartjuk.



PLATINUM MÉDIA TÁMOGATÓ: **index** **BRONZ TÁMOGATÓ: iz!!!** **SZÁMÍTÁSTECHNIKA** **MÓDOR PION revo** TÁMOGATÓ: **Westel** **EIBGroup**

Az IDG Magyarországi Lapkiadó ingyenesen hívható zöld száma

a **06-80-200-263,**

melyen kollégáink készséggel adnak tájékoztatást lapjainkról.

## Hívjon minket bizalommal!



**Méréstechnikai** (tápegységeket, real-time kommunikációs rendszeresek) **gyártó-fejlesztő**

**hosszú távú írországi alkalmazásra**

keres villamosmérnököket/elektronikai mérnököket az alábbi munkakörökbe

- vezető fejlesztőmérnök (gyártmányfejlesztési vezető, szakirányú egyetemi végzettséggel)
- fejlesztőmérnök (szakirányú egyetemi végzettséggel, analóg/vezeték nélküli vagy digitális áramkört gyakorlati szükséges, DC/DC átalakítók tervezése előny)
- prototípus tesztelő mérnök (tápegységkibé)
- gyártástechnológiai mérnök, felkészített technológiához (tápegység, hibajavítás, folyamatjavítás)
- elektronikai mérnök, on-line felhőszerviz gyártási javításokhoz
- fejlesztési segítő mérnök (analóg vagy nagy teljesítményű áramkör gyakorlati és a DC/DC átalakítók beépítés ismeretével)

A tenni parancsok betöltéséhez új angolnyelvi tudás szükséges.

Jelentkezési részletes magyar és angol nyelvű szakmai leírásokkal a következő címen lehet: **Comar Kft.**, Humany Tamás 1114 Budapest, Bartha Béla út 15/D. Tel: 381-10-41, fax: 372-06-91 e-mail: tamas@comar.hu

Számítástechnikában jártas munkatársat keres?

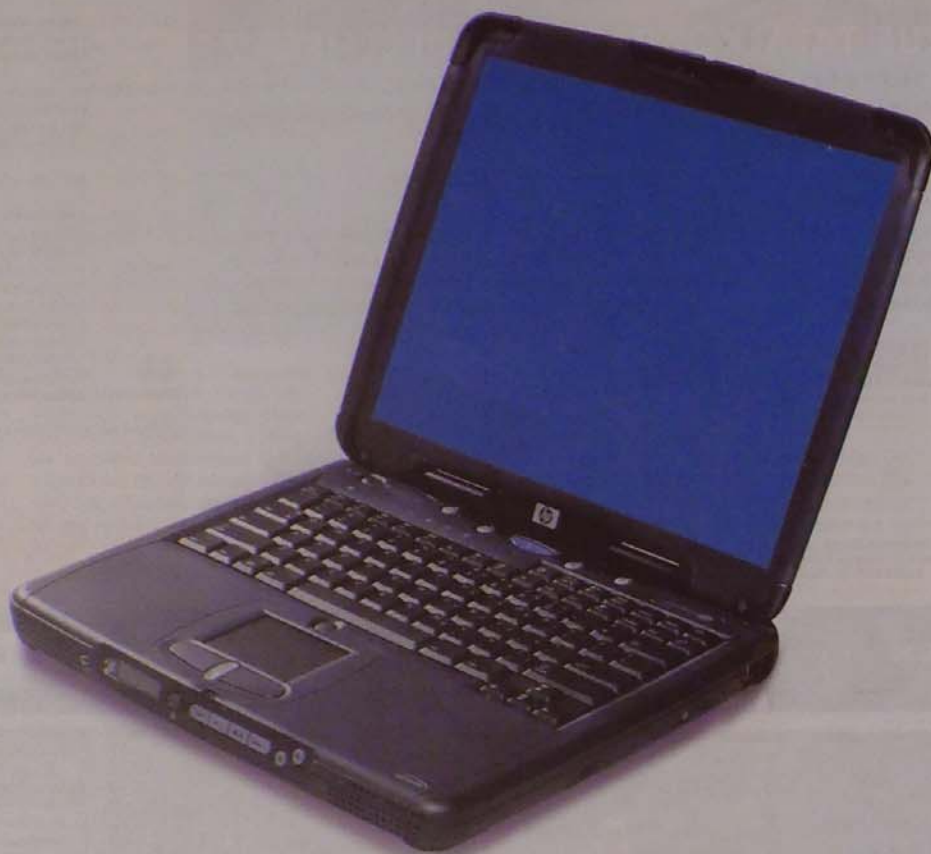
**Álláshirdetéseit a CW-Számítástechnikában jelentesse meg!**

Hirdetésfelvétel: Egyed Zsóka • Telefon: 356-8291/346 • Telefax: 375-0191 • E-mail: zsoka@idg.hu



# hp omnibook xe3

- és nem éri meglepetés...



A nagy teljesítményű, sokoldalú hp omnibook-okkal kapcsolatban az egyetlen meglepetés a kedvező ár. Ha most vásárolja meg valamelyiket, 30 000 Ft értékű digitális vásárlási utalványt kap ajándékba, melyet a hp webshopen vásárolhat le. Ne feledje, az egyes utalványok összege összeadódik, így akár ingyen is hozzájuthat például egy digitális kamerához és nyomtatóhoz is!

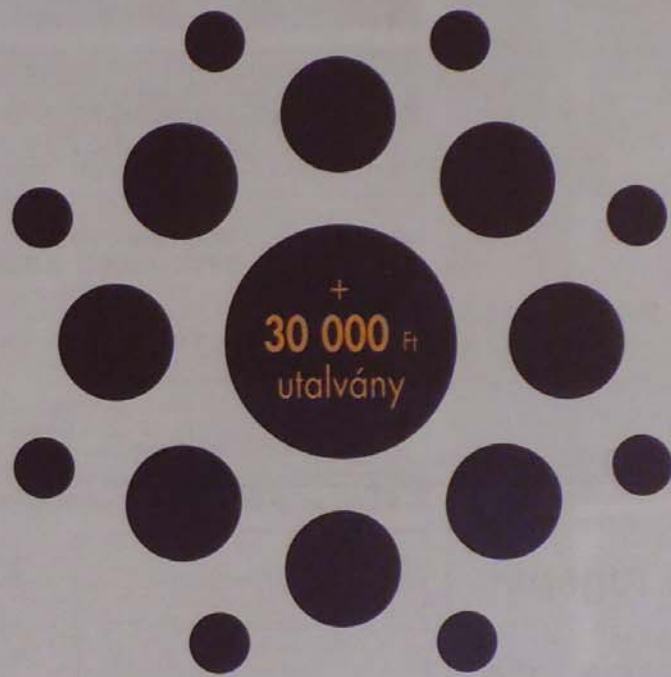
**hp omnibook xe3** (F2114W): Intel® Pentium® III Processzor 650 MHz > 12.1" TFT kijelző > 64MB memória > 5GB merevlemez > 3,5", 1,44MB hajlékony lemez > 24x CD-ROM > beépített 56 Kbps modem > Windows 98 operációs rendszer



(1) 382 1111 | [www.hp.hu/xe3](http://www.hp.hu/xe3)

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





+  
**30 000 Ft**  
utalvány

Group Wise

MEGJELENT!

Magyar nyelvű felhasználói kézikönyv

Megvásárolható 3.600 Ft + ÁFA áron a VAR Kft. üzletében: ...avagy a hatékony csoportmunkavégzés

VAR COMPANIES üzleti nyitvatartás E-mail: var@var.hu  
11-20-00-17-00 Web: www.var.hu  
1149 Budapest Fagyas utca 11/a • Tel: 22-22-827 • Fax: 36-32-781

**TELEHOLD**

**ELŐFIZETŐI NYEREMÉNYJÁTÉK**

A TELEHOLD már most elindítja előfizetői játékát, hogy még ideig, kedvezményes áron fizethessen elő minden érdeklődő a TELEHOLD műholdas műsormagazinra.

**NYEREMÉNYEK:**

- I. 1 db nagy képernyős Panasonic TV
- II. 2 db Panasonic video
- III. 1 db Hammer szobabicikli
- IV. 1 db Total Gym sportszer

V-XXIV. 20 db TELEHOLD ajándéksomag

A befizetési bizonylatát 2000. december 28-ig kérjük beküldeni szerkesztőségünk címére: **Előfizetői nyereményjáték, 1251 Budapest, Pf. 69.**

**PANNON SUPPORT RENDSZERHÁZ**

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

Hirdetésünkben akciós ajánlatainkból válogattunk, részletesebb információért vagy árlistáért keressen bennünket telefonon, e-mailben, kérésére személyesen is felkeressük!

**VEGYEN ÖTÖT, VIGYEN HATOT! STANDARD ÁRON! PROFESSIONAL**

Office 2000 Pro OEM (teljes gépkonfigurációval) 95.340,-  
Office 2000 Pro OlpNI Hu Full/Upg. 127.200,- / 172.400,-

- Irodai kiszolgáló csomag óriási (40%) kedvezménnyel! 2000. december 29-ig  
Az Irodai Kiszolgáló Csomag 4.5 (BackOffice Small Business Server - SBS)  
BO.SBS Server 4.5 (5cal) OEM 95.300,-

3éves garanciabővítés, kedvező áron!  
A már megvásárolt nyomtatóra is! \*A Hp által megadott feltételek szerint!

**Lézer ADJA LE A RÉGIT! Vegyen újat, jobbat!**

E-mail: info@psr.hu WWW.PSR.HU

## KVENTA Optima számítógépek

**Optima® KVENTA**

ISO 9002 minősített gyártással és szervizzel

**KVENTA Optima PC.** Az ISO 9002 minősítéssel, Microsoft tanúsítvánnyal rendelkező KVENTA Optima 2000-ben is az egyik legjobb választás.

A számítógépekhez Hewlett-Packard, Canon és Epson nyomtatók és kiegészítők teljes választékát ajánljuk.

**KVENTA**

H-1067 Budapest, Podmaniczky 37. / 1399 Bp. Pf.: 707.  
Telefon: (36-1) 269-5262 Fax: 053-1436, 313-5824  
E-mail: kventa@kventa.hu



Nagykereskedelemmel foglalkozó cég  
Polgáron üzemelő telephelyére informatikai rendszer üzemeltetéséhez **számítástechnikai munkatársat**

keres.  
UNIX-, MAGIC-ismeret előny, de nem feltétel.

\*  
A szakmai önéletrajzot a következő e-mail címre várjuk:  
vrabel\_monika@phoenix.hu  
Telefon: 06-27-537-131  
Telefax: 06-27-537-137

**inventix**

Szoftveres munkatársakat keresünk **konzultáns (pre-sales) és alkalmazásfejlesztő pozíciókba**

Megfelelő informatikai gyakorlattal, felsőfokú szakirányú végzettséggel, biztos angol nyelvtudással, valamint jó kommunikációs képességekkel rendelkező munkatársak jelentkezését várjuk.

Fényképes szakmai önéletrajzát a fizetési igény megjelölésével az alábbi címre küldje:

**INVENTIX KFT.**  
1132 Budapest, Victor Hugo utca 18-22.  
Telefon: 349-0143 • info@inventix.hu

További állásinformáció: [www.inventix.hu](http://www.inventix.hu)

Az InfoStructure gazdasági-informatikai tanácsadó Kft. fiatal dinamikus csapatába az alábbi területeken jártas IT-szakembert keres azonnali kezdéssel, rész- vagy teljes munkaidőben:

**Általános programozói ismeretek (Pascal, Delphi, C)  
Relációs adatbázis-kezelés (Foxpro, Oracle)  
Web-programozás (HTML, JavaScript, Perl)**

OLAP rendszerek és/vagy a távközlési szektor ismerete előnyt jelent.

A jelentkezéseket e-mailben várjuk a szakmai ismeretek és a korábbi tapasztalatok megjelölésével:  
Gulyás Emese  
Telefon: 399-0399 • E-mail: [gulyas@infostructure.hu](mailto:gulyas@infostructure.hu)

## HÍREK

**A Xircom, mint állítja, a világ legkisebb PDA-ját hozta forgalomba.** Ez a REX 6000 MicroPDA hitelkártya méretű, tömege 40 gramm, és 149 dollárért lehet hozzájutni. Monokróm, 240x120 képpontos érintőképernyőjén íróeszközzel lehet bevinni az adatokat az előjegyzési naptárba, a telefonnyeltesbe, a tennivalók listájára vagy a jegyzetfüzetre. Két megabájtnyi memóriájában több ezer télell tárolhat, és figyelmeztetheti felhasználóját, ha közeleg egy beállított határidő. Adatát igen egyszerűen szinkronizálhatók egy PC-vel: a teljes REX 6000 Type II PC Cardként beilleszthető az erre szolgáló bővírtésbe vagy egy USB bősőbe. Az adatokat az Outlookból vagy más személyi információkezelő szoftverekből is tudja venni. (IDGNS, Boston)

**Három új lapos képcsöves CRT (hagyományos) monitort mutatott be a Compaq a Professional Serieshez.** Ezek a P710, P910 és P1210 jelű monitorok a Compaq véleménye szerint a manapság elérhető legmagasabb műszaki színvonalon állnak: az NEC-Mitsubishi által kifejlesztett Diamondtron NF (Natural Flat) technológiát felhasználva borotvaéles képet adnak, minimálisra csökkentik a tükröződést és a képtorzítást. A 17, 19 és 22 hüvelykes képátlóval kapható monitorok valódiághú képpel szolgálnak: jár hozzájuk az E-Color színmegfeleltető program, s azaz a professzionális igényeknek is eleget tehetnek. Az előre beállított gyári üzemmódok mellett a felhasználók saját beállításait is eltárolhatják. A P-sorozat monitorai PC-khez és Macintoshokhoz is használhatók. (Munkatársunktól)

**Elemzők úgy vélik, megtalálták annak az okát, hogy miért mondott le több gyártó is a Transmeta Crusoe lapkájának mobil számítógépekben való felhasználásáról.** E szakértők szerint a processzorban használt szoftveremulációs technológia visszaléte a teljesítményt – ez a visszalépések fő oka. Az IBM után nemrégiben a Compaq is a kivárást választotta, pedig az idén 5 millió dollár fektetett be a Transmeta-ba. Arról egyik cég sem igen nyilatkozik, hogy miért állt el a Crusoe alapú rendszerek bevezetésétől. A Crusoe azért olyan csekély fogyasztású (ez ténny népszerűvé a noteszgépekben), hogy emulációs technológiájával a szoftver szintjén dolgozza fel az utasításokat, s nem a hardveren. Ebben az a jó, hogy az ismétlődő utasításokat gyorsabban hajtódnak végre, az azonban nagy – és a jelek szerint egyelőre orvosolatlant – baj, hogy az utasítások első fordítása túl sokáig tart, és ez nagyon lerontja a teljesítményt. A szakértők szerint annak idején a Digital is megpróbálkozott a szoftveremulációval az Alpha processzorokban, de ugyanebbe a teljesítményproblémába ütközött, és végül lemondott erről a megoldásról. A Transmeta azzal hozhatná be a teljesítményvesztést, ha emelné a processzor órajel-frekvenciáját, de az megnövelné az áramfogyasztást, s ezzel a processzor elvesztené legfőbb vonzerejét. (IDGNS, San Mateo)

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

## Business InkJet 2250 TN, magicolor 2+ CXE Duplex

# Ugyanaz kétféleképpen

Ezúttal két viszonylag új, nagy terhelhetőségű színes irodai nyomtató került Horváth László teszttasztlára. Az egyik az ebben a kategóriában megszokott színes lézer, a másik egy gyors tintasugaras nyomtató. A szerző nemcsak a két készülék tudását hasonlítja itt össze, hanem a bennük megtestesülő két technológia irodai célokra való használhatóságát is.

**M**ár most le kell szögezmem – nehogy valaki is alma és körte összehasonlításának kísérletével vádolhasson – hogy ezt a két nyomtatót ugyanarra a feladatra ajánlja a két gyártó: nagy mennyiségű színes dokumentum munkacsoportos előállítására. Ennek megfelelően – ahogy az a *táblázatból* kiolvasható – mindkettőnek viszonlag nagy a nyomtatási sebessége és a havi terhelhetősége. S azaz, hogy hálózatra kapcsolható és az átlagnál több papír fér beléjük,

megfelelően – ahogy az a *táblázatból* kiolvasható – mindkettőnek viszonlag nagy a nyomtatási sebessége és a havi terhelhetősége. S azaz, hogy hálózatra kapcsolható és az átlagnál több papír fér beléjük,

megfelelően – ahogy az a *táblázatból* kiolvasható – mindkettőnek viszonlag nagy a nyomtatási sebessége és a havi terhelhetősége. S azaz, hogy hálózatra kapcsolható és az átlagnál több papír fér beléjük,

megfelelően – ahogy az a *táblázatból* kiolvasható – mindkettőnek viszonlag nagy a nyomtatási sebessége és a havi terhelhetősége. S azaz, hogy hálózatra kapcsolható és az átlagnál több papír fér beléjük,



1. kép. A HP Business InkJet 2250 TN robusztus külsejű

Gyártó	Hewlett-Packard	Minolta-QMS
Típus	Business InkJet 2250 TN	magicolor 2+ CXE Duplex
Felbontás [pont/hüvelyk]	1200x600	2400x600
Fekete nyomtatási sebesség [lap/perc]	15	16
Színes nyomtatási sebesség [lap/perc]	14	4
Havi terhelhetőség [oldal/hó]	10 000	20 000 (5000 színesben)
Processzor	Két Motorola GoldFire V.3 RISC/96 megahertz	VR4310 RISC/150 megahertz
Memória (alap/maximum) [MB]	24/88	32/384
Lapleíró nyelv	PCL 5C, PostScript Level 2	PostScript Level 2, PCL 6
Színkezelés	HP PhotoREt III	QMS Ocolor
Papírtérog [bim <sup>2</sup> ]	6-200	60-160
Bemeneti adagoló kapacitása [lap]	2x250	2x250
Kimeneti adagoló kapacitása [lap]	150	250
Duplex	nincs	van
Csatoló	IEEE 1284 (párhuzamos)	IEEE 1284, RS-232 (soros)
Hálózat	HP JetDirect 600N Ethernet 10/100Base-TX	QMS CrownNet Ethernet 10/100Base-TX
Zaj [dB(A)]	59	55
Telesítmény (nyomtatás/készlet) [W]	68/8	1000/45
Méret [mm]	512x517x291	500x570x547
Tömeg [kg]	14,5	45
Nettó ár [forint]	289 000	595 000
Mért nyomtatási sebesség [lap/perc]	7,2	14,6



üzemeltetési költségét. Maguk a fejek a ma legkorszerűbb színrevezéses – normál papíron is fotóminőségűre képes – HP PhotoREt III árnyalatképzéssel dolgoznak ebben a családban.

A gyorsabb nyomtatást a TN modellbe eleve beépített új JetDirect hálózati nyomtatószerver-kártya is segíti, s fontos szerepe van benne a HP High Performance Architecture-nek nevezett módszernek: ez az adatküldés felgyorsítására megosztja a képfeldolgozási feladatokat a számítógép és a nyomtató között. Emiatt került két processzor a nyomtatóba: ketten osztóznak a rendszervezértési és képfeldolgozási feladatokon. A gyors processzorokkal és a bővebb memóriával a Business InkJet 2250 TN az eddigi PCL 3 „sorleíró” nyelven kívül (a fej szélességének megfelelő sor ki nyomtatása után jön a következő sor adata) a jóval tömörebb PCL 5C és

### Tintával is lehet

A Hewlett-Packard Business InkJet 2250 TN nyomtatóját (1. kép) a HP Magyarország hozta el tesztlaborunkba. Ez a példány az eddigi



2. kép. A Minolta-QMS magicolor 2+ CXE Duplexnek klasszikus a formája

2000-esek utódjaként megjelent új 2200-as család legnagyobb kiépítettségű tagja.

A moduláris tintakezelést – a hosszabb élettartamú, színenként cserélhető intelligens fejeket, és a szintén színenként cserélhető tintapatronokat – elődjétől örökölte. A cserélendő elemek állapotát a nyomtató pontosan kijelzi; s hogy az összetevők közül mindig csak az elhasználódottakat kell kicserélni, az jócskán csökkent a nyomtató

a PostScript Level 2 szabványos oldalleíró nyelveket is érti, mialatt sokoldalúbban használható.

### Hagyományos módszer

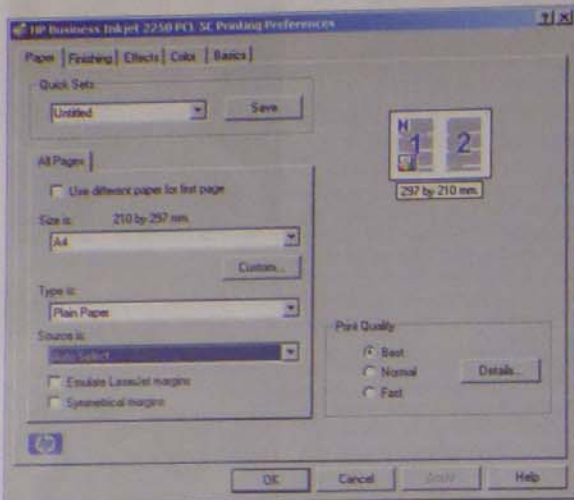
A HP gépének versenytársát, a Magyarországon nemrég megjelent Minolta-QMS magicolor 2+ CXE Duplex színes lézernyomtatót (2. kép) a Minolta Magyarországtól kaptuk. Ez, mint a neve is utal rá, kétoldalas is nyomtatható; a me-

chanika visszafordítja a kimenethez jutott papírt, majd a háttára rányomtatja a másik oldalt. A beépített technológia folytán az első oldal nyomtatásával párhuzamosan halad a második feldolgozása. Ehhez, va-

szérü fekete nyomtatásának egy-egyede lesz. A valóságban áramlatképzés az automatikus QMS Qcolor színkorrekció eredménye, de nyomdai szintrendszerek (SWOP, Euro-scale, Pantone, ICC) is beállíthatók.

– a hálózati csatlólon keresztül nyomtattam velük. Tesztábránk segítségével ellenőriztem a nyomtatás minőségét, a felbontást és a nyomtatási sebességet.

Mindkét nyomtatóba be van építve egy-egy webkiszolgáló; állapota böngészőből ellenőrizhető, alapértékei távolból módosíthatók. Sikert mindkettőt külön nyomtatóki-szolgaló közbeiktatása nélkül elérnem; a magicolor 2+ CXE Duplexét a telepítőprogram CD-jén található illesztőprogrammal, a HP Business InkJet 2250 TN-ét a beépített webkiszolgáló segítségével, az internetről telepített IP alapú illesztőprogramon át. A HP Business InkJet 2250 TN-hez PCL 5C és PostScript Level 2 nyelvű meghajtóprogramot (3. kép) is kaptam, a nyomtatásból azonban nem derült ki közöttük semmilyen – minőségi vagy sebességi – eltérés. A Minolta-QMS magicolor 2+ CXE Duplexet csak PostScript Level 2-es meghajtóprogrammal teszteltem.



3. kép. Jellegzetes HP-s tintasugaras beállítások a Business InkJet 2250 TN meghajtóprogramjában

lamint a nagyobb felbontáshoz több memória szükséges, és a feldolgozás megkönnyítésére belső merevlemez is vásárolható.

A magicolor 2+ CXE Duplexben egymás fölé került a négy festéktartó; ezek egy függőleges szelénzslagra viszik fel a szükséges festéket. Oldalanként négy menetben alakul ki így módon a színes kép, ezáltal a színes nyomtatás sebessége az egy-

ennek a nyomtatónak a PostScript Level 2 lapleíró nyelv az „anyanyelve”, de ismeri a HP PCL 6-ot is, és vele PDF állományok közvetlenül nyomtathatók.

### Tapasztalatok

A nyomtatókat Windows 2000 Workstationben tettem próbára, és – ahogy az napi munkában történik

Kipróbálhattam még valamit: külön-külön kaptam egy párhuzamos csatlólos QMS SC-200-as lapolvasót (4. kép) is a színes lézer mellé – ez külön meg is rendelhető a nyomtatóhoz. Ezt a szkennert csatlakoztatni lehet

Persze vannak közöttük különbségek a sebességben, terhelhetőségben és bővíthetőségben. S meg kell említenem a nyomatok időállóságának elérését is. A tintasugaras nyomatok képminőségben éppoly



4. kép. A QMS SC-200 lapolvasóval színes másolóvá tehető a magicolor 2+ CXE Duplex

a Minolta-QMS magicolor 2+ párhuzamos csatlóljára, és így színesben vagy feketében gombnyomásra, számítógép nélkül lemásolható (akár kicsinyítve, nagyítva is) a lapolvasóba tett oldal. A másolás nem túl gyors, de minőségi eredményt ad.

### Összegzés

Remélhetőleg az eddigiekből kiderült, hogy mindkét vizsgált nyomtató alkalmas a munkacsoportos színes nyomtatási feladatok ellátására. Hálózati képességeik hasonlóak; együttműködnek az ismertebb hálózati operációs rendszerekkel, továbbá internethez csatlakoztathatók.

jók, mint a lézerek, vagy jobbak is, de hosszabb távon nem állják olyan jól a nedvességet és a napfényt, mint a beégetett festékkorral készült nyomatok.

Ezek a tények egyelőre a lézernyomtatók felé billentik a mérleg nyelvét, de már nagyon sok helyen megfelelnek a tintasugaras technológia kínálta lehetőségek is. Üzemeltetési költségekben (leszámítva a bevonatos papírok használatát) a Business InkJet már felveszi a versenyt egy színes lézerrel, és ha a készülőkéek árát is figyelembe vesszük, nem kis fejtorés kitalálni, hogy erre vagy arra a feladatra vajon melyik a jobb választás.

36

## Nyisson a világra! A GTS-DataNet NONSTOP csomagja a kulcs.

Korlátlan bérelt vonali internetszolgáltatás most mindössze 37 000 forintos\* havidíjért.

Raadásként a GTS-DataNet NONSTOP csomagja a router és a domain név árát is tartalmazza. Ne menjen el ajánlatunk mellett, hiszen az INTERNET gyors és folyamatos elérése ma már minden vállalat számára kulcskérdés. Nyisson be most! Hívja a 452-4490-es telefonszámot!

\* A havidíj a távközlési díjat nem tartalmazza.



A határtalan lehetőségek világa

# HÍREK

**A Hypermedia Systems megjelen-  
tette Legfőbb természeti ér-  
tekeink című CD-ROM-ját;** ez ha-  
zánk nemzeti parkjait, tájvédelmi kör-  
zetét és egyéb védett területeit mutat-  
ja be. A lemezen megtalálható a Ma-  
gyarországon élő valamennyi állat- és  
növényfaj felsorolása, több mint ezer  
színes fotóval illusztrálva. A Madárte-  
xikon fejezetben meghallgatható a ha-  
zánkban honos összes madár hangja.  
(A kiadó)

**Játékvilág Magyarországon cím-  
mel közös CD-ROM-ot adott ki a  
VideoCOMP Kft., a Skicc Bt. és az  
Internet Játékház.** A lemez encik-  
lopédiaszerűen foglalja össze a já-  
tékokkal kapcsolatos ismereteket.  
Huszonegy magyarországi múzeum  
és kiállítóterem játékgyűjteményéből  
mutat be válogatást, áttekinti a  
klasszikus táblás játékokat, a Kártyajá-  
tékokat, a népi játékokat, s nálunk ke-  
véssé elterjedt játékokat is, például az  
origamit. Foglalkozik a játékok és a  
művészet meg az oktatás-nevelés  
kapcsolatával, és bemutatja a hazai  
játékfejlesztés és gyártás műhelyeit  
is. (A kiadó)

**A mobil kommunikáció világában  
való eligazodást segíti a GSM en-  
ciklopédia, a Com-Ware kiadó ál-  
tal novemberben kiadott multimé-  
dia CD-ROM.** A lemez áttekinti a cella  
alapú rádiórendszerek működését,  
bemutatja a mobil telefonkészülék- és  
kiegészítőkínálatot, valamint a világ  
szolgáltatóit, köztük a magyar piacon  
működőket. Külön foglalkozik a WAP  
témájával. A kísérletező kedvű fel-  
használók a CD-ről különféle csengő-  
hangokat és kijelző logókat tölthetnek  
le. A kiadó elindította a [www.gsm-  
info.hu](http://www.gsm-<br/>info.hu) című honlapot; ott a GSM világ  
legfrissebb információi érhetők el. (A  
kiadó)

**A Levéltár és az Arcanum Adathá-  
zis Kft. közösen készített CD-  
ROM-ot a Királyi Könyvekéről;** ezek-  
be a manapság a Magyar Országos  
Levéltárban őrzött Királyi Könyvekbe  
jegyzékek be a királyi kancellárián kiál-  
lított, személyeknek és testületeknek  
jogokat adó oklevelek másolatait. A  
lemez az 1592 és 1647 közötti idő-  
szakban kiadott iratokat tartalmazza,  
kereshető szöveges és kép formátum-  
ban; ez már a második lemez ezekről  
az iratokról, s rajta van az első CD  
anyaga is: az 1527 és 1591 közötti  
iratok feldolgozása. Még az idén meg-  
jelenik a sorozat harmadik lemeze; az  
a Mohács előtti okleveleket fogja be-  
mutatni. (A kiadó)

**Szintén az Arcanum újdonsága a  
Magyar Írók Élete és Munkái cí-  
mű 14 kötetes írói lexikon tartal-  
mazó CD-ROM.** Ebbe a 14 kötetbe  
a szerző, Szinyei József közel 30 ezer,  
az 1900-as évekig élt szerző életrajzát  
és bibliográfiáját sorakoztatja fel. Ha-  
talmas, három évtizedig tartó kutató-  
és gyűjtőmunkáját 1860-ban kezdte  
el, s ez idő alatt például 54 ezer  
gyászjelentést és 28 ezer színlapot  
gyűjtött össze. A szerzők száma azért  
ilyen nagy, mert Szinyei íróknak tekin-  
tett mindenkit, akinek műve jelent meg  
vagy kéziratot hagyott hátra. (A kiadó)

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

# Ázsiai állapotok

Ebben a hónapban Ázsiával folytatjuk a kontinenseket bemutató digitális korong-sorozatot ismertetését – természetesen **Csórián Sándor** útmutatásával –, majd pedig két XIX. század végi klasszikus kötet CD-adaptációjára hívjuk fel olvasóink figyelmét.

## A legnagyobb kontinens

Nyáron jelent meg a Kossuth Kiadó Kontinensről kontinensre című CD-ROM-sorozatának Ázsiát bemutató része. Többnyire a könyv alakban már sikeres műveket szokták áttul-  
tetni digitális hordozóra, nem úgy a Kossuth Kiadónál, ahol már két sorozat is fordított utat járt be. Az Enciklopédia Humana Egyesület Magyarországi művelődéstörténetét bemutató CD-ROM-sorozatából (ennek részzeit rendszeresen ismertetjük a CD-mustrában) született a Magyar

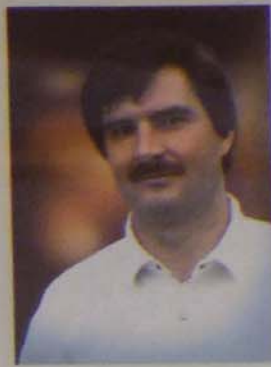
madát adja. Szigorú földrajzi nézőpontból Európa Ázsia félszigete, csupán történelmi és kulturális okok alapján számít önálló kontinensnek. Ázsiában van a Föld legmagasabb hegye: a Himalája, a legmélyebb pontja: a Holt-tenger, és a legnagyobb síksága: Szibéria.

A múlt emlékei című fűtőjezet a kontinens geológiai történetét foglalja össze. Hatalmas mérete ellenére Ázsia, viszonylag fiatal kéregdarabból állt össze néhány száz-

tok maradványainak felfedezéseit. Mindhárom alfejezethez tartozik egy-egy térkép, amely – az ismertek közül – a legjellegzetesebb ósállatokat sorolja fel. Rájuk kattintva elolvasható, hogy mit tudunk róluk; a reprodukált formájukat ábrázoló rajzok pedig kinagyíthatók a képernyőre.

A mai értelmezés szerinti tudományos expedíciókat csak a XVIII. század óta indítottak, a korai felfedezők egy részét a kíváncsiság, más – nagyobb – részét feltehetően az anyagi haszon hajtotta – velük foglalkozik a Felfedezők, kalandorok című fűtőjezet. A felfedezés európai szemszögből értelmezhető fogalom; tágabb értelemben a különböző földrészeket élő kultúrák kapcsolatairól beszélhetünk. Európa már az ókorban kapcsolatba került Ázsiával, gondoljunk csak Nagy Sándor perzsiai és indiai hadjárataira. A Római Birodalmat a 6400 kilométer hosszú Selyemút kötötte össze Kínával. Az ekkor felhalmozott ismereteknek a nagy része – többek között a távoli ázsiai kultúrákról szóló – elveszett, a középkorban Ázsiát újra „fel kellett” fedezni. A középkori felfedezők közül a legismertebb Marco Polo, aki 24 évig volt távol szülővárosától, Velencétől. Beszámolóit a kortársai közül sokan nem hitték el, a későbbi felfedezők azonban többnyire igazolták őket, így például századunk elején hazánkfiá, Stein Aurél a Selyemút mentén megtalálta több, Marco Polo által említett város maradványait.

Az orosz birodalom a XVI. századig csupán az Urálig terjedt, ekkor azonban tűzfegyverek birtokában az orosz hadsereg gyors időben szorította ki Szibériából a tatárokat. A drága prémek iránti kereslettel hajtva háromszáz év alatt a Bering-szorosig tolták ki a birodalom határait. Külön alfejezetet kaptak a magyar utazók. Közismert Julianus barát útja, pedig nem ő járt először



első felében tűntek el a fehér foltok Ázsia térképéről; az utolsó ebben érdemeit szerzett magyar ifjabb Lóczy Lajos geológus volt, aki 1921 és 1932 között végzett földtani terepkeresést az indonéz szigetvilágban. A Kontinens és a Nagytájak fűtőjezet hat szempontból mutatja be egész Ázsiát, illetve annak egy-egy földrajzilag jól körülhatárolható területét; ez a hat témakör: Kialakulás, Állatvilág, Növényzet, Vízrajz, Éghajlat és Tájak.

A Nemzeti parkok fűtőjezet összesen 17 nemzeti park környezetét és látványait gyűjti egybe. A Szafari fűtőjezetben harminc helyet választhatunk ki Ázsia térképén, amelyeket egy elképzelt útvonalal összekapcsolva a program automatikusan lejátssza az ezekhez kapcsolódó fotókat a túra sorrendjében. Az itt található Nemzeti parkok me-  
nüpont voltaképpen egy egyszerű adatbázis tákar, amely 34 helyszínről (nemzeti parkokról és egyéb látványos vidékekről) tartalmaz hasznos adatokat annak, aki meg nem riadva a távolságoktól és a költségektől, fel akarja keresni azokat.

Az Országok fűtőjezet Ázsia országainak alapvető gazdasági adatait tartalmazza. Például, hogy Japánban 22 ezer dollár bruttó nemzeti össztermék jut egy főre, Nepálban pedig 180. (A tavalyi magyar GDP 4500 dollár körül volt.)

A főmenüből nyíló Galériában közvetlenül válogathatunk az anyaga-  
kat illusztráló mintegy ezer foto,  
120 rajz és térkép között. A sorozat-



1. kép

Kódex könyvsorozat és a Kontinensről kontinensre CD-k sikerére alapozva, más tartalommal, de ugyan-  
ezzel a címmel készül egy könyvsorozat, amelynek eddig két kötete jelent meg: Afrika és Európa.

Tehát most Ázsia. A program telepítés nélkül, közvetlenül a CD-ről indítható. A multimédia CD-k telepítése általában csupán néhány percet vesz igénybe, és a merevlemezre másolt állományok ritkán foglalnak el több helyet néhány tucat megabájtnál. Ha azonban sokféle CD-t használunk, ezek is több száz megabájtra rúghatnak, ráadásul nem mindegyiknek van automatikus eltávolítás (uninstall) parancsa. Persze, a Windowsnak van programeltávolítója, ez azonban időnként tőlem kérde meg, hogy letörölhető-e azt a dll-t, amelyet már szerinte, egyetlen program sem használ. Ha tényleg senki sem használja már, akkor miért kérde? Ha pedig nem biztos benne, akkor én honnan tudjam? En egy ideig – bízva a Windowsban – ebbe mindig beleegyeztem, egészen addig, amíg újra nem kellett telepítenem egy szoftvert, amelynek mégiscsak kellett volna az a bizonyos dll. Ezért tartom jónak a telepítés nélküli használatot, még ha így egy kicsit lassabban indul is a program.

A sorozat tematikájának megfelelő fűtőjezeteket találjuk a főmenüben (1. kép): A múlt emlékei; Felfedezők, kalandorok; A kontinens; Nagytájak; Nemzeti parkok; Szafari és Országok.

Ázsia a legnagyobb kontinens, területe a szárazföldek közel egyhar-

millió évvel ezelőtt, „mindössze” India és a kínai alföld egy része ósmasszívum, azaz csak azok származnak a hárommilliárd éves első őskontinensből. India, amely jó ideig önálló kontinens volt, a kéreglemezek mozgása révén szabályosan nekiütközött Ázsiának, így gyűrődtek fel a Himalája hegyláncai. Ez a folyamat ma is tart, a Mount Everest vagy Csomolungma ha csupán centiméterekkel is, de minden évben magasabb lesz. Ehhez hasonlóan, az afrikai kontinenssel való ütközés eredményeként jött létre az Irán délnyugati peremén húzódó Zagrosz hegység.

A program a 2. képen látható elrendezésű képernyőformátumot használja. A kép a teljes képernyőre nagyítható, a szövegben kiemelt szavakra kattintva kaphatunk új képet vagy ugorhatunk a szövegben. Az egérkurzorra a kiemelt idegen szavakra lépve egy kis címkén megjelenik a magyarízűtük.

Ázsia – a földtörténeti őskort (prekambrium) leszámítva – rendkívül gazdag ősmaradványokban, amelyek viszonylag könnyen hozzáférhetőek. Egyrészt azért, mert a fossziliátok tartalmazó üledékes rétegek kiemelkedtek és felgyűrődtek, másrészt pedig azért, mert a kontinens belseje évmilliók óta csapadékban szegény, így az erózió viszonylag lassan tölti fel a területeit, s emiatt a maradványok nem kerültek túlságosan mélyre. A CD három önálló alfejezethez mutatja be a földtörténeti ókorban (paleozoikum), középkorban (mezozoikum) és újkorban (kainozoikum) élt álla-



2. kép

Ázsiában. Őt két évvel előzte meg Ottó dominikánus szerzetes, aki szintén a Magna Hungáriában maradt magyarok felkutatására indult, és meg is találta őket, bár a pontos helyszín ma már kideríthetetlen. Az európaiak számára csak századunk

nál megszokott módon most is összeállíthatunk, a merevlemezre menthetünk és levetíthetünk képsorozatokat; a vetítés paramétere beállíthatóak. A fotók mellett 52 rövid – fél-másfél perces – videószelvet is illusztrálja a lemez tartalmát.



3. kép

Szintén a főmenüből érhető el a Függelék, amely három listát és három térképet tartalmaz. Az első lista a Névmutató, amely a lemezen előforduló állatok és növények magyar és latin nevét sorolja fel. A Kislexikon azoknak az általában idegen eredetű szakszavaknak a magyarázatát gyűjti egybe, amelyek a már említett kis címkéken megjelennek, ha a szövegben rájuk állítjuk az egérkurzort.

A Fogalomtár azokat a szavakat tartalmazza, amelyekhez hosszabb magyarázat és/vagy fotó is tartozik; ezeket önálló ablakban jeleníti meg a program.

A három térkép Ázsia ma élő legjellegzetesebb állatait és növényeit, va-

lamint mérhető különlegességeit – legmagasabb hegy, leghosszabb folyó stb. – mutatja be.

Virtuális földrajzi barangolásunk közepette mintegy 20 percnyi ázsiai népzénet hallgathatunk a sorozat szó-kás kísérőzenéje mellett, a zene természetesen kikapcsolható. Szinte valamennyi képernyőoldal kinyomtatható a programból.

A lemez használatához legalább Pentium processzor szükséges 16 megabájt vagy több memóriával, 65 ezer színű 800×600-as képernyőfelbontás, hangkártya és Windows operációs rendszer.

(Kontinensről kontinensre, Ázsia, Kossuth Kiadó, 2000, áfás ára: 5990 forint)

## Klasszikusok digitálisan

A klasszikus műveket digitális formában (CD-ROM-on) közreadó Arcanum választékából ezúttal két, nemrég megjelent lemezt mutatunk be. Az első Ráth Mór 1886 és 1891 között megjelent Shakespeare összes művei című hatkötetes díszkiadása alapján készült, és a könyvek anyaga mellett angol nyelven is tartalmazza az alkotásokat; az eredeti szöveg és a fordítások egybevetése a nyelvtanulást segítheti. A fordítók között van Petőfi Sándor, Arany János, Vörösmarty Mihály, Szász Károly, Szigligeti Ede. A hatszáz metszettel illusztrált sorozathoz Csiky Gergely írt bevezetőt.

Ma a közmegegyezés 37 művet tulajdonít William Shakespeare-nek, néhánynak vitatott a hitellessége, viszont néhány ismeretlen szerzőtől való műről is sokan állítják, hogy valószínűleg Shakespeare alkotása. Ennek a bizonytalanságnak az a magyarázata, hogy Shakespeare életében művei nem jelentek meg nyomtatásban, kizárólag kéziratban terjedtek. Színes társai csak halála után, 1623-ban adták ki az itt-ott fellelhető kéziratokból összeállított első „Shakespeare összes”-t.

A gyakran változó társulattal játszó vándorszínházak egyszeri áron vették meg a szerzőtől a darabot,

amit azután a próbák és az előadások tapasztalatain okulva nemegyszer módosítottak. Szerzői jog fogalomként sem létezett, az alkotók gyakran vették át egymás ötleteit, volt, hogy többen együtt írtak egy darabot. Az irodalomtörténetek szerint Shakespeare egyik darabja sem eredeti ötlet a szó mai értelmében.

A második bemutatandó klasszikus a Marczali Henrik által szerkesztett 12 kötetes Nagy Képes Világtörténet. A sorozat 1898 és 1905



4. kép

között jelent meg az akkori két nagy kiadó, a Franklin és a Révai Testvérek összefogásával. Marczali, aki rendkívül művelt, hat nyelven (angolul, németül, franciául, olaszul, görögül és latinul) tudó ember volt, nemcsak szerkesztette a sorozatot, hanem maga írta a második hat kötetet.

A mű eredetileg az érdeklődő polgári nagyközönségnek készült, de igényessége révén a történészek elismerését is kivívta. Egyik nagy erénye, hogy a magyar és a világtörténelmi eseményeket szoros összefüggésben tárgyalja. Szemléletje természetesen különbözik a mai történeti munkákétól, kevés benne a gazdaság- és társadalomtörténet, viszont igen precíz az esemény- és politikátörténeti rész.

A közel 8 ezer oldalas mű kétezer szöveg közti ábrát és metszettel tartalmaz, 500 teljes oldalnyi és 250 többoldalas melléklettel. Jó néhány történeti forrás, levelek, valamint újságcikkek és röplapok is bekerültek az anyagba.

Mindkét CD tartalmát a Folio VIP adatbázis-kezelő szoftverrel lehet böngészni, amelynek legfontosabb tulajdonsága a teljes szövegre vonatkozó keresés. A keresést a szöveg egyes részeinek – például képaláírások, alcímek, felvonások stb. – különböző szintekre rendelésével könnyítették meg, a keresés parancs egy megadott szintre vonatkozhat.

A lemezek használatához legalább 486-os processzor, 16 megabájtnyi RAM memória és Windows operációs rendszer szükséges.

(William Shakespeare összes művei és Marczali Henrik: Nagy Képes Világtörténet, Arcanum Adatbázis Kft., 2000, áfás árak: 5600 forint)

## Sikerre Programozzuk!



Integrált e-commerce az Interneten!



**FreeSoft**

1011 Budapest, Gyorkocsi u. 5-7.  
Telefon: 489-4500, fax: 489-4501  
E-mail: info@freesoft.hu  
Internet: www.freesoft.hu



4801

## Borland INPRISE

LICENZ SZAKCIÓK DECEMBER 31-IG!

Korlátozott számú Delphi 5 Enterprise upgrade akciós áron!

Delphi 5 Enterprise upgrade 756.900,- Ft helyett 681.900,- Ft

A fejlesztőeszközök Enterprise változataihoz 3-felhasználós akciós licenccsomagokat ajánlunk!!!

- Delphi 5 Enterprise Multi License Pack ( 3 users ) 1.541.000,- Ft
- Borland C++Builder 5 Enterprise Multi License Pack ( 3 users ) 1.541.000,- Ft
- JBuilder 4 Enterprise Multi License Pack ( 3 users ) 2.253.500,- Ft

További licenz lehetőségek:

- Delphi 5 Professional Additional License ( 1 user ) 165.700,- Ft
- Delphi 5 Enterprise Additional License ( 1 user ) 696.000,- Ft
- JBuilder 4 Professional Additional License ( 1 user ) 281.700,- Ft
- JBuilder 4 Enterprise Additional License ( 1 user ) 762.000,- Ft
- C++Builder 5 Professional Additional License ( 1 user ) 185.600,- Ft
- C++Builder 5 Enterprise Additional License ( 1 user ) 696.000,- Ft

**Borland**  
Magyarország

Borland Magyarország, 1143 Budapest, Hungária krt. 79-81., tel.: 467-1780  
Fax: 363-0098, internet: <http://www.borland.hu>, e-mail: [info@borland.hu](mailto:info@borland.hu)

**KTI**  
NETWORKS

„ALL YOU NEED IN LAN WE BACK YOU UP”

Tel.: (06-20) 9333-KTI (9333-584) Fax: 318-6813

E-mail: [ktinet@ktinet.hu](mailto:ktinet@ktinet.hu) Web: <http://www.ktinet.hu>

10 és 100 Mbps sebességű hálózati kártyák, hubok, switchek, média konverterek széles választékát kínáljuk.

Az ősz folyamán piacra kerülő új eszközeink:

- KU-200 – USB 10/100 Fast Ethernet adapter
- KS-105 – mini switch (5 UTP)
- KS-2240 – 19” switch (24 UTP, Gigabit opció)
- KS-616F/624F – 19” switch (16/24 UTP, optikai opció)
- KC-1000 – 19” konverter központ, maximum 10 média konverter számára

Termékeinket keresse forgalmazóinknál  
<http://www.ktinet.hu/forg.htm>

ISO 9002

3802

## HÍREK

**A Cisco forgalomba hozta a Cisco 10000 Edge Service Router (ESR).** Ez az útválasztó főként olyan szolgáltatóknak készül, akik nagy sebességű T1 vagy E1 vonalakat használnak, s azon növelt értékű IP-szolgáltatásokat kínálnának. A Cisco útválasztójának az a legfontosabb feladata, hogy a szolgáltató alaphálózatának peremén (innen az Edge név) összerolja a beérkező vonalakat. A beépített Cisco IOS révén fejlett támogatásra ad módot, így a szolgáltatók virtuális magánhálózatokkal, nagyfokú biztonsággal és forgalompriorizálással egészíthetik ki beérkező szolgáltatásokat. A termék a Cisco Parallel eXpress Forwarding (PXF) architektúrájára épül, s az a párhuzamos feldolgozás jóvoltából szinte a kábel sebességével kínálja az IP-hálózatokat. Az új Channelized STM1 modul az útválasztó maximális kiépítettségében összesen 9072 E1 kapcsolatot kezelhet, s kapható hozzá ATM modul is. (Munkatársunktól)

**A 3Com olyan megoldást kínál, amelynek segítségével DSL-en át lehet virtuális magánhálózati szolgáltatásokat adni.** A „VPN over DSL” megoldás a Total Control 500 DSL-koncentrátor intelligens IP-szolgáltatásait ötvözi a Total Control 1000 hozzáférési platform VPN-kapcsolási képességeivel. A 192 portos koncentrátor az IP-rétegben dinamikus felismeri a felhasználói profilokat és szolgáltatásokat, az egy adott területen élő előfizető összes VPN-forgalmát egyetlen virtuális vonalra gyűjti, majd a forgalmat a Total Control 1000-platformra továbbítja. Ez különféle szolgáltatásokkal egészítheti ki a VPN-forgalmat (IPSec, L2TP, hitelesítés, számlázás), majd az adatokat egy ATM-kapcsoló vagy egy IP-útválasztó felé küldi tovább. Ebben a megoldásban nincs szükség kiegészítő előfizetői-kezelő rendszerre, gyorsabba lehet tenni tehát a virtuális magánhálózati szolgáltatásokat. (IDGNS, Boston)

**Az Alcatel bejelentett két új útválasztót.** Az Alcatel 7770 Routing Core Platform (RCP) egy több terabit kapacitású központi IP-útválasztó; gyártója szerint összekapcsolja az útválasztó funkciókat az optikai átvitelrel. Különlegessége a továbbfejlesztett forgalomkezelő funkció és a szolgáltatási eszközök. Kapcsolórétege, mely 640 gigabit/másodperces, 10 terabit/másodperces kapacitással növelhető. A kommunikáció kezelésére az IBM Communications Processorát használja. Jelenleg az OC-3 és OC-192 közötti csatlókat támogatja, de a jövőben ez kiegészülhet az OC-768 támogatásával is. A másik készülék az Alcatel 7420 Edge Service Router vonalak ezreinek összefogására alkalmas a hálózat peremén. Szavatolt minőségű szolgáltatásokat adhat; összesen 1500 T-1 vonal forgalmát foghatja össze, 18 millió csomag/másodperc átviteli sebességgel. Ezeknek az utóbbi berendezéseknek gyorsan növekszik a piacuk: egyes felmérések szerint magában Észak-Amerikában is 20 milliárdos lesz a forgalom 2003-ban. (IDGNS, Framingham)

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

# A jó, a rossz és a csúf a nagy NDS-ek tervezésében

A Novell Netware-termékek központi eleme, az NDS, rengeteg kellemes funkciót kínál több telephelyes szervezetekben is. Ide, a címtárba vannak belefoglalva a felhasználói információk, a jelszavak, a csoportok, a kötetek és így tovább. Ha a címtárat nem löjük be rendszeren, akkor szinte semmi sem fog kielégítően működni a rendszerben – mondja **Kelemen Zoltán**.

**R**endszerek tervezésekor nem árt meghatározni a keretfeltételeket és az elérendő célokat. Ez a kis köldöknézés különösen fontos, ha nagyobb rendszerrel van szó, hiszen sokkiszolgálós – esetleg több telephelyes – NDS-ben nőhet a hálózat bonyolultsága, s ennek arányában csökken a hatékonyság. Négy fontosabb célt kell szem előtt tartanunk egy címtárstruktúra kialakításakor, és pedig a következőket:

1. Minimálizálnunk kell a forgalmat a lassú összeköttetéseken.
2. Gondoskodnunk kell arról, hogy az NDS-ben optimális legyen a hibátűrés.
3. Elfogadható teljesítményt kell adni a felhasználóknak.
4. Le kell képezni a szervezet működési modelljét az NDS-be.

Az egyik célt persze sokszor csak a másik rovására lehet elérni. Ezeket a kompromisszumot követelő helyzeteket fel kell ismernünk, és fontossági sorrendbe kell állítanunk a céljainkat, hogy az esetek többségében valahogyan zöld ágra vergőd-hessünk (mert különben elkerülhetetlen, hogy egy újabb kiszolgálót, csatlót vagy útválasztót vegyünk).

Csak néhány példa olyan helyzetekre, amelyekben valamiről le kell mondanunk:

- ◆ A hálózat fizikai szerkezete talán a legfontosabb tényező a címtár szerkezetének kialakításában. A lassúbb összeköttetéseken el kell kerülni a szükségtelen forgalmat (egy WAN-kapcsolaton például). Ez azonban hatással lesz későbbi, par-

tok létrehozása és fenntartása viszont processzorfelhasználást igényel.

- ◆ Központi felhasználói konténer létrehozásával könnyebbé tehetjük a hálózatfelügyeletet. Ám ha a szervezetben nincs centralizálva a személyzeti döntéshozatal, akkor módellünk nem fog illeszkedni a személyzeti és más felhasználók kivételéhez.

- ◆ A bindery funkciók (vagyis a régebbi verziók felhasználó- és csoportkezelési módját emuláló mechanizmus) bizonyos kiszolgálókon meghatározzák a címtár particionálásának módját. Ebből olyan rendszer származhat, ami szintén nagy WAN-sávszélességet vesz el.

### A szervezeti egységek kiosztása

Az NDS faformájának kialakításában néha nehézséget okoz kitalálni, hogy miképpen képezzük le a szervezetet: szervezeti felépítés vagy földrajzi elhelyezkedés szerint.

Egy kis túlórázással súlyos gyötrelmeket úszhatunk meg, s nem is kell elkölteleznünk magukat egyik forma mellett sem. Döntünk el, hogy melyik szerkezetet választjuk elsődleges dimenzióknak, majd használunk „aliasokat”, vagyis álcákat a másodlagos virtuális nézet létrehozásához (lásd az ábrát).

Ha a WAN-kapcsolat nem túl gyors, abban az esetben az alapstruktúra általában a hálózati topológiának fog megfelelni.



Kétféle nézet

ticionálásról és replikálásról hozandó döntéseinkre. Egy osztott adatbázison minden WAN-kapcsolaton keresztül bejelentkezés értékes sávszélességet vesz el. Ha viszont a másolatokat közel helyezzük a felhasználóhoz, akkor lehet, hogy az NDS-t is másolnunk kell, meghozza a szűk WAN-csatolmányon keresztül.

- ◆ Hasonlóképpen, több partició másolatának készítésével redundánssá – és ennél fogva robusztusabbá – tesszük a rendszert. A másola-

ertesites.gyor.foldr\_nezet konténerre. Az alias objektumokkal létrehozott nézetekkel legfeljebb két-három szintnyi mélységig mehetünk az NDS fában – de ez sem lebecsülendő haszon.

A tervezés következő korlátozó tényezője a fa szélességének és mélységének kiütköztetése. Létrehozhatnánk ugyan egyszerűt és legalább 1000 konténerrel tartalmazó bokrot is, de ez a fajta elrendezés nem igazán aknázná ki az NDS hierarchikus természetét.

A fa megtervezésében a konténer mérethátára is közrejátszik. A Novell időnként felhívja a figyelmet arra, hogy 1000 objektumnál ne tervezzünk többet egy konténerbe. Ez a megszorítás régebben sok feszült vitát okozott, s önkényesen felosztott, a természetes határokat figyelmen kívül hagyó objektumsémák jöttek létre miatta. Pedig a korlátozás szükségtelennek tűnik: léteznek olyan környezetek is, amelyekben több évtől 25 ezer felhasználói objektumot kezelnek egyetlen konténerben, mindenféle probléma nélkül.

### Objektumok elosztása

Sok előnye van annak, ha egyetlen konténerben tartjuk az összes felhasználói objektumot, de ezek az előnyök csak bizonyos körülmények között mutatkoznak meg. A következő feltételeknek kell teljesülniük: mindegyik felhasználót központilag hoztuk létre és központilag is felügyeljük, nincsenek bindery szolgáltatások a bejelentkezők, és a lassú hálózati kapcsolatok sem okoznak bajt. Ekkor a központosság valóban egyszerűsíti a helyzetet. Ha például a szervezet tagjainak mind a felhívás, felhasználók, cégnev szerkezetű a hálózatazonosítójuk, akkor az egyik felhasználó könnyedén jogosultságot adhat egy másiknak, még akkor is, ha csak a vezetéknevet tudja, de azt már nem, hogy a kérdéses személyről szóló objektum a háló mely részén található. Közös konténerrel az új felhasználók létrehozása is automatizálhatóbbá válik. Könnyebb lesz elkészíteni a felhasználókról szóló jelentéseket is: könnyebb lesz például azoknak a felhasználóknak számláknak a kigyűjtése, amelyeken át már egy fél éve senki sem lépett be a rendszerbe stb. De meg kell jegyezni, hogy az egykonténeres változatban minden felhasználónak egyedi nevet kell választania.

Ha az inéni feltételek nem állnak fenn, akkor érdemesebb más megoldás után nézni, és valamilyen elv szerint szétszórni a felhasználói objektumokat a hálózatban. Ha például a hálózatban vannak lassú kapcsolatok is, akkor a központosított modell a következők valamelyikére kényszerítené a tervezőt: az egész

nagy konténer replikáját át kellene tenni a WAN másik oldalára (nagy sávszélesség lefoglalása árán), vagy a felhasználók a távoli kiszolgálón azonosítanak magukat – s ez is eszi a sávszélességet, időbe telik, és kizárja a felhasználókat, ha a WAN-kapcsolat megszakad.

Logikusabb és realizálhatóbb tehát osztálykonténereket létrehozni az osztályokhoz tartozó személyek objektumainak tárolásához. Az osztályhoz tartozó rendszergazdának csak az alá tartozó ág felügyelete lesz a feladata, mászhoz biztonsági okokból ő sem nyúlhat. Ebben a modellben ugyanaz a felhasználó többször is előfordulhat, feltéve, hogy a névrokon más konténerben van (például a kelemen.morgo.gyartas).

Az objektumelosztást érdemes választani akkor is, ha régi szolgáltatásokat kell becsomagolva a hálózatal megosztanunk (bindery services). Ilyesfajta szolgáltatáshoz a kiszolgálónak teljes másolata kell, hogy legyen arról a partíción, amelyen az érintett objektumok el vannak helyezve. Központosított modellben ezt elég nehéz lenne véghezvinni.

Szerencsére ahogyan egyre több szoftver kezd el felismerni az NDS-t, egyre kevésbé van szükség a bindery szolgáltatásokra. A Windows 9x, 2000 és NT ismeri az NDS-t – legalábbis bejelentkezésre biztosan. Van Novell-ügyfél Macintoshra is, de jó Mac és Novell integrációtól nemigen hangos a sajtó. A legtöbb NLM (NetWare Loadable Module) ismeri az NDS-t.

Ha sok olyan szoftvertünk van, amelyhez emulációra volna szükség, akkor be kellene szerezni a szoftver NDS-t ismerő verzióját, vagy el kellene gondolkodni egy más szoftverre való áttérés lehetőségén. Nagyon nagy szervezetben szabványos módszerek szerint kell kezelni a különféle területeket. Kevésbé kiterjedt környezetben vagy a fa végén kevésbé lényeges az NDS szerkezete. Ilyen helyeken a helyi adminisztrátorra lehet bízni az alája tartozó hálózatrészt megtervezését. Egy kicsi, ötven objektumnál kevessebbel is beérő cégben elég egyetlen konténerbe rakni az összes objektumot. Ötven fölött azonban talán jobb alkotványokat létrehozni a kiszolgálóknak, a köteteknek, a felhasználóknak és a nyomtatóknak.

### Nagy számokra igaz

Az eddigiekben néhány NDS-tervezői alapszabályt mutattunk be, s azt szemlélítettük, hogy a teljesítmény érdekében sokszor alku kell kötni. Következő hálózati rovatunkban a replikációs és particionális kérdésekkel folytatjuk az NDS-tervezési kérdéseket. ☑



Tömegvonzás

# Átalakulóban van a Comdex

Huszonegy évvel ezelőtt az első Comdex a számítógépgyártók, disztribútorok és kiskereskedők találkozóhelye volt. A 2000. év Las Vegas-i kiállítói számára azonban már többet és mást jelent a rangban világszerte ismert szakvásár. **Zimányi Katalin** az őszi Comdex gyorsmérlegét vonja meg.

**S**enki sem vitatja, hogy a Las Vegas-i Comdex mindmáig a világ legjelentősebb számítástechnikai szakvására. A mögötte álló iparág(ak) tavaly együttesen mintegy 800 milliárd dolláros forgalmat bonyolítottak. Abban a tekintetben azonban már jóskán elterjedt a vélemények, hogy mennyire érdemes kiállítóként jelen lenni Las Vegasban.

Jessica Saunders, a kaliforniai Fremontban működő Internet Alliance kommunikációs vezetője túl zajosnak tartja a showt. Tény, hogy a Las Vegas Convention Center 200 ezer embert zsúfol a kiállítási csarnokokba, az viszont mégis túlzás, hogy Saunders „állatkertnek” minősíti a Comdexet. Elsősorban azt kifogásolja, hogy a nagy tömegben szinte teljességgel lehetetlen üzletet kötni. A szállítók és a forgalmazók csak a szállodai szobák magányában és esendéjében képesek nyíltan ülni az üzletet. A kiállítási terep a látogatók.

Mások az e-commerce térhódítását okolják azért, amiért megbomlott a korábbi harmonikus vagy annak vélt kapcsolat a szállítók és a forgalmazók között. Michael Rocha, az Oracle rangidős elnökhelyettese szerint a Comdex egyre inkább az infrastruktúra-építőket, illetve a tartalomszolgáltatókat. Mindez persze messze nem jelenti azt, hogy a hardver- és szoftverzállítók kiszorultak volna az arénából.

Idén néhányan visszatértek a kiállításra azok közül, akik korábban kivonultak. A Dell már három éve nem standot, hanem inkább irodát bérel. Michael Dell szerint a kiszolgáltatók és a tárolóeszközök állnak a figyelem középpontjában: „Öt éven belül húszszor annyi kiszolgáltatóegységre léssz kereslet, mint ma.”

Az Intel 1997 óta idén állított fel újra standot a Comdexen. Elemzők szerint azért éppen most, mert kellett a hírverés az új Pentium 4 processzoroknak. Az IBM viszont ebben az évben is távol maradt a kiállítástól. Kim Myhre, a Key3Media Group ügyvezető elnökhelyettese szerint a vásárlókat mindenképp profitálnak a Comdexből. Személyes tapasztalatokkal gazdagabban távozhatnak, s előben próbálhatják ki a dolgokat. A kiállítók viszont attól tartanak, hogy jó időbe telik, amíg a mennyiségi közönséget minőségi közönség váltja fel.

## A PC védelmében

Az első Comdex-köreiket róvo látogatók számára azonnal világszerte vált, hogy a PC-k továbbra is a számítógépipar középpontjában állnak. S ha ez még mindig nem lett volna elég, a kiállítási kísérő előadások szónokai – valamennyien az iparág nagyjai – arról igyekeztek meggyőzni a hallgatóságot, hogy a személyi számítógép változatlanul a legszélesebb körben használt internetelési eszköz, a szerverek pedig

olyan tempóban kelnek el, mint ha ingyen adták őket.

November 12-én este, a kiállítást megnyitó beszédében Bill Gates határozottan cáfolta a PC haláláról szóló híreszteléseket. A Microsoft fő-szoftvertechnológusát óriási tömegek hallgatták, és nagy érdeklődés kísérte a Tablet PC demonstrációját is. Elemzői vélemények szerint a 2002-ben piacra kerülő termékek a legjobb bizonyíték arra, hogy a Microsoft is úgy véli: alternatívát kell kínálni a hagyományos PC mellé, ha nem is annak ellenében.

Charles Kim, a marylandi Royal Western Computer elnöke az egészben kis PC-kben lát fantáziát és piaci lehetőséget. Carly Fiorina, a Hewlett-Packard elnök-vezérigaz-

adatszinkronizáció a PC és a mobilkészülékek között, és az egyetlen szabvány ideje még nem érkezett el.

Jack Gold, a Meta Group Inc. webszakértője azt jósolja, hogy az elkövetkező három évben a vállalati felhasználók 75 százaléka munkaidéjének legkevesebb 25 százalékát mobilkészülékek használatával fogja töltetni. Bill Jones, a Synchronic Inc. elnökhelyettese pedig arra tippel, hogy a szinkronizációs szabványok szintjén nem a hagyományos módon megy végbe majd a konvergencia. Jóllehet a Bluetooth és a SyncML a színar marad, lesz epp elég helye az innovációnak.

David Multer, a FusionOne főnöke szerint a szakmának nem a PC és a nem PC eszközök szembeállításá-

hogy a mobilinternet minden eddiginél gyorsabban bővül. Az Ericsson dolga, hogy hardvert szállítson a mobilhálózatok számára.

Hellström megítélése szerint a mai mobilhálózatokat elsősorban hagyományos, beszédhangos kommunikációra tervezték, s épp ezért viszonylag lassúak, amikor adatkommunikációra használják őket. A 3G (harmadik generációs) hálózatok feladata az lesz, hogy megoldást találjanak erre a problémára. Az első kereskedelmi 3G hálózatok 2001-ben, Japánban kezdik meg működésüket.

Az Ericsson vezére mesélt a Las Vegas-i hallgatóságnak Kistáról, a „mobiltechnológia svédországi Szilícium-völgyéről”. Kista jelentőségét az adja meg, hogy a világon jelenleg közel 650 millió mobiltelefon-használó van. Jövőre a mobilhasználok száma világszerte meg fogja haladni a vezetékes telefon-szolgáltatások előfizetőinek számát. Ebben a világszerte mi lehet a következő lépés az Ericsson számára? „Hidat kínálunk az internet felé” – hangzott Hellström válasza.

William Cliff, az Ericsson-partner Cingular Wireless fő technológusa szerint Hellström csak a „jéghegy csücskét” érintette Las Vegas-i beszédében. Az elkövetkező három-öt esztendőben számos killer-alkalmazás megjelenésének lehetünk majd tanúi. „A technológia szintjén most tartunk ott, mint amikor az első PC-t az asztalra helyezték. Először meg kellett győzni az embereket arról, hogy mire is lehet használni a személyi számítógépet. Nehéz lett volna mindent előre megjósolni. És ugyanez áll a mostani helyzetre is.”

## A kellemetlen látogató

Az idei Comdexnek akadt egy, a hardverszállítók számára minden bizonnyal kellemetlen látogatója, egy Craig Thor Kimmel nevű amerikai úriember. Kimmel a pennsylvaniai Kimmel & Silverman ügyvédi iroda társtulajdonosa, és azért érkezett Las Vegasba, hogy – az arra legalkalmasabb helyen – országos kampányt indítson a hardverszállítók ellen.

Kimmel szerint ugyanis a legtöbb hardvergyártó szívesen és gyakran felvezedik meg arról, hogy az eladáskor milyen garanciális feltételeket ígér. Egy rögtönzött sajtótájékoztatóján két olyan nagy PC-gyártót nevezett meg, amelyek igencsak megnehezítik ügyfeleik számára a hibás gépek javítását vagy cseréjét. Kimmel ugyanolyan szigorú szabályozást követel a számítógépgyártóktól, mint az amerikai autógyártóktól esetében.

Kimmel szakmai segítségét eddig

egyező Pennsylvaniában százszer kérték, és a sztárügyvéd valamennyi perét megnyerte. Az ügyvéd szerint akadt olyan is a megtámadott számítógépgyártók képviselői között, aki a bírósági eljárás során azzal védekezett: legalább 70 (!) éve lenne szükség ahhoz, hogy kifogástalanul működjen az adott technológián alapuló gép.

Valószínűleg sokan osztják Kimmel véleményét, miszerint a felhasználók többségének nincs módja megvárni a 70 év túrelmi időt, mint ahogyan a többségnek arra sincs módja, hogy megbívhasson a cégével azonnal új gépet vásároljon. Az ügyvéd szerint ma a PC-ípar 1 százalékos megbívhassósági arányt tart realitásnak, és a piac által is elfogadhatónak.

Posztív példaként említi Kimmel a Hewlett-Packardot. A HP „We care” (szabad fordításban: Törődünk a termékkel) stratégiáját mindenkinek követnie kellene – mondja a felhasználók szövetsége, és azt reméli, hogy rövidesen szövetségi szinten is foglalkozni fognak a kérdéssel. Rossz hír a Comdex kiállítói számára, hogy Kimmel hamarosan az „egyéb” hardvergyártók (fax, modem, mobiltelefon stb.) ellenében is lobbizni fog.

Rob Enderle, a Giga Information Group elnökhelyettese – s egyben kutatási igazgatója – nem annyira a hardvergyártókat, mint inkább maga a Comdex további esélyeit latolgatta: – Mindenképpen biztató, hogy 2002 ezer látogató, valamint 2500 szállító okozott zsúfoltságot a Las Vegas Convention Centerben, az viszont elgondolkodtató, hogy az elmúlt három-négy évben miért vonult ki innen a csúcstechnológiai elit több tagja is.

Akik ott voltak Las Vegasban, azok természetesen a show előtt és utána is mindenáron bizonyítani akarták, hogy jól, üzleti szempontból helyesen döntöttek: a Comdexen nem lehet nem részt venni, a Comdexen való részvétel (vastagon) kifizető, stb.

A Giga vezető szakértője szerint a shownak vitathatatlanul van egy kedvező „brosúra-jellege”: megmutatja a céget, a legújabb termékeket, és így tovább. Ennek ellenére sokan úgy érzik, hogy túlságosan költséges a kiállítási terület, és ehhez mérten túl alacsony az ott kötött üzlet(ek)en realizálható nyereség. Egyre több érteleme van az úgyszintén Las Vegasban lévő Consumer Electronics Show-n vagy a New York-i PC Expon részt venni.

Az IBM-mel kapcsolatban már említettük, hogy nem vett részt a kiállításban, s a Dell Computer is inkább iradahalységet bérelt. Mindez természetesen nem jelenti azt, hogy az IBM teljesen távol tartaná magát a Comdex-től: mindig ott van Vegasban, szóba áll a sajtóval, az elemzőkkel és a szakma más szereplőivel. Ráadásul nem csak a Dell alkalmazza azt a megoldást, hogy a közelben, nyugodtabb körülmények között bérel iradahalységet: sokan mások is a Convention Center falain kívülre helyezik a tárgyalóterületüket és/vagy alkalmi üzemeltetési márkaboltjaikat.

Az őszi Comdex idején Howard Hughes régi rezidenciájára szolgálta Michael Dell és üzletársai kényelmét. Ha hinni lehet a helyi híradásoknak, fergeteges, a hetvenes évek stílusát idéző parti zárta a Comdexnapokat a Hughes-villában. **26**



Las Vegas-i keringő

(Fotó: IDGNS Image Bank)

gatója – dacára annak, hogy cége a világ egyik legnagyobb hardver-szállítója – a szoftver-szolgáltatásokról beszélt. Olyan szolgáltatások szűk-szélességéről szót, amelyek a legváltozatosabb eszközökről teszik lehetővé a hozzáférést online információhoz, vállalati adatokhoz vagy pusztán csak a személynek szóló elektronikus levelekhez. Fiorina kiemelt helyen említette a HP és a Nokia közötti egyezményt; ennek értelmében a Nokia HP-szoftvert használ a mobiltelefonok és a különböző hardvereszközök (például: nyomtatók) közötti kommunikáció kezelésére.

Michael Dell egyebek mellett arról beszélt, hogy a kézi eszközök és a webre felkészített mobiltelefonok inkább csak kiegészítik a PC-t, de nem váltják fel. A személyi számítógép a legkedveltebb internetelési eszköz marad még jó ideig.

November 14-én külön szekcióülést foglalkozott a PC-k és a nem PC eszközök közötti adatszinkronizáció kérdésével. A Synchronizáció: Connecting PC and non-PC Devices című előadás-sorozat résztvevői valamennyien egyetértettek abban, hogy nem könnyű feladat az

val kellene foglalkoznia, hanem azaz, hogy a felhasználókat hozzászoktassa – a személyi számítógép mellett – más internetelési és kommunikációs eszközök használatára. A felhasználókat főleg az érdekli, hogy ne veszítsenek el adatokat.

## Minden mozog

Hardvershowból mobilkiállításá alakult a Comdex, állítja Tim Scannel, a kaliforniai Mountain View-ban működő Mobile Insights elemzője. Scannel úgy látja, hogy idén Las Vegas szinte csak a mobiltechnológiáról szól. Kétségtelen, hogy óriási figyelmet kellett az America Online és a Research in Motion küszöbönálló együttműködési egyezményre. Azt tervezi az AOL, hogy a RIM PDA eszközt felkészíti azonnali üzenetküldési és AOL-postafogadási funkciókra.

A Comdexen fellépő és előadó Kurt Hellströmnek, az L.M. Ericsson Telephone Co. elnökének fő üzenete az volt, hogy a mobilinternet hamarosan nagyobb lesz, mint a röghöz kötött eszközökről elérhető internet. Az Ericsson vezére áll három évet ad a váltásnak, tekintve,



## HÍREK

**A Barnes & Noble Inc. minden eddigénél szorosabban kívánja integrálni hagyományos és webes üzletágait.** Az egyesült államokbeli könyvkereskedő lánc tulajdonosai új lehetőségekkel szándékoznak felruházni a Barnes & Noble e-boltját: a jövőben az online vásárlók a cég bármely boltjába visszajuthatják azt az árut, amely iránt kifogás merült fel. Könyvek és CD-k visszáruzására egyaránt lehetőség lesz. A New York-i központi könyvkereskedő ház azt tervezi, hogy a földi boltokba is internetterminálokat telepít, s azokon keresztül megrendelhetők lesznek azok a könyvek vagy lemezek, amelyek pillanatnyilag kifogytak az adott üzlet polcairól. **Steve Figgio**, a Barnes & Noble Inc., valamint a Barnesandnoble.com elnökhelyettese azt nyilatkozta, hogy korlátlan lehetőségeket lát a boltok belüli internetkioszkok alkalmazásában. (*Computerworld online*)

**A Hollandiában működő Lycos Europe (http://www.lycos-europe.com) európai tartalomszolgáltatási szerződést kötött a Bertelsmann AG-vel.** A megállapodás szerint a német médiakonzern a Lycos valamennyi európai webhelye számára szolgáltat online tartalmat. Mint ismeretes, a Bertelsmann cég 19,3 százalékos tulajdonhányaddal rendelkezik a Lycos Lurope-ban, amelynek vezetői azt remélik, a most kötött egyezménytől, hogy jelentősen nőni fognak az európai bevételek. **Ingo Rapold**, a Lycos Europe befektetési ügyeket felügyelő igazgatója elmondta, hogy a bevételek nagyobb részét megszívta adja az e-kereskedelemből és az online reklámból. (*IDG News Service, London*)

**A Forrester Research piacukatól intézel előrejelzése szerint az elkövetkező öt évben a nagy számszerűségeket közvetített tartalom meghatározó szerepet fog betölteni a szórakoztató üzletágban.** **Bruce Kasrel**, a Forrester rangidős elemzője azt jósolja, hogy 2005-ben végképp vége lesz a PC egyeduralmának; az akkor használatban lévő hozzáférési eszközök mindössze 36 százaléka lesz személyi számítógép. A *Broadband Content Splits című* Forrester-jelentésről a <http://www.forrester.com/cimen> lehet bővebbet megtudni. (*IDG News Service, Boston*)

**Kemény verseny dúl az internetportálok európai piacán, állítják az amszterdami székhellyel működő Forrester Research BV elemzői.** **Hellen Omwando** elemző szerint a kisebb belépőpótlalok még nemzeti szinten sem tudják tartani a versenyt. Egyedül az erős, általános célú portáloknak van esélyük a tartós fennmaradásra. Omwando listáján az első helyen szerepel az America Online, a második pedig a Yahoo oldala. A spanyol Terra Lycos, a francia Wadado és a német T-Online csak a harmadik, a negyedik, illetve az ötödik helyre értek. A Forrester azt jósolja, hogy az európai portálpia 2002-ben éri el a 75 százalékos telítettségi szintet. A piac kisebb szereplői stratégiai partnerek után néznek: számukra ez az egyetlen megoldás. (*IDG News Service, Berlin*)

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

Dot.com és not.com

# A kudarc anatómiája

Sokáig sikertörténet volt az egyetemi tankönyveket árusító **Bigwords.com** története, de október végén bezárt ez a San Franciscóból és Kentuckyból működtetett online bolt. Hogyan lesz a dot.comból not.com? Miért hallunk egyre több kudarc-történetet? **Zimányi Katalin** elemzése.

**E**gyes esetekben nem volna célszerű általános érvényű következtetéseket levonni, az ögazdaságban is legalább annyi cég megy tönkre, mint az internetgazdaságban, a sajtó mindig csak a kudarcokról számol be... Ez még igaz is lehet, mégis képtelenség lenne nem észrevenni, hogy az utóbbi időben rengeteg induló internetes vállalkozás (a továbbiakban az egyszerűség kedvéért dot.com) megy tönkre, bocsát el alkalmazottakat, és vagy végképp törölődik a palettáról, vagy

még bővíteni is szeretnék volna a kínálatot.

Ha már a ruházatnál tartunk, az is a dologhoz tartozik, hogy a Bigwords egy, a vetélytársak által „gerillataktikának” minősített stratégiához folyamodott: diákok közül toborzott magának márkaképviseletet, s azok vadító narancssárga öltözékben reklámozták a céget. Többek között úgy is megpróbált még több látogatót vonzani a webhelyére, hogy divatos ifjúsági magazinnoktól csábított át szerkesztőket, és online magazint indított a 18-24 éves korosztálynak.

A Bigwords folyamatos, egész éven át pénzt adó bevételforrásokat próbált meg kialakítani, hogy ne csak évente kétszer, a jegyztársítási főszezonban tudjon nagyobb tételeket eladni. Azért nyitott új disztribúciós központot Kentuckyban, hogy erősítse földi kiszolgáló mi-voltát. Az elbocsátott alkalmazottak közül sokan mondják, hogy talán éppen ennek a központnak a felállítása volt a hiba: túl elhamarkodottan és túl kevés tőkeintézkedéssel tették meg ezt a lépést.

**Van Reynolds**, a disztribúciós központ elbocsátott informatikai főnöke elmondta, hogy egy hónappal az októberi zárás előtt, a jegyztársítási „láz” kellső közepén a Bigwords.com forgalmi tervének mindössze 10 százaléka tudta teljesíteni. A webhely becsüszete azt hirdette, hogy a Bigwords.comot havonta átlagosan 800 ezren keresték fel, forgalma pedig 14 millió dollár körül mozgott.

## Értékkorrekció

**John Sidmore**, a WorldCom Inc. elnökhelyettese és operatív főnöke, „másodállásban” a MicroStrategy cég Strategy.com nevű leányvállalata igazgatótanácsának a tagja elismeri ugyan, hogy az utóbbi egy évben számos dot.comból lett not.com, de azt is melléteszi, hogy nem árt néhány kudarc: A sikertelenségek nyomán az értékpapírpiacon talán a helyére teszi az internetes vállalkozásokat, az árforrások realitások lesznek, és talán azt is sikerült elérni, hogy valódi, hiteles üzleti terv nélkül senki se tehessen be a lábát a piacra.

Sidmore is megtapasztalta már a cégével, hogy milyen is az, ha a tőzsde „korigálja” az árforrásokat: a MicroStrategy-papírok márciusban még 333 dollárt értek, ma viszont már csak 23 dollár 25 cent. Korrekció ide vagy oda, az amerikai ipar magának számító vállalatok csúcsebbséggel robnak az internet felé – állítja Sidmore.

A MicroStrategy (<http://www.microstrategy.com/>) idén augusztusban 234 főt bocsátott el, gyökeresen átszervezte magát, és októberben sikerült 53 millió dolláros magántőke-mogatáshoz jutnia. (Nem tudunk sem közelebbit, sem távolabbit ar-

ról, hogy ki vagy – ami még valószínűbb: – kik állnak az 53 millió dollár mögött. – A Szerk.)

Sidmore szerint a hagyományos üzletmenetben (is) dolgozó cégeknek az elektronikus kereskedelem nem is igazán bevételnövelő eszköz, inkább a működéssel kapcsolatos kiadások jökora csökkentésére jó. Az új vezeték nélküli alkalmazások, a beszédhanggal vezérelt böngészők jócskán hozzájárulnak majd az új gazdaságra való átírtés felgyorsulásához. A WorldCom vezető munkatársa úgy véli, nem kell hozzá hat hónap, és a hangaktivált technológiák óriási, korábban nem remélt változásokat hoznak.

## Piacépes tapasztalat

**Sacha Cohen**, a San Mateo-i InfoWorld szakírója szerint a piacról kihulló internetes vállalkozások munkatársai – a megfelelő kudarc-tapasztalat birtokában – nemritkán komoly értéknek számítanak a nagy IT-szaktanácsadó cégek (Andersen Consulting Inc., KPMG LLP stb.) szemében. Cohen felkeresett néhány olyan szakembert az Egyesült Államokban, akik korábban dot.com vállalkozásnál dolgoztak, de cégtől később menetelel új munkát kellett keresniük, és találtak is nagy IT-szaktanácsadónál.

**Nino Kader**, ex-dot.comos például 1998-ban otthagya ragyogó állását, és Észak-Kaliforniaiba költözött, mert nem akart kimaradni az internetes aranylázból. Hamarosan Mecca Group néven saját információsbróker céget alapított, de azt csakhamar bekebelezte egy Pyxis nevű, marketinggel és webes szaktanácsadással foglalkozó vállalat.

Ahogy az ilyenkor lenni szokott, Kaderre nem volt több szükség. Legalábbis a Pyxisnél nem. Ek-



**Jonathan Bulkeley**, a Barnesandnoble.com vezérigazgatója  
(Fotó: IDGNS Image Bank)

kor tette fel szakmai életrajzát az internetre, és nem sokkal később már a KPMG washingtoni e-üzletstratégiai részlegét irányította. Munkaidejének java részét az tölti ki, hogy eldöntse: a megbízást adó Fortune 500-as cégek közül melyiknek van feltétlenül, esetleg éppen



most szüksége arra, hogy az internetre vonuljon.

Kader mindmáig nosztalgiait érez a dot.comos múlt iránt. Hiányzik neki a gyors döntéshozás szabadsága, a rugalmasság, az agilitás. Kárpótolja viszont a stabil és kulturált munkahelyt, a kiszámítható és jól tervezhető munkaidőt, a kiegyensúlyozott jövedelmet.

**Jerome Alston** szintén dot.comos tapasztalatokkal a tarsolyában állt be a jó nevű PricewaterhouseCoopers szaktanácsadó céghez. Ő is nagyjából ugyanazokat a dolgokat sirja vissza, illetve értékeli új helyén, mint Kader.

**Bill Ziegler**, az Andersen Consulting Florhamben (New Jersey állam) működő munkaerő-gazdálkodási igazgatója szerint cége „a régi és az új világ legjobb ötvözetét” kínálja a belépőknek: nyitottságot az új gazdaságra, egyszersmind hagyományt, jól vezetett márkanévet.

**Stewart Sutton** öt évig dolgozott dot.com vállalkozásban, s ez – ha megdondoljuk – internetes időszámítás szerint hosszas múltnak számít. Sutton most a kaliforniai Irvine-ben, a Cap Gemini Ernst & Youngnál dolgozik. A világszerte mintegy 55 ezer alkalmazottat foglalkoztató menedzsment és IT-szaktanácsadó cég merőben más vállalati kultúrával veszi körül a szakembert, mint a dot.com-világ.

Sutton szerint az induló internetes vállalkozások világában „kicsisz uralkodik”. Az elmúlt öt évben megtanulta, hogy hiába az agilitás, a hév, az önfeláldozó, sokszor neveltségén alacsony bérért végzett munka, ha a cég nem tudja folyamatosan tenni a tőkeutánpótlást, és (vagy) ha nincsen kellő körültekintéssel kialakított üzleti terve. Sutton korábban maga is technológiai igazgató volt, s úgy számol, hogy a dot.com vállalkozásban a műszaki igazgató (CTO) ma már csak 3-6 hónapot bír ki egy helyen.

A KPMG-s Kader valamennyi dot.comhoz belépni szándékozó pályatársának azt tanácsolja, hogy ne legyen túl szűgyenlős, és határozottan tegyen fel bizonyos kérdéseket. Például azt, hogy milyen konstrukcióban képzelik el a jövőbeni javadalmozását. Kader szerint az a dot.com, amelyik csak minimális bért fizet, és későbbi kompenzációt (résztvényt, tulajdonosi alku, egyebet) ígér, nagy valószínűséggel nem épített ki megfelelő kockázati-tőke-hátteret.

A szaktanácsadó munka viszont elegendős, s változatos munkakörnyezetet, magas javadalmozást, biztos megélhetést ígér. A Mecca Group hajdani alapítója azt ajánlja, hogy csak az kötelezze el magát a dot.com-világ mellett, akiben erős a küldetésstudat, s aki a munkán előbbre tartja, mint a gyors pénzt. Pedig azt gondolná az ember, hogy az új (kaliforniai) aranylázból éppen fordítva hat.

Nem mind arany, ami CRM

## Költs vagy tűnj el!

A cégeknek, bizony, vannak fogalmaik arról, hogy ki mennyire jó ügyfél. Ha az ember nem költekezik nagyvonalúan, könnyen az ügyfélszolgálat partvonalára kerülhet. Ez esetben az ügyfél többnyire menthetetlen, a vállalatok inkább megszabadulnak tőle, semmint problémamegoldással bajlódjanak – vezet be bennünket a CRM kulisszatitkaiba **Mártonffy Attila**.

Néhány évvel ezelőtt egy derék amerikai polgár – az egyszerűség kedvéért nevezzük Smithnek – szerencsétlenségére a First Union Corporationot választotta bankjának. Smith tudta magáról, hogy nem egy Rockefeller, sőt a felmenői között sem volt multimilliomos, ám az, amit a pénzintézet művelt vele ügyfélkapcsolat-kezelés címén, egyszerűen elképesztette. Mivel nem produkált nevezetes számlaforgalmat, a bank nyilvánvalóan meg akart szabadulni tőle, ezért elkezdett értesítő leveleket küldözgetni Smithnek mindenféle misztikus szolgáltatási díj felszámolásáról. Nosza, hősünk felhívta az ügyfélszolgálat ingyenes számát, ám egy álmos hang lesöpörte a pályáról. Azután két levelet is írt, persze, mondanunk sem kell, mindkettőt válasz nélkül maradt. Smith végül dohogva otthagya a bankot.

Az egészben az volt ironikus, hogy Smithnek fel kellett volna ismernie az elutasító szándékot, hiszen maga is ügyfélszolgálatos volt egy áramszolgáltató vállalatnál. Ez a közmű hat emberrel látra el a legjobb 350 közéleti fogyasztót, újabb hat gondoskodott a következő 700-as rétegről, és a piramis alját kitevő további 30 ezer céges ügyféllel két ember törődött, beleértve a mi Smithünket is. Az áramszolgáltatóhoz tartozó 300 ezer lakossági fogyasztó egy ingyenes számon jelentkező automatának mondhatta el ügyes-bajos dolgát. A társaság természetesen nem utasít el senkit, ám azt Smith is kézenfekvőnek tartotta, hogy a legnagyobb ügyfeleknek több figyelmet jár.

Ahogy múlik az idő, az ügyfélszolgálat két véglete között nő a szakadék. Komoly intézetek számos tanulmánya vonja le azt a következtetést, amit a fogyasztók már tudnak: a jó ügyfélszolgálat egyre inkább kezd fehérről hollóra hasonlítani. A repülőtéren kigyűző sorokban álló

utasoktól a hangposta poklába taszított banki ügyfelektől mindenki érzi, hogy a nagyvállalati Amerika profites és hatékonysághajhászó torakába került.

Ami jó a vállalatoknak – a hatékonyság –, az roppant idegőrlő a kevésbé értékes ügyfeleknek, ugyanis az az idő, amit egy átlagember megtakaríthat a jó ügyfélszolgálat révén, a vállalatoknak nem jár semmiféle megtakarítással – tisztázza a helyzetet a University of Michigan professzora. Ebben a jeles intézményben dolgozták ki az ügyfélégedettségi indexet, s az, sajna, kitalálása óta zuhan a legtöbb ágazatban. Csak a számítástechnikai iparban még az autópárhánban van némi javulás.

### Akiknek fenéig tejfel

Az élet azonban nem minden ügyfélnek elviselhető. Itt van például Brown úr (a név megint csak fikatív), sokat utazó igazgató egy chicagói cégnél, mellesleg platinkártyás ügyfele a Starwood Hotels & Resorts Worldwide nevű szállodaláncnak. Nem csoda hát, hogy agrai kirándulásán a helyi Starwood Sheraton záróra utáni látogatást szervezett neki és barátjának a Tadzs Mahalba. Továbbá hinton fuvartozták a párt, kedvence ételüket szolgálták fel, külön nekik rendezték be az elnöki lakosztályt, s fogadásokra a teljes személyzet állt sorfalat a szállodaigazgatóval az élen, virágos közepette. Brown igazi uralkodónak érezhette magát.

Nos, Isten hozott az új fogyasztói apartheid birodalmában! Mindazonáltal a hosszú sorok és a végtelen telefonos válaszok nem mindig arra utalnak, hogy egy cég általában nem akar törődni ügyfeleivel. A vállalatok egyre inkább önkényesen döntik el, hogy kicsék szolgáltatással bosszantsanak-e valakit; s ezt azért teszik, mert úgy gondolják,

hogy ez a valaki nem érdemel többet. A technológiai robbanásnak az az egyik árnyoldala, hogy a marketingosztályok olyan tömegű adatot gyűjtöttek össze ügyfeleikről, hogy az lassan már orwelli betekintést enged egy-egy vásárló életébe. A fogyasztók áruvá váltak: meg lehet őket szeretgetni, ki lehet facsarni, s el lehet dobni, egyszerűen csökken az ügyfelek iránti tisztelet – állapítja meg a Texas A&M University marketingprofesszora.



Nos, igen, a technológia radikálisan új üzleti modellt teremtett, s ez a modell megváltoztatta az ügyfélszolgálat egész dinamikáját. A vállalatok először tudják valóban megmérni, hogy egy ilyen szolgálat mennyibe kerül egyénre lebontva, illetve mérleghetik minden dollár megtérülését. Pontosán megtudhatják, hogy ki mekkora üzletet generál, nagy valószínűséggel mit vásárol, s mennyibe kerül válaszolni telefonon feltett kérdéseire. Mindezek alapján az ügyfélszolgálat színvonalát ahhoz lehet szabni, hogy valaki potenciálisan mekkora profitot hoz a cégnek. Ennek eredményeként teljesen új rétegződés alakulhat ki a fogyasztói társadalomban. A legfelsőbb réteg eddig példátlan személyes figyelemben részesülhet, azok azonban, akik tartósan bizonyos jövedelmességű szint alá kerülnek, könnyen a „futottak meg” körébe eshetnek, vagy „titokzatos” díjakat kell fizetniük.

Néhány éve például a GE Capital úgy döntött, hogy évi 25 dollárt kell fizetnie az általa kibocsátott Master-

Card jutalom-hitelkártya mindazon birtokosának, aki egy év alatt nem fizet legalább ekkora kamatot a banknak. Az üzenet világos: azok, akik teljes egészében kifizetik havi számláikat, nem kérnek hitelt, tehát nem fizetnek kamatot, azok nem kívánatos ügyfelek. A GE azóta eladta hitelkártya-üzletét a First Union-nak. Más cég meg olyasmiről számol fel külön díjat, mint a szállítást vagy a javítást, de az is előfordul, hogy csökkentik a boltokban és a telefonos ügyfélszolgálatoknál a kiszolgáló személyzet létszámát.

A cégek tehát ahelyett, hogy elsőrangú kiszolgálásban részesítenének mindenkit, felajánlják ügyfeleiknek, hogy bizonyos díj ellenében vásároljanak maguknak jó kiszolgálást. A vállalatok azonban jól tudják, hogy a többség nem kapható erre; érvényesül tehát a régi szabály, amely szerint a profit 80 százalékát az ügyfelek 20 százaléka adja. A technológia azonban sok mindent megváltoztatott. Először is sokkal könnyebb lett nyomon követni és mérni

és újra igénybe veszik a luxusajánlatokat. A pénzintézetek marketingeseinek meg akkor fut össze a nyál a szájukban, amikor látják, hogy a befektetők naponta kereskednek részvényekkel, vagy amikor hitelkártyafüggő ügyféllel találkoznak – ők hatalmas kamatokat fizetnek amiatt, hogy havi hitelkártyaszámájuknak csak az előírt minimumát törlesztik rendszeresen.

A Charles Schwab brókerház első osztályú ügyfelei közé azok kerülhetnek be, akik legalább 100 ezer dollárral nyitják meg számlájukat, s egy évben legalább 12 alkalommal adnak eladási vagy vételi megbízást – az ilyen ügyfelek, ha a befelőlőnél, sohasem kell 15 másodpercnél többet várnia arra, hogy valaki felvegye a kagylót; a „normális” ügyfelek viszont esetleg 10 percen át is doboghatnak az ujjakkal, mire végre valaki szóba áll velük. A Maytag Corporation azokat az ügyfeleket részesíti előkelő kiszolgálásban, akik az 6 drága, előtöltős Neptun mosógépét vették meg 1000 dollárért, s nem a feleakkora árú felülőtőt. A vállalat e megbecsült vevőknek ingyen feltárcsázható termékszakértői csoportot tart fenn, s ha meghibásodik a masina, számíthatni lehet a gyors javításra.

### Finomabban szegmentáljunk, kérem!

Nyilvánvaló persze, hogy a kispénzű, nem nagy vevők minimálisnál is alacsonyabb szintű kezelésének nem a legjobb a sajtóvisszhangja. Az AT&T például emiatt volt kénytelen nemrégiben kivenni üzleti terveiből a 28 millió lakossági fogyasztót érintő minimális használati díjat; ezt azért kellett volna fizetni, mert sokan nem telefonálnak annyit, hogy nyereséget hozzanak a cégnek. A telefonszolgáltató úgy igyekszik javítani a helyzetén, hogy a „csústelefonálóknak” díjkezdve-ményt és ingyenes kábelcsatornát biztosít.

De vajon méltányos-e a szolgáltatások ilyesféle felosztása? Ez, kedves hölgyem/uram, az ön kitalálástól függ. Olyan korban, amilyen emelkednek a munkabéreköltségek, s csökkennek az árak, az amerikai cégek panaszkodnak; egyszerűen nem engedhetik meg maguknak, hogy az elmúlt évekhez hasonlóan továbbra is zsíros dollárokat fizeszenek ki minden ügyfél elsőrangú kiszolgálásért. Elemzők szerint az élevesed verseny miatt számos iparágban 5-10 százalékponttal csökkent a bruttó nyereség az elmúlt tíz évben. Az ügyfelek 10 évvel ezelőtt nagyobb profitot hoztak a cégeknek, s most e tekintetben nő köztük a különbség.

Az ügyfelek még finomabb szegmensekre való felosztása nem feltétlenül rossz a fogyasztóknak. A kiszolgálás leépítése vagy takaréknál állítása sok esetben árcsökkenéssel járt. A Charles Schwab által felszámított jutalék például kétharmaddal csökkent az elmúlt öt év alatt, s eközben a cég költségei tranzakció-típusonként (webes vagy személyes megbízások) a néhány centtől a több dollárig terjednek. Ráadásul a cégek ma sokkal több terméket és szolgáltatást kínálnak, mint azelőtt, s a tranzakció-kezelésnek is több módzata ismert. Hála az internetnek, az ügyfelek sokkal jobb eszközök birtokában sokkal kényelmesebben szolgálhatják ki magukat. ☘

## Sajnáljuk, értékebb ügyfeleinkkel foglalkozunk!

Némely cég racionálisan módszereket használ annak kiderítésére, hogy egy ügyfelet érdemes-e pályáztatni – ha meg nem, akkor hadt csönögjön az a telefon. Ime, néhány technika:

**Kódolás** – Néhány vállalat aszerint sorolja be ügyfeleit, hogy azok mennyi nyereséget hoznak neki. Minden ügyfélhez kódot rendelnek, amely az ügyfélszolgálatosnak „megmondja”, miképp kell a különféle kategóriákba tartozó ügyfelet kezelni.

**Irányítás** – Az ügyfélkód alapján a kapcsolattartó központ különböző sorokba irányítja a hívást. A sokat költő, kiemelt ügyfeleket jó problémamegoldó képességgel személyzet veszi gondjába, a többiek viszont talán sohasem beszélnek élő emberrel.

**Célcsoport kezelése** – A kiválasztott ügyfeleknek elengedik a különböző díjakat, s egyből, rejtejt kedvezményben is részesítik őket, természetesen az általuk képviselt üzlet értéke szintén. A kevésbé értékes ügyfelek még csak tudomást sem szereznek arról, hogy létezik ilyen promóció.

**Adatmegosztás** – A cégeknek kedvező foglalatosságuk, hogy kívülállóknak adják az ügyfelek tranzakcióiból lezúrt adatokat. Amikor tehát az ügyfél gyanúlanul közelít egy neki még idegen üzlet ajtajához, ott már szemni fogják a „nacionáléját”, mivel vásárlóereje már korábban tüzetes vizsgálatnak vettettett alá.

## HÍREK

# Digitális adatokkal a Föld körül

**A Scala bemutatta E-repository nevű új internetes eszközt.** Ennek révén a felhasználók a Microsoft Visual Basic for Applicationsben (VBA) és a Scala Developer Editionsben készülő projekteket cserélhetnek vagy oszthatnak meg egymással. A főleg Scala-partnereknek és kereskedőknek szánt termékkel a Scala Global Seriesnek készített VBA alapú üzleti megoldások terjeszthetők más ügyfelek körében; az E-repository alapváltozata már 15 megoldást tartalmaz a világ minden tájáról. A VBA-nak nagy ereje, hogy könnyen, az alaprendszer módosítása nélkül írhatók benne kiegészítők, testre szabási lehetőségek a Scala vállalatirányítási rendszeréhez. (Munkatársunktól)

**Közös kezdeményezést indított útjára a Microsoft, a Commerce One, az Ariba és a Clarus: SupplierExpress nevű programjuknak az a célja, hogy megkönnyítse a vállalatoknak a belépést az elektronikus kereskedelem világába.** A SupplierExpresszel katalógusokat készíthetnek – s abba felvehetik termékeiket vagy szolgáltatásaikat –, könnyebben fogadhatják a megrendeléseket és teljesíthetik a szállításokat. A SupplierExpress jóvoltából a vállalat ezenfelül folyamatosan alkalmazkodhat az online piac változó viszonyaihoz. A kezdeményezés alapját a Microsoft Commerce Server és BizTalk Server szoftverei adják, de a többi partner is hozzáteszi a maga termékét. Kezdetben néhány tesztpartnerrel próbálják ki a kezdeményezést, és az ő észrevételeik alapján tovább finomítják azt. Ha egy cég már használatba vette a SupplierExpress, akkor az ő észrevételeik alapján tovább finomítják azt. Ha egy cég már használatba vette a SupplierExpress, akkor az ő észrevételeik alapján tovább finomítják azt. Ha egy cég már használatba vette a SupplierExpress, akkor az ő észrevételeik alapján tovább finomítják azt. Ha egy cég már használatba vette a SupplierExpress, akkor az ő észrevételeik alapján tovább finomítják azt.

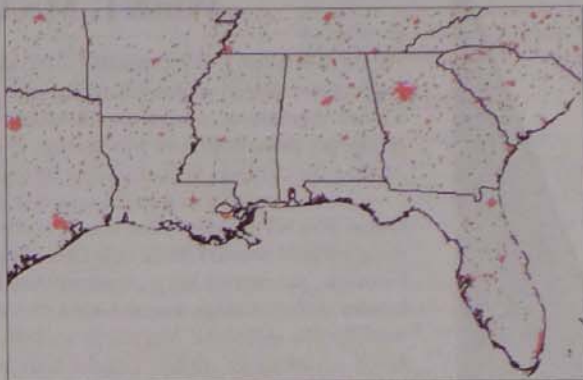
**Az IBM és a Mercantec ajánlatának elfogadásával az internetes szolgáltatók könnyebben kínálhatnak elektronikus kereskedelmi szolgáltatásokat ügyfeleiknek.** A szolgáltató a bevezetési díj fejében annyi IBM UNIX kiszolgálót és Mercantec SoftCart elektronikus bolti szoftvert kap, amennyit szeretne, de a későbbiekben csak aszerint fizet, hogy az ügyfelei mennyit használnak azokból. Így csökkennek a szolgáltatás bevezetési költségei és a későbbi kiadások arányban lesznek a bevételekkel. A 10 ezer dolláros bevezetési díj magába foglalja a telepítés és üzembe helyezés költségét is; az induló költségek közé tartozik még egy 5 ezer dolláros „előre fizetett” használati díj is. A Mercantec SoftCart révén az ügyfelek gyorsan kialakíthatják saját webes üzletüket. Az IBM az RS/6000 B50 állványba szerelt kiszolgálót kínálja a szolgáltatóknak; új kiszolgálókat igény szerint telepít. A két vállalat szerint ez az első ilyen teljes ajánlat az elektronikus kereskedelmi alkalmazások piacán. (Munkatársunktól)

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

Ha az összes digitális térkép összes adatát egymás mellé sorba rakogatnánk, nos, az sem lenne kevésbé értelmetlen, haszontalan tevékenység, mint amit ma művelünk az ilyen adatokkal. No jó, azért az ember ma is képes kombinálni az egyik fajta formátumú szántóföldi területi adatokat egy másik fajta formátumban lévő országúti adatokkal, majd

Protection Agency, EPA), a sürgősségi esetek kezelésére hivatott szövetségi hivatal, a Federal Emergency Management Agency (FEMA), valamint a szintén egyesült államokbeli National Imagery and Mapping Agency mindannyian nagy GIS-alkalmazók, egyben az OGC fő támogatói.

„Az OGC lehetőséget és teret ad



megjelenítheti mindezt térképen egy harmadik formátumban – de csakis meglehetősen sok munkával, s feltéve, hogy tapasztalt szakemberről van szó. De javulhat a helyzet, ha az OpenGIS Consortiumnak (OGC) sikerül megalkotnia az egységes Web Mapping Server Specification (WMS).

Egy WMS-re felkészített szoftver, valamint egy webböngésző birtokában az egyszerű felhasználó is ugyanolyan könnyen keresgélhet a weben található térinformatikai-térképes adatok között, mintha kulcszóra indítana keresést. Egy ilyen műveletben a keresőmotor a kívánt webcímet megszerzése végett átfésüli a szolgáltatások nyilvántartását, amelyben a szolgáltatások metaadatai találhatóak, valamint a katalógusszolgáltatásokat, amelyben a térinformatikai információk metaadatai gyűlekeznek.

Alan Doyle, a térinformatikai (GIS) rendszerekre szakosodott International Interfaces nevű tanácsadó cég egyik elemzője szerint több ilyen szolgáltatás-nyilvántartás működik kísérleti jelleggel. Így például a The Federal Geographical Data Committee-féle Clearinghouse a szövetségi adatok nyilvántartását végzi majd. Doyle úgy látja, hogy egy ilyen szolgáltatásregisztráció létrehozása és működtetése jól példázza a felbukkanó új üzleti lehetőségek megragadását, nagyjából úgy, ahogy korábban az emberek a Yahoo-ban és hasonlóknál lévő lehetőségekre éreztek rá.

A tervezett alkalmazás csupán annyi felhasználói közreműködést igényel majd, amennyi a keresés elindításához szükséges; ezt követően kéréseket küld ki webcímekre, hogy a különböző forrásokból származó adatokat elérő rétegekben jeleníts meg JPEG vagy GIF formátumban. Ezek után a felhasználó maga ötvözheti a különböző rétegeket, hogy egyetlen képet lásson.

A U.S. Geological Survey, az egyesült államokbeli mezőgazdasági minisztérium, az ottani környezetvédelmi hivatal (Environmental

az üzleti modellen alapuló szabványok kifejlesztéséhez és e munkák koordinálásához – mondja David Schell, a konzorcium elnöke. – Mindaddig nem vágunk bele valaminek a megoldásába, amíg a piac nem jelzi, hogy az probléma. Nem olyan üzletágban dolgozunk, amely absztrakt rendszereket létrehozásán fáradozik, hogy aztán gyönyörködjen a szellemi termék strukturájának szépségében.” A szervezet mintegy 230 tagja között ott találjuk a szövetségi hivatalokat, a vezető GIS-szolgáltatókat, valamint a nemzetközi szabványügyi szervezeteket.

A szabványosítás iránti igény legerősebben a távközlési szektorban érezhető: az ebben érdekelt cégek ugyanis a földrajzi pozícióhoz kapcsolódó szolgáltatásokkal akarják ellátni előfizetőiket. Az első feccsek ezek közül most kezdtek feltűnedezni Japánban és Európában. A francia Webbraska Mobile

Technologies például térképeket, forgalmi információkat és navigációs szolgáltatásokat kínál öt európai országban a mobiltelefon-használók számára. A valós idejű forgalmi információ adó szolgáltatás használói térképeket látnak mobiljuk kijelzőjén, amelyek feketével jelzik a dugókat, szürkével a nagy forgalmat lebonyolító utakat, az akadálytalan áthaladást engedélyező útvonalakat pedig fehérrel. A konzorcium elnöke elmondta: együttműködnék a szabványalkotó testületekkel, így például az Internet Engineering Task Force-szal (IETF) és a World Wide Web konzorciummal, hogy olyan térképeszeti szabványokat dolgozzanak ki, amelyek illeszkednek a meglévő hálózatokhoz és kommunikációs standardokhoz.

„Nagyon sok technológia eset-

ben a játékkonzolok vezetik a piacot, abban jelennek meg először bizonyos újdonságok. De ha a WMS technológiát egyszerűen csak a Hol vagyok én? típusú szórakoztató alkalmazásokhoz kezdjük el használni, szem elől tévesztjük az egésznek az értékét. A piacot lényegesen összetettebb eszközöknek és alkalmazásoknak kell meghatározniuk. Ezekből pedig már manapság is számos található szerte a világon.

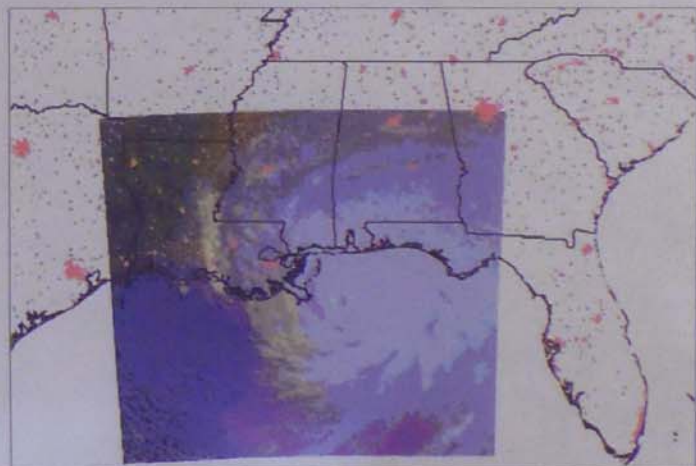
Massachusettsben például csillagászati ára van a földnek, így az ingatlanforgalmazók olyan szennyezett területeket keresnek, amelyeket az EPA művelésre alkalmatlannak minősített. Irodaházak építéséhez gyakran megéri ilyen telkeket felvásárolni, s megtisztítani, mint eleve teljes értékű területet venni, amely lényegesen drágább.

WMS-kompatibilis szoftver birtokában az ingatlanügyi fejlesztő olyan térképet hozhat majd létre, amely feltűnteti az összes művelésre alkalmatlan területet (EPA-adatok alapján), ártéri területet (FEMA-adatok alapján) és az országúthálózatot (az Egyesült Államok Közlekedési Minisztériumának adatai alapján), így módon segíti a telkekre vonatkozó döntés meghozatalát. Doyle úgy látja, a dolgok jelen-



legi állása szerint ez még nem lehetséges, kivéve, ha valaki profi GIS-es, és van rengeteg ideje meg türelni az adatátalakítgatásokhoz és -összefésüléshez.

Doyle elmondta: a WMS tavaly októberben tűnt föl, akkor, amikor



az OGC-tagok sorozatos együttműködési teszteknek vetették alá a Web Mapping Testbed 1 keretében. Azzal, hogy a weben egy szabványos csatlóval hozzáférhetővé lehet majd tenni a térinformatikai adatkészleteket, megoldódhat az

adatintegritás iránti felelősség rázós kérdése.

Az ingatlanügyi fejlesztő például a különböző ügynökségektől adatokat szerezhet be CD-n, s azokból azután létrehozhat egy térképet a lehetséges irodaház-építési területekről. Ahhoz azonban, hogy a térkép mindig aktuális legyen, a fejlesztőnek kellene felelősséget vállalnia minden adat frissítéséért, ami már n' bonyolultságú karbantartási probléma, állítja Doyle.

Mindazonáltal a több forrásból származó térképek képét a weben elérhetővé tevő WMS sem gyógyír minden problémára. Mert mi van akkor, ha, mondjuk, nemcsak látni, hanem manipulálni is szeretnénk a földrajzi adatokat?

E fogas kérdés megoldása a célja a most zajló Web Mapping Testbed 2-nek, nevezetesen az, hogy a különféle forrásokból származó adatokból egymással együttműködő adatkészleteket lehessen kialakítani. A tervezett Web Mapping Feature Specification lehetővé teszi majd a fejlesztőknek, hogy leszedjék a webről a legfrissebb adatokat. A Geographic Markup Language (GML), az XML térinformatikai „unokatestvére” lehet majd a legelőreljebb eszköz, amellyel hozzáférhetővé tehető a földrajzi adatok iratlan tömege.

Kevés technológiai terület dicsekedhet olyan gazdag és színes fejlődéstörténettel, mint a GIS, hűla az egyetemnek, szövetségi hivatalok és kereskedelmi cégek egymást támogató munkájának. Az OGC alelnöke és főtechnológusa, Kurt Buehler szerint a GML mintát ad ahhoz, hogyan kell a földrajzi adatokat XML-re átültetni. Egy ilyen széles körben elterjedt és támogatott szabványra alapozva leegyszerűsíthető a földrajzi információkhoz való hozzáférés, legalábbis az OGC ezt reméli. Az OGC elnöke elmondta: a szervezet most egy WMS-kompatibilitási teszten dolgozik. Doyle szerint azonban végül erre már nem is lesz szükség. „Hasonló lesz, mint az

e-mail. Amikor üzenekező szoftvert vásárolunk, elvárjuk tőle, hogy képesek legyenek vele levelet váltani különféle elektronikus levelezőcsomagokkal.”

Sami Laiss  
(Computerworld)

# SPRINT

SZOFTVER ÉS HARDVER

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

**KÍNÁLATUNKBÓL:**

**Office Professional Standard áron:**  
Office 2000 Professional magyar OLP NL 132 900.-  
Office 2000 Professional magyar upgrade OLP NL 73 600.-

**5+1**öt fizet hatot kap!!!  
Minden hatodik magyar Office Open Licence Business ajándék!

**Vagy bérelni szeretné szoftvereit? A Megoldás: SPRINT!**

**AKCIÓ!!!** Adobe Design Collection 3.0 (InDesign 1.5, Illustrator 9.0, Photoshop 6.0, Acrobat 4.05) 408 700.- (849 000 Ft helyett)

Adobe Photoshop 6.0 261 300.-  
CorelDRAW 9 Office Edition 48 300.-

**AKCIÓ!!!** CorelDRAW 10 upgrade 89 000.-  
Norton Internet Security 2001 2.5 for Win95/98 18 600.-  
Windows Millennium Edition Hungarian upgrade CD 35 100.-  
SUSE Linux 7.0 Professional 13 900.-

**IBM PC 300 VEGÁS 6345-10G**  
(C500, 32MB, 56B, ethernet, W98SE) 155 900.-  
Compaq IPAQ LL (C500, 4.36B, 64MB, W95/98 DEMO) 164 900.-  
Compaq IPAQ LF (PIII 500, 8.46B, 128MB, W2000 DEMO) 239 900.-  
Compaq E500 (PIII 650, 6.4MB, 126B HDD, DVD, FDD, modem, ethernet 14.1TFT, Win9x) + dokkoló 789 000.-  
HP 91 19" monitor 97 700.-  
HP DJ950 + C215 digitális fényképezőgép 112 600.-  
LG 575MS 15" TFT LCD 299 900.-  
Xerox 4512N hálózati lézerprinter  
(12lap/perc, duplex, ethernet) 159 900.-

**AKCIÓ!!!** HP Color Laserjet 4500 színes lézerprinter 499 000.-

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

**S P R I N T I**  
Megjegyzések: Árunk 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

Sokoldalú  
Pontos  
Rugalmas  
Innovatív  
Hagyomány  
Tisztelettel

**MEGOLDÁS**

Hardver, szoftver megoldások kereskedelmé

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

## Consent

Personal- und Managementberatung

### 25 Jahre Kompetenz

Feltörekvő ipari szolgáltató vállalat vagyunk, amely Ausztriában vezető szerepet tölt be a szakmában. Budapesti (XI.) székhelyű magyar leányvállalatunk már 1990 óta működik, s rendkívül sikeresen fejlődik. Fialat munkatársat/munkatársnőt keresünk

## IT felhasználó- és rendszertámogatásra WinNT, MS Office

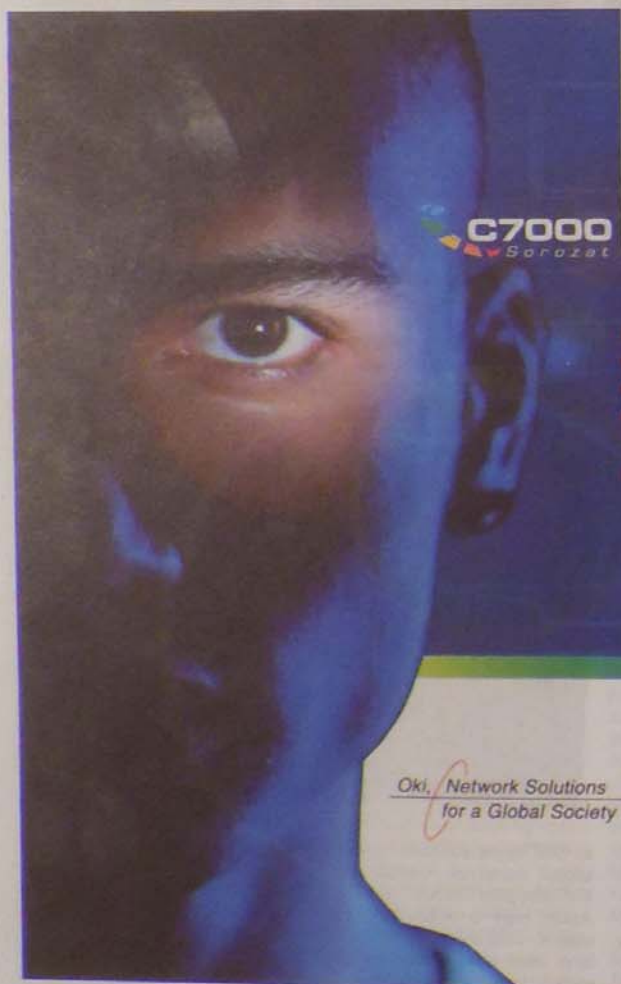
Az Ön fő feladata – a cég speciális szoftverének használatára bécsi központunkban történő alapos felkészítés után – a felhasználók támogatása, a rendszergondozás, a munkatársak felkészítése és a magyar nyelvű számítógépes-dokumentumok elkészítése. *Esetenként a felhasznált támogatásra Ausztriában kerül sor, amit anyagilag külön honorálunk, s reméljük ez további vonzerőt gyakorol Önre.*

Olyan Win NT és MS Office alapos szakismeretével rendelkező, lehetőleg hasonló munkakörben már tapasztalattal rendelkező munkatársat keresünk, aki örömet leli a csapatmunkában, rugalmas, önálló, és kész tanulni. Közgazdasági, kereskedelmi végzettséggel (érettségi, főiskola) rendelkezők előnyben! *Nagyon jó szóbeli német nyelvtudással rendelkezők jelentkezését várjuk!* Utazási kedv elengedhetetlenül szükséges!

Érdeklődés esetén pályázni német nyelven tanácsadó partnerünknel, a Consent Betriebsberatung GmbH-nál lehet. (A-1130 Bécs, Dommayergasse 4, e-mail: [consult@consent.at](mailto:consult@consent.at)). Ha kérdése van, Dr.Pfandbauer a 0043/1877 30 03/20-as telefonszámon szívesen áll rendelkezésére.

A személyes beszélgetésre Budapesten kerül sor.

— Wien-Prag-Brünn-Karlstein —



## Az OKI Pictures bemutatja

THE  
**COLOUR  
OF BUSINESS**  
LIGHTS COLOUR ACTION!

## produkciónját!

- Színes digitális LED nyomtatás: 12 oldal/perc, 1200x1200 dpi valós felbontás
- 20 oldal/perc mono nyomtatás
- 400 MHz 64-bit PowerPC 750 processzor MEGA technológiával
- 64 MB RAM (C7200 és C7200n), 128 MB (C7200dn), 256 MB (C7400); bővíthetők 1024 MB-ig
- Single Pass Technology – papírvastagság 200g-ig



Okidata Network Solutions  
for a Global Society

# OKI

OKI Systems (Magyarország) Kft.

1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12. Telefon 327 4070 Fax 327 4076 e-mail: [oki@nyomtato.com](mailto:oki@nyomtato.com)

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

NAGYKERESKEDŐ PARTNEREINK: CHS KFT. 06 1 451 3500 • CORWELL KFT. 06 1 306 9060 • FLAG RT. 06 1 383 0155  
HS PRINT KFT. 06 1 270 7890 • SVED RT. 06 1 452 9020 SYSTEM PARTNEREK: ALBACOMP RT. 06 22 315 414 • GETRONICS MAGYAR-  
ORSZÁG KFT. 06 1 206 3250 • MONICOMP KFT. 06 1 452 9020 • SZINWANT KFT. 06 1 252 0545

# Új szabályok az e-kereskedelemben?

Október elején a Wal-Mart Stores (az Egyesült Államok legnagyobb áruházláncja – a Szerk.) újratervezésre hivatkozva bezárta webüzletét. A helyet meglátogatók nem látták a következő néhány hétben egyebet, csupán egy levelet, amelyben a cég vezérigazgatója azt javasolta, térjenek vissza majd akkor, ha elrendeződnek a dolgok. (Azóta elrendeződtek a dolgok, a walmart.com ismét fogadja a látogatókat. – A Szerk.) Természetesen mindannyian tudjuk: ennek nem ez a módja, ezt nem így szokták csinálni. Az egyik e-kereskedelmi elemző egyenesen „örült rossz ötletnek” titulálta az üzletbezárást, egy másik guru meg sejtelmesen csak ennyit mondott: „briliáns, zseniális feyvertény”.

## Forgatókönyv szerint

Bizonyára mindannyian tudjuk, hogyan szólnak a hivatalos forgatókönyvek az ilyen helyzetekről: fenn kell tartani online a régi webüzletet, s majd csak akkor kell bezárni, ha elkészült az új webhely. Természetesen vesszük: ilyen esetekben ez az egyetlen lehetséges eljárás, az Egyedül Üdvözítő Út.

Természetesen éppen ezt az említett hivatalos forgatókönyvet követte a Wal-Mart is, amikor tavaly új-

ratervezte webhelyét. Ki hitte volna, hogy ez a projekt óriási kudarccal lesz? Pedig így történt. A webüzletet a tervek szerint októberig kellett volna befejezni – s januárig sem kezdte el a működését. „Mellesleg” közben lecsengett az év legnagyobb vásárlási szezonja, a karácsonyi idény.

Azután, amikor végre megnyílt, az új webüzlet igen kellemetlen érzékelést kapott mind a vásárlók, mind pedig az olyan fontos kritikusok részéről, mint amilyen a Gomez Advisors; kifogásolták, hogy túl sokat kell kattintgatni, túl sok rétegen kell átvégődni, nem elégségesek a termékinformációk, túl nehezen lehet kilépni a helyről. Ennyit a Wal-Mart híres, új e-kereskedelmi kezdeményezéséről.

A Wal-Mart hónapokon át kereste a módját annak, hogy megszabaduljon az újonnan bevezetett dizájntól. Végül is idén júniusban a cég felvásárolta a HomeWarehouse.comot annak webáruház-technológiájáért. Ugyanekkorra datálható az ügyvezetőnek az a döntése, hogy az átmenet időszakára szó szerint bezárja a boltot.

Ennyit a hivatalos forgatókönyvekről. Pedig mi mindannyian szeretjük ezt a verziót, igaz? Imádjuk egyetemesnek kikiáltott, tökéletesen érthető szabályait. Imádjuk az

idők során bizonyított direktíváit, amelyek pontosan megmutatják az elektronikus kiskereskedők legülsőbbjének, hogy mi a teendő – legalábbis az esetek zömében.

Könnyű tehát e forgatókönyv szerint élni. S ha nem vagyunk elég óvatosak, könnyen elkábíthatjuk magunkat azzal, hogy minden esetben ez az Egyedül Üdvözítő Út.

## Feltételezések

Nem szabad azonban megelégednünk arról, hogy egy ilyen forgatókönyv több kritikus fontosságú feltételre alapoz. Először is feltételezi, hogy már van egy jó kis elektronikus kereskedelmi üzletünk, s azt még hatékonyabbá akarjuk tenni. Aztán azt is természetesen tartja, hogy elegendő ügyfelünk van, s nem szeretnénk megkockáztatni az elvesztésüket. Végül pedig, mondhatni, készpénznek veszi, hogy van valaminek, amire érdemes építeni. Márpedig a Walmart.com esetében valószínűleg egyik említett feltétel sem állja meg a helyét. Semmi megmentésre érdemes nem volt: sem a webhely, sem az ügyfelek, sem pedig a technológia. Így tehát leradírozták a színről az egészét.

A forgatókönyv másik alapfeltétele az, hogy a cégnél minden az



elektronikus kereskedelem körül forog. Márpedig ez a Wal-Mart abszolúte nem áll: a „valódi világ-beli”, földi áruházaiakra továbbra is áramlik a készpénz, s továbbra is életben tartják a márkanévet, mind egy, milyen hosszú ideig tart zárva kibertéri mása, a webüzlet.

Ráadásul a vállalati informatikai projektek egyik nagyon lényeges tapasztalatát is figyelmen kívül hagyja ez a forgatókönyv: mindaddig, amíg van egy működő webboltunk – még ha az kicsit csikorogva, döcögve megy is, és rég szemétdombon volna a helye – nem kell nagyon izzadnunk, ha nem tudjuk betartani az ütemtervet. Néhány heti, esetleg hónapi késés? Ugyan már, mi a baj? – a régi online bolt még mindig működik.

Ez a fajta önelégültség – ami máris túl sok projektet kavart meg, ítélt sokszor bukásra, weben, földön egyaránt – már biztosan nem lesz úrrá még egyszer a Walmart.comon. A régi webhely az enyészetté lett, betekig internet nélkül működtek.

A dolgozók nagyon elkötelezettek voltak, mert tudták: ha most is kihagyják a nagy bevásárlási szezont, már halottak is.

Április óta új online elnök-vezérigazgatója van a Wal-Martnak. Jeanne Jackson korábban a The Gap online és katalógus üzletágát vezette, s a holtpontra lévő „szafariruha”-bolthálózatot, a Banana Republicot az egyik legkészenállóbb kiskereskedelmi márkanévvé tette föl. Ismeri a kiskereskedelmet – a hagyományost és az elektronikus egyaránt. Ugyanolyan jól ismeri a szabályokat, mint bárki más ebben a szegmensben. És éppen ő az, aki sutba dobta a régi szabályokat – és a régi Walmart.comot.

Sokan nem hiték, hogy igaza lesz, de az idő őt igazolta. Egy dolgot mérget vehetünk: a Walmart.comnál mindenki versenyt futott az idővel, hogy megnyithassák az online üzletet, és senki nem vett készpénznek semmit.

Frank Hayes  
(Computerworld)

PERVASIVE

Pervasive.SQL 2000

**FEJLESZTŐK FIGYELEM!!!**

Használjon Ön is **GYORS,**  
**MEGBÍZHATÓ** és **OLCSÓ**  
adatbázis-kezelőt!

7.875 Ft-tól!!!

Hotline:  
216 99 10

PERVASIVE  
SOFTWARE

- Multi-platform támogatás (Linux, Win95/98/NT, Netware, SunSolaris)
- Multi-Network protocol támogatás (TCP/IP, NetBIOS, IPX/SPX)
- Nem igényel adatbázis adminisztrátort
- Skálázható
- ...

MAGIC  
www.magic-sw.hu

Magic Onyx Magyarország Kft.  
E-mail sales@magic-sw.hu

Pioneer

A vezető  
DVD gyártó

### DVD-ROM

Pioneer DVD-A05S2  
(16xDVD, 40xCD, ATAPI, slot-in, ajándék DVD-k)

### DVD-Recorder

Pioneer DVR-S201  
(4.7 GB record capacity, SCSI-2)

### DVD-R disc

Pioneer DVS-R4700  
(4.7 GB recordable DVD media)

### CD-R disc

Pioneer CDM-G74S  
(recordable CD, 650 MB, 74 min., Gold)

### DVD Autochanger

Pioneer DRM-7000 Flexlibrary  
(720 discs, 16 drives)

### CD-ROM Changer

Pioneer DRM-6NX  
(6-disc, SCSI-2, cache)

### Professional Display

Pioneer Plasma monitor  
(XGA, 4.3/16:9 aspect ratio, 40/50")

BaSys

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

## Megvették az InNetet

A bécsi székhelyű S&T System Integration and Technology Distribution AG megvásárolta a budapesti InNet Kft. teljes tulajdoni hányadát. A részben készpénzzel, részben S&T-részvényekkel finanszírozott cégvásárlás eredményeként az S&T további 5 millió eurós bevételre számít a 2001-es pénzügyi évben.

Az InNet Kft. az S&T Magyarország Kft. integrált részeként fog működni, de az új tulajdonosok egyelőre nem szándékoznak változtatni az InNet vezetői összetételén. A felvásárlás következté-

ben az S&T Magyarország Kft. alkalmazotti létszáma 18 fővel bővült: célja, hogy a gyártófüggetlen információtechnológiai infrastruktúra és e-business-megoldások szolgáltatójaként pozíciót foglaljon a közép- és kelet-európai országokban, minél nagyobb földrajzi területet fedve le helyi képviseléseivel.

Az ügylet összegéről az érintett felek nem nyilatkoztak, nyilvánosságra csak annyi került, hogy a vásárlásban kisebb arányban részesedtek az értékpapírok. Az S&T idei tervezett bevétele Magyarországon 4 millió euró, míg az

InNeté 2,8 millió euró. Jövőre a most már egyesült cégek együttes bevételét 13-14 millió euróra tervezik Magyarországon. A 2000-re várható, 100 millió eurót meghaladó összbevételű, közel 600 főt foglalkoztató S&T-nek Ausztrián kívül Lengyelországban, Csehországban, Szlovákiában, Magyarországon, Bosznia-Hercegovinában, Horvátországban, Jugoszláviában, Szlovéniában, Macedóniában, Bulgáriában, Moldáviában, Romániában, Oroszországban és Ukrajnában működik képviselése.

K. Z.

## Areco-konferencia az e-businessről

Félnapos szakmai konferenciát rendezett november 21-én az Areco Systems Kft., Elektronikus kereskedelmi megoldások Intel alapú Unix-plattformon címmel. Az eseményen az Intel, az SCO, a Software AG és a Dell képviselői ismertették cégeik megoldásait. Azért éppen ők, mert mint *Toporczy István*, az Areco kereskedelmi igazgatója kifejtette, cége e termékek felhasználásával (is) teljes elektronikus kereskedelmi megoldásokat akar szállítani ügyfelei-

nek. *Golubeff Róbert*, az Intel hazai képviselője az elektronikus kereskedelem jellegéről szólva elmondta, az igazi mércét az ügyfelek jelentik, az a legfontosabb, hogy ők mennyire elégedettek. Az e-business harmadik generációja már a jobb üzletvitel kialakítására összpontosít a folyamatok automatizálásával. Az e-kereskedelmi rendszerekkel szemben támasztott legfontosabb követelmények között említette a megbízhatóságot, a rendelkezésre állást és a későbbi növekedés lehetőségét.

Erre lehet alkalmas az SCO UnixWare Non-Stop Cluster nagy megbízhatóságú fűrtözött rendszere, mondta *Kapusy Dániel*, az SCO területi képviselője. Az Intel alapú kiszolgálókra épülő fűrtözött rendszer különlegessége a Single System Image technológia, ennek révén a rendszergazdák egyetlen gépként látják a fűrtöt, a felhasználók pedig az információkat azok fizikai helyére való tekintet nélkül érthetik el. A Software AG munkatársai a Tamino XML adatbázis-kezelőt ismertették; ezután került sor a Dell termékkatalójának, valamint a Tarantellának a bemutatására is.

Sch. A.

## Az IEEE elnöke hazánkban

Szabványok nélkül nincs fejlődés – mondta a Magyar Tudományos Akadémia november 20-i nemzetközi tudományos ülésén tartott beszédében *Bruce A. Eisenstein*, az IEEE (Institute of Electrical and Electronics Engineers) elnöke. Az MTA Távközlési Rendszerek Bizottsága által rendezett ülés témája a tudományos kutatás és fejlődés volt. *Bruce A. Eisenstein* előadásában kifejtette, hogy szabványok kidolgozásában nagy szerepet játszik az IEEE. A több mint 350 ezer tagot számláló szervezet 40 úgynevezett „társaságban” (society és council) folytatja tevékenységét; 108 folyóirata jelenik meg, tavaly több mint 400 ezer oldalnyi publikációt adott ki, digitális könyvtárban pedig több mint 800 ezer dokumentum található. Magyarországon az elmúlt öt évben nem nőtt ugyan a tagok száma, de bízik abban, hogy a helyzet itt is változni fog. A modern idők fejlődéséről szólva *Eisenstein* elmondta, hogy az információáramlás felgyorsulása minőségi változásokat is jelent: ma már természetesenek vesszük, hogy bármi történik is a világban, arról akár percekkel belül is értesülhetünk. Ami pedig az internetet illeti, egy-egy műszaki forradalom átélői soha nem tudják megjósolni, hogy az új technológiának mi is lesz az igazi jelentősége – Gutenberg például nem is álmódott napi sajtóról – ő olcsó Bibliát akart minél több ember kezébe adni –, így ma még mi sem látjuk át, milyen irányba fordítja életünket a digitális forradalom.

Sch. A.

**210000 BIGGER AND Badder**

**VISSZATÉRT, ÉS A NEVE MÉG MINDIG UGYANAZT JELENTI: TELJESÍTMÉNY.**

**NAGY ÉS ERŐS GÉP – KIMÉLETLEN GAZDASÁGBAN** MINŐSÉG ÉS VÁLTOZÁS, HOGY SZÁMÚ GÉP-RENDSZEREK ELŐRE LEHETNEK ÉS LEHETNEK, A LEGNAGYOBBI TERLEKESZTŐK.

**MEGA-SZERVETŐL** MEG A 210000 STARFIRE RENDSZER MEGVALÓSÍTOTT MŰHELYEK ÉLÉTE.

**KÖVETELI** AZ ÚJABB ÉS ÚJABB FELADATOK ÖRÖKSZÁRA, MEG SZERENKÉRE, KEGYELEMÉRT KÖNYÖROGNEK. A SUN MŰHELYEIN.

**INTERNET** HAJTYAJÁRÓK MŰHELYEIN. **MOTORJÁNAK**

**HIHETELLEN ÉTVÁGYAL FALJA A TERABÁJTOKAT.** ÉS A HŐGÉP ENEM A VÁLTOZÁS AZ ŐN TÖRTÉNI VÉGERMŰHELYEIN.

**DOT-IN.COM PRODUKCIÓ**

**Sun**  
microsystems

**MK1 MŰHELYEIN KAPITALISTÁNAK**

www.sun-dot-in.com

# Pénzügyi termékek az interneten

E-világi pénzügyeink avagy pénz a hálón címmel rendezeti konferenciát az online pénzügyi alkalmazásokról és a vonzáskörükbe tartozó megoldásokról a *Bank és Tőzsde* című hetilap. A rendezvényen képviseltette magát a Cap Gemini Magyarország, a Concorde Értékpapír Rt., a Graphisoft, a Brokat, az OTP, az Oracle, a Sun és a KFKI.

A pénzügyi folyamatok az internetről függetlenül is forradalmi átalakuláson esnek át, a technológia azonban az élén áll a változásnak – hangsúlyozta *Jaksity György*, a Concorde ügyvezető igazgatója. Eközben folyik a globalizáció, valamint a méretgazdaságosság és a komplexitás keresése; egyes szereplők nőnek, mások viszont nem tudják átfojni a teljes értékláncot, így a piacon a pénzügyi konglomerátumok és a specialisták együttélésére lehet számítani. A technológiai szolgáltatók nemcsak kiszolgálnak, de helyettesítik a pénzügyi cégeket is, mivel a kereskedés egyre inkább elektronikus úton zajlik, ezt pedig a legjobban egy technológiai cég tudja kézben tartani. Megfigyelhető továbbá, hogy a pénzügyi portálok maguk is szolgáltatóvá válnak, és lehet, hogy a mobiloperátorokból rövidesen pénzügyi szolgáltatók lesznek.

Minden bank használ integrált alkalmazásokat, ám ezek legtöbbje olyan, mint egy bizottság által tervezett ló, amelyik leginkább tévére hasonlít – mutatta meg *Almásy Zsolt*, a Cap Gemini Magyarország vezető tanácsadója e szemléletes hasonlattal, azaz, hogy a legjobb szándék mellett is szülehetnek felemás megoldások. A pénzügyi világnak közben olyan kihívásokkal kell szembenéznie, mint a dereguláció, a bankbiztosítás, a globalizáció, a 24 órás piac és az új instrumentumok megjelenése – mindez nem kis kockázat mellett. Létrejönnek stratégiai

szövetségek is, nő az internet elterjedtsége, szaporodnak a CRM-kezdemenyvezések. Persze, nem minden fenéig tejfel: végszén csökkennek a kamatmarzsok (legalábbis a nagyvilágban), s tünöben van az ügyfelek lojalitása. Mindez pedig az információtechnológia robbanásszerű fejlődése és a termékfejlesztési idő szugorodása közepette megy végbe. Immár axióma, hogy a profit igen nagy hányadát az ügyfelek igen kis hányada generálja, csak éppen nem

mindig tudni, hogy melyik. Ezért a jövőben össze kell kapcsolni a meglévő ügyfél- és üzleti adatbázisokat, valamint az értékesítési csatornákat – mindezt persze fokozatosan, ellenkező esetben katasztrofális lesz az eredmény. És hogy minek ehhez IT-konzultáció? Almásy Zsolt szerint azért, mert a konzulens már látott és csinált ilyet (még ha el is rontotta), illetve katalizálja és felgyorsítja az átalakulást.

M. A.

# Aktív adatvédelem

Immár hatodik alkalommal rendezte meg a PiK-SYS Kft. az adatok, számítógépek és hálózatok védelmének, valamint a Network Associates témába vágó termékeinek szentelt szakmai napját.

A NAI védelmi termékcsaládjának és egyes elemek bemutatása mellett most különleges témaként kapott szerepet a Network Associates ASC (Authorized Support Center) programjának ismertetése, abból az alkalomból, hogy az egyik támogatóközpont szerepét a PiK-SYS tölti be.

Általános információként előadást hallgathattak meg a résztve-

vők a vírusok és ellenszerek fejlődéséről; a vírusdívat új hullámának megfelelően itt is a VBS-vírusok elleni küzdelem került az érdeklődés homlokterébe, ez – az előadó, *Győre Márk* szerint – a közeljövő meghatározó problémáforrása lehet. A konkrét termékhez kevésbé kötődő, szakmai szempontból azonban érdekes előadások között mindenképpen említést érdemel a Mol Rt. vendég-előadójának, *Mátyás Péternek* az összefoglalója a különböző méretű vállalkozások biztonságtechnikai problémáiról, technológiai és ügyviteli megoldásairól.

B. G.



Végre egyszerűbben felügyelheti az ügyfél-alkalmazott-beszállító-partner-intra-extra-internet-többplatformos-globális-túl-bonyolult-külső-belső hálózatát.

**Egyetlen Hálózat. Kapcsolódjon be!**

Nem hódíthatja meg az e-Business világot egy külön akváriumban elzártan éldegelő halként. Szüksége van a kapcsolatra, hogy az alkalmazottak, partnerek, beszállítók és ügyfelek együttműködhessenek. A kapcsolatra, hogy a különféle operációs rendszerek, intranetek, extranetek és az internet végre Egyetlen Hálózatként működjen. Biztonságosan és megbízhatóan. A Novell Hálózati Szolgáltatásai ezt biztosítják Önnek. Lehetővé teszik a meglévő technológiák együttműködését, hogy Ön megőrizze informatikai befektetéseit, hogy egyszerűen, biztonságosan és gyorsan kapcsolódjon be az új, hálózati gazdaságba. Látogasson el a [www.novell.com](http://www.novell.com) címre!

**Novell**

Copyright 2000, Novell, Inc. Minden jog fenntartva. A Novell a Novell, Inc. bejegyzett védjegye az Egyesült Államokban és más országokban.

## Reális lehet a 40 milliárd

Az idei év első háromnegyedében a Compaq Magyarország bevétele több mint 28 milliárd forint volt, s ez a szám 25 százalékkal haladja meg 1999 hasonló időszakának forgalmát. *Beck György* vezérigazgató szerint nem lehetetlen, hogy teljesül az ez évi terv, azaz a cég a tavalyi 30 milliárd forint után 40 milliárdhoz közeli bevétellel zárja 2000-et. Az idei harmadik negyedében a Compaq honi leányvállalata 10 milliárd forintos forgalmat realizált.

A Compaq Magyarország további erősítette pozícióit a hazai személyi számítógépek piacán: a július-szeptemberi periódusban 11 590 PC-t értékesített, ezzel a teljesítménnyel a cég 23 százalékos piaci részesedést ért el. Magyarországon a tárgyidőszakban egyébként 50 398 személyi számítógép talált gazdára – állítja az IDC.

M. A.





# SZÁMITASTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP

WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU

XV. ÉVFOLYAM 48. SZÁM 2000. NOVEMBER 28.

## Konfekció vagy divatszabóság?

A statisztikákból egyértelműen látszik, hogy a magyarországi közép-vállalati kör nagyon sok esetben nem használja ki az informatika kínálatát a lehetőségeket. Ennek oka nagyon sok esetben abban rejlik, hogy a szállítók sokkal jobban szeretik a nagyvállalati piacot annál, hogy foglalkozni kezdenének a kisebb vállalatok mindennapi informatikájával. Ezt a kérdéskört tekintettük át **Czakó Ferenc**tel, a Synergon vezérigazgató-helyettesével.

A Synergon tapasztalatai szerint a magyar nagyvállalatok és a multinacionális cégek számára már régen egyértelmű, hogy az informatika olyan stratégiai eszköz, amely javíthatja a vállalat működőképességét, versenyképességét, irányíthatóságát – és lehetővé teszi a tulajdonosok ellenőrzési lehetőségét –, a munkatársak számára pedig hatékonyabb környezetet biztosíthat. Ezt a felismerést a multinacionális cégek kultúrájuk részeként hozták be az országba, és hatása folyamatosan terjed a közép-vállalati körben is – állítja **Czakó Ferenc**. Javítja a helyzetet az, hogy míg a kormányzat korábban csak belső folyamataiban támogatta az informatikai fejlesztéseket, azonban az önálló kormánybiztoság megalakulásával ez a munka tudatossá vált. A folyamat lassan el-

vezet majd odáig, hogy a közép-vállalatok számára is felvetődik a kézi adminisztráció alternatívájaként az informatika alkalmazása. Vannak már persze pozitív kivételek is – **Czakó Ferenc** a gyógyszer-tárakat hozta példaként –, ahol ez a folyamat már elindult.

Egyértelművé vált, hogy az informatika nyelvé, amely sokak számára túlságosan műszaki nyelv, le kell

kérdésekre milyen módon tud választ adni az informatika. A mindennapi informatikájának célja az – hangsúlyozta a vezérigazgató –, hogy megoldásokat nyújtson a mindennapi problémáira.

Melyek azok a területek, amelyeket külön kell kezelni? Úgy tűnik, hogy továbbra is jelentős igény van az irodaautomatizálási rendszerek korszerűsítésére, és ezzel összefü-

gővelés felé viszi a vállalatokat, tehát mindenképpen fontosnak kell tekinteni a vállalatirányítási piacot. Így nyílik mód arra, hogy ezek a vállalatok a verseny erősödésével az addiginál hatékonyabban gazdálkodjanak: minimális raktárkészlettel, gyorsabb számlázással, látható és követhető tartozásokkal, a készpénzforgalom minimalizálásával.

Az internet előretörésével megszaporodnak a hálózaton keresztül kötött üzletek, de ennek következtében szembe kell nézni az informatikai biztonsággal szembeni fokozott elvárásokkal is. Ha egy hálózaton éles adatok vannak, és kritikus alkalmazások működnek, akkor attól kezdve nagyon nem mindegy, hogy melyik munkatárs milyen jogosultsággal, míhez fér hozzá, milyen ellenőrzések és védelmek vannak a rendszerben. Bár az utóbbi időben a nyilvános webhelyek elleni támadások kaptak nagy nyilvánosságot, de a vállalati webhelyeket továbbra is saját munkatársaik fenyegetik a legjobban – figyelemtelenségből, hozzá nem értésből keletkeznek a legnagyobb károk.

Összességében az a fontos – fogalmazta meg a Synergon üzletpolitikájának kijelölésére. A jelek szerint a gazdasági szabályozás egyértelműen a jól áttekinthető és követhető

igényeknek, melyek a hatékonyabb vállalatvezetéshez és a vállalat növekedéséhez vezethetnek.

A Synergon számára továbbra is kiemelt fontosságú a magyar piac, hiszen itt is kezd érvényesülni a méretarányosság elve. Így például nagyon kis cégek vélhetőleg nem lesznek alkalmasak a közép-vállalatok igényeinek kielégítésére, mert nem biztos, hogy két-három éves távlatban is képesek lesznek követni az általuk leszállított rendszereket.

Nagyon sokan vannak, akik nem szeretik a konfekcióárut, vagy legalábbis szeretik a méretre igazított ruhákat, viszont tisztában vannak azzal is, hogy a divatszabóságok árait nem tudják megfizetni. Ennek megfelelően folyamatosan kell keresni a kompromisszumot. A régi stratégia egyik eleme továbbra is érvényes: a Synergon számára a magyar piac sokszor nem elég nagy – luxus lenne, ha egy-egy adott rendszer fejlesztéséhez kiadott összeg ellenében az alkalmazások csak a magyar piacra készülének. És megoldásra vár még egy fontos makrogazdasági feladat: a multik ellátási láncában – amely egyre gyakrabban elektronizált – a magyar vállalkozásoknak minél nagyobb százalékot kellene képviselniük.

Révész Gábor



tudni fordítani egy olyan üzenet, amelynek birtokában le lehet ülni a menedzserekkel, cégtulajdonosokkal és cégtulajdonos-csoportokkal, és meg lehet mondani nekik, hogy

gésben a vállalatban belüli dokumentumáramlás ellenőrzött, strukturált útvonalra kerül. A jelek szerint a gazdasági szabályozás egyértelműen a jól áttekinthető és követhető

Üzlet, biztonság, informatika

## Kettős szorításban

Szakértők szerint bármiféle üzleti tevékenység legfontosabb eleme a számítógépeken tárolt információ. Így létfontosságú, hogy ezeket az adatokat képesek legyünk biztonságosan tárolni, és hatékonyan tudjuk felhasználni őket. A két dolog között ugyanakkor egyensúlyt kell teremteni. E kényes folyamatról beszélt lapunknak **Gál Sándor**, a Synergon üzleti és biztonsági tanácsadási osztályának vezetője.

Manapság a cégek kettős szorításban élnek. Egyrészt nagy szükségük van az informatikára, különben lemaradnak a versenyben. Másrészt

már a bevezetési szakaszban megmutatkozik a biztonság szükségessége, hiszen nélkülözhetetlennek válnak az adatok és az üzleti folyamatok. A cégvezetőknek biztosítani kell lenniük abban, hogy rendszereik és kommunikációs hálózataik védve vannak a jelentősebb hibák, a szándékos károkozások és az elégtelen kontrollok okozta kockázatok ellen. Ugyanakkor az üzleti életben és a technológiában tapasztalható gyors változások nagyobb biztonsági és ellenőrzési kihívásokkal, illetve jóval kisebb reakcióidőkkel szembenítik a cégeket. Az informatikán belül rendkívül fontos ezért az emberi tényező – hangsúlyozza **Gál Sándor**. Egyrészt fontosak a komplex rendszerekbe életet lehelni képes szakemberek, másrészt lényeges, hogy a többiek kövessék őket, folyamatosan képezzék magukat. Egy felmérés adatai szerint az informatikai veszteségek 80 százaléka belülről jön, képzetlen, rosszindulatú vagy egyszerűen csak hanyag felhasználók, munkatársak révén.

(Folytatás a II. oldalon)

## Az alsó ágak gyümölcsseit már leszédtek

Mindenki által ismert tény, hogy az informatika nemcsak hatékonyságjavulást, hanem jókora adatmenyiségeket is hozott – ezek pedig új, átfogó döntéstámogatásnak adtak teret. Jóllehet az elmúlt két évben az adattárház volt a bűvszó a szakmai berkekben, nem feltétlenül ez az egyedül üdvözítő megoldás – derült ki a **Palacz Péter**rel, a Synergon üzleti intelligenciával foglalkozó divíziójának vezetőjével folytatott beszélgetésből.

Hála az informatikának, egyre több adatot tudunk tárolni. Ez az egyfelől szerencsés állapot azonban nemritkán akkora adatmenyiséget eredményez, amelynek feldolgozása komoly nehézségekbe ütközik. Jó, hogy telepítettünk tranzakciós rendszereket, amelyek racionalizálták és gyorsították az üzleti folyamatokat, de mit tudunk kezdeni azzal a rengeteg adattal, amelyek a tranzakciók során keletkeztek?

A válasz – elméletben legalábbis – egyszerű: ismerjük meg általuk a vevőinket, és próbáljuk megjósolni a jövőt. „E két feladatra számos

technikát és technológiát ismerünk” – állítja **Palacz Péter**. „Sajnálatos módon a piac e technológiákból leginkább az adattárház megoldásokat ismeri, pedig az adattárház csak a jéghegy csúcsa.” A döntéstámogatás fejlődése az elmúlt években nagyjából együtt mozgott a vállalatirányítási rendszerek fejlődésével. A mindennapi folyamatokat el látó tranzakciós rendszerek korán ellátták olyan jelentéskészítő modulokkal, amelyek korlátozott mértékben ugyan, de már képesek voltak üzleti döntéseket alátámasztani. Komoly változást az OLAP-technikák, majd később az adatbányászattal foglalkozó eljárások megjelenése hozott – olyannyira, hogy az OLAP külön ágazattá fejlődött. A legtöbb esetben OLAP-alkalmazásokkal (vagy a ma már szinonimaként használt adatpiaciakkal) megoldható a döntéstámogatási feladatok nagy része. A vállalatok többsége ugyanis elsősorban a pénzügyi, marketing- és kontrollingterületeket lefedő tranzakciós rendszerek hiányosságait akarja pótolni. E területeken jól

azonosíthatók a problémák: kevés adatforrásból kell az adatokat kinyerni, és ezek a források többnyire ismertek.

A döntéstámogatásban viszonylag újnak mondhatók az adattárház megoldások. Ezek felhasználóknak OLAP-technológiákat is, azzal a különbséggel, hogy egy adattárház megoldás igyekszik a vállalat egészét, a tranzakció mélységében lefedni. Ez nagyjából azt jelenti, hogy míg az adatpiaci technikák egy részterületről készítenek további elemzésre alkalmas aggregátumokat, addig az adattárház az aggregátumokon túl tranzakciókat, elemi szintű adatokat is tárol – akár több évre visszamenőleg. Ez nem egyszerű a vállalatnál található adatok megduplázását jelentheti. Nem árt tehát számolni a költségekkel. „Döntőn körültekintően, aki egy adattárház megoldást választ. Széles körű funkcionálitást kap a vevő, jó esetben a megoldás az egész vállalat adataira kiterjed majd, és a

(Folytatás a III. oldalon)

A Computerworld Számítástechnika Mindennapi informatika-mellékletének elkészítésében közreműködtek:  
**Felülső szerkesztő:** Szabó Andrea  
**Szerkesztő:** Varga János  
**Tervezőszerkesztő:** Papp Gyula  
**Felülső kiadó:** Biro István,  
az IDG Magyarország Lapkiadó Kft.  
Ügyvezetője

Üzlet, biztonság, informatika

# Kettős szorításban

Folytatás az I. oldalról

A Synergon számára az üzlet, a biztonság és az informatika szavak egyforma súlyúak. Az informatikának az üzleti célokat kiszolgáló eszköznek kell lennie, ugyanakkor a biztonság is az üzleti célokból eredeztethető. Ha egy vállalat rendelkezik üzleti stratégiával, máris levezethető, milyen informatikai stratégiát alakítson ki hozzá. Ennek során az is kiderül, hogy mi az, amit védeni kell, melyek azok az informá-

ciók, amelyeket nem szabad elengedezetlenül kiengedni.

A folyamat az ügyfél környezetének, tevékenységének a megismerésével kezdődik. Ha már lehet tudni, milyenek az üzleti folyamatai, az is körvonalazódik, hogyan lehet képes támogatni ezeket a folyamatokat az informatika. Ebből a kapcsolatból sok minden kiderül, még az ügyfél számára is adódhat újdonság, például, hogy mik a prioritások, mire kell összpontosítani – húzza alá Gál Sándor a tételt, miszerint a tanács-

adásban nincs helye agnoszticizmusnak. Mindezek ismeretében a Synergon segít felépíteni az informatikai stratégiát, és biztonsági, illetve informatikai átvilágítást is végez. Ez utóbbi esetében hármas követelményrendszernek kell megfelelni: a bizalmasságnak, a sértetlenségnek és a rendelkezésre állásnak. E triumvirátus azonban nemcsak az informatikára vonatkozik, hiszen a különféle tevékenységeket különböző épületekben végzik a munkatársak, ezért gondoskodni kell fizikai és adminisztratív védelemről egyaránt. Informatikai átvilágításkor sem csak a hármas követelményrendszer kerül terítékre, hanem a költséghatékonyság, a pénzügyi keretek és a jogszabályok, előírások betartása is.



Ha már van stratégia, ismert a cég, és lehet tudni, hol vannak a kockázatok, sor kerülhet a biztonsági és az informatikai működtetési

szabályzatok kidolgozására. A Synergon mindezt BPR-ral is tudja támogatni: a csapat feltérképezi az üzleti folyamatokat, majd szükség esetén újratervezi azokat. Rajta van a Synergon szolgáltatói palettáján az üzleti folytonossági tervek készítése is, bár ennek jelentőségét a magyar vállalatok még nem ismerték fel teljes egészében. Fontos lenne pedig, mert általa csökkenthetők az informatikai és biztonsági kockázatok. A Synergon üzleti és biztonsági tanácsadási tevékenységében elsősorban az amerikai székhelyű és magyar tagozattal is rendelkező informatikai auditorok szövetsége, az ISACA (Information Systems Audit and Control Association) világszerte elfogadott CISA (Certified Information System Auditor, minősített információsrendszer-auditor) bejegyzésére épít. Ilyenlét öt munkatárs rendelkezik a társaságnál. A nemzetközi módszertanokon kívül a Synergon saját tapasztalatain alapuló módszertant is kidolgozott.

A szolgáltatásokat a cég mindazonáltal nem tudja ömlesztve nyújtani az ügyfeleknek. Ha valaki informatikai vagy biztonsági stratégiát kér, ezt a Synergon nem köti össze a teljes láncolattal, mert véleménye szerint a folyamatban feltétlenül kell lennie szünetnek is. Az ügyfél ekkor vagy független harmadik felet kér fel az auditálásra, vagy saját maga végez kontrolltevékenységet; a következő, fejlesztési lépésben pedig ismét pályáztatja a Synergon. A lényeg Gál Sándor szerint, hogy a folyamatban lehetőleg független döntési helyzetek is legyenek. Gál Sándor e tevékenység vezetői tanácsadási (management consulting) jellegét hangsúlyozta. Ennek során fontos, hogy az ügyfél saját házában belül meglévő lehetőségeket a pénzügyi és a technológiai hatékonyság szempontjai között fel lehessen deríteni és ki lehessen aknázni. A tanácsadó feladata a különböző hatékonysági szempontok és a biztonság érvényesülésének megtalálása. Minthogy a Synergon megoldáscsúszlító, a tanácsadás után nemcsak leírja javaslatait, hanem, felkérés esetén, képes azok megvalósítására is.

Egy biztonsági átvilágítási, informatikai auditálási folyamat időtartama több tényezőtől függ. Ilyen a cégek mérete, felkészültsége, tisztában vannak-e saját magukkal, volt-e már ott üzleti folyamatlevezetés. Ideális esetben egy felmérés három hét alatt megvalósítható, ha viszont teljesen az alapoktól kell indulni, s nagy a vállalat, eltarthat akár három hónapig is. A projekt elején mindig tisztázni kell, milyen mélyre kell hatolni, mennyire széles területet kell átfogni.

Mártonffy Attila



„A megbízhatóságról sokáig csak egy jó vitorlás jutott az eszembe...”

**Pacher Gábor**  
informatikai igazgató  
Magyar Telefonkönyvkiadó Társaság Kft.

...amely műszakilag tökéletes és a leggyorsabb a mezőnyben.

Én a munkámban sem engedhetek a maximumból. Ezért cégemnél, a Magyar Telefonkönyvkiadó Társaságnál, a vállalat információs rendszerének alapját a

**Windows 2000 Server** és **Exchange 2000 Server**

páros biztosítja. Amióta áttértünk, azóta a vitorlázásra is több időm marad.”



Microsoft

OneWorld

# Nyílt architektúra, szabványos csatolófelület

Magyarországon talán nem annyira ismert a J.D. Edwards, mint főbb vetélytársai, bár a cég a harmadik helyet foglalja el a nagyvállalati ERP-rendszerek piacán és a SAP és az Oracle mögött. A 25 éves múltja visszatérítő vállalkozásnak több mint 5 ezer telepített rendszere működik világszerte, és Magyarországon is húsznál több felhasználója van.

Sokáig kimondottan a nagyvállalati piacra pozicionálta magát és WorldSoftware nevű termékét a J.D. Edwards, meséli Neumer Attila, a Synergon üzletágvezetője. Ez tükröződött a platformválasztásban is: a szoftver kizárólag IBM AS/400-on futott, és ezen stabil, nagy funkcionalitású rendszert alkotott.

A vállalatirányítási rendszerek piacán az utóbbi években végbement változások hatottak a J.D. Edwards fejlesztéseire is. Ennek egyik első jeleként 1997-ben a cég piacra hozta az új generációs OneWorldot, amely minden jelentős hardveren és szoftverkönyvtárban működő, nyílt architektúrájú, objektumorientált alapokra építkező, komponensekből álló termék.

Erre azért is szükség volt, mert a vállalatirányítási rendszerek piacán a vevők igényeire adandó megoldások sebessége a verseny erősödése miatt a '90-es évek végére előtérbe került. Válaszul minden gyártó kiutakat keresett; egyrészt új felhasználói csoportokat igyekezett meghódítani, másrészt bővítették rendszereik funkcionalitását. A J.D. Edwards OneWorld terméke a közép-vállalati piac számára kínált megoldást. Ennek csak egyik eleme volt az előbb említett platformnyitás a kisebb vállalkozások számára is vonzóbbnak tűnő Windows-techno-

lógiaik felé; legalább ennyire fontos, hogy a korábbi bevezetések során felhalmozódott tapasztalatok alapján bizonyos szintig előre konfigurált, szabványos elemeket tartalmazó megoldásokat dolgoztak ki. Ezek használatával lerövidülhet a bevezetési idő – csökkenhet az összköltség –, így kisebb vállalatok számára is megfizethetővé válik a rendszer. Ezzel a koncepcióval a Gartner-Group megítélése alapján tavaly a közép-vállalati szegmens vezető termékévé vált a OneWorld.

Az új vevők elérésének módja lehet az alkalmazászolgáltatói modell bevezetése; a Synergon már tett lépéseket abba az irányba, hogy a OneWorldot, természetesen akár más termékekkel együtt, teljes vállalati információtechnológiai megoldásomag részeként bocsássa a vállalkozások használatára. Ezen a téren a hagyományos forráskihelyezési formától (amikor is az adott vállalat számára kizárólagosan, annak igényei szerint paraméterezve működött a rendszer) az „igazi” ASP-modellig terjed a skála; utóbbi esetben a tipikusan egy-egy iparág-hoz tartozó vagy kisebb méretű vállalkozások szabványosított szoftvercsomagokra fizetnek elő.

A funkcionalitásbeli bővítés ma már jobbatra a vállalatokon kívüli folyamatokra irányul. Míg a tradicionális ERP a vállalaton belüli folyamatok optimalizálásával igyekezett csökkenteni a költségeket, és ezzel versenyelőnyt teremteni, mondja Neumer Attila, addig az új gazdaságban már az jelent előnyt, ha a vállalat külső környezetéhez, vagyis az ügyfelekkel, a partnerekkel és a beszállítókkal összetett folyamatokat vizsgálják felül, és ezek hatékonyságát javítják. Amikor viszont

az informatikai rendszer kilép a vállalat határain kívülre, létfonosságú, hogy össze tudjon kapcsolódni más rendszerekkel, mert így a partnerek közötti együttműködést nemcsak az adatok, hanem a folyamatok szintjén is automatizálni lehet. Ennek pedig technológiai követelménye, hogy a szóban forgó rendszerek nyíltak és komponens felépítésűek, valamint szabványos csatolófelületekkel rendelkeznek legyenek.

A OneWorld ilyen: objektumorientált fejlesztőeszközzel, komponenseként készíti el a J.D. Edwards. Ennek a megoldásnak több előnye is van, véli az üzletágvezető. A vállalati folyamatokat a komponensekből rakják össze, a rendszer rendkívül rugalmasnak válik, hiszen az elemek nagyon sokféleképpen illeszthetők egymáshoz. Így sokkal kevésbé szorítja meredbe a felhasználót, mint némely más rendszer. Ez a bevezetésnél lehet nagyon hasznos, mert tágabb teret enged a vállalati sajátosságok figyelembevételének, miközben lehetőséget ad arra, hogy a cég a szoftverben kialakított „legjobb gyakorlatokat” (best practices) figyelembe vegye. Bevezetésnél mindig felméri az adott vállalatot, tanácsokat adnak az esetleges átszervezés (részben saját tapasztalatok, részben a rendszer által hordozott know-how alapján).

A rugalmasság a bevezetésnél csak egyszerű előny, ám ennél is többet jelent, hogy ez a rugalmasság a későbbiekben is megmarad. Az üzleti követelmények és lehetőségek nagyon gyorsan változnak, az után is, hogy egy cég bevezette saját vállalatirányítási rendszerét.

Ha az említett rendszer a változásokat nem képes kezelni – vagy ami ezzel majdnem egyenértékű: csak

nagy költséggel, nagy ráfordítások árán –, akkor már nem tölti be szerepét, hiszen nem előrevívója, hanem kerékkötője a haladásnak. Ezért a J.D. Edwards különösen fontosnak tartja, hogy a rendszert a bevezetés után a lehető legkisebb ráfordítással át lehessen alakítani, a benne lefejtett folyamatokat könnyen lehessen módosítani.

A OneWorld kielégíti ezeket az igényeket, és fejlesztője ezt tartja egyik legnagyobb előnyének. Neumer Attila egy példát is felhozott. Egyik nagy ügyfelük, a Magyar Alumínium Rt. idén alaposan átalakította szervezeti felépítését: korábban önálló három vállalatát egyetlen egységbe vonták össze. Az ilyesmi komoly változásokkal jár többek között a pénzügy, a logisztika terén; ennek ellenére a vállalat saját erőből, 60 ember napi ráfordítással oldotta meg ezt a feladatot, ami egy kevésbé rugalmas rendszerben szinte elképzelhetetlen lenne. Ugyanez a jellemzője teszi alkalmassá arra is, hogy kisebb vállalkozások előbb csak alapfunkciókat vásárolhassanak meg, és ahogy a cég nő, úgy illeszsenek hozzá egyre újabb komponenseket, anélkül, hogy sutba kellene dobniuk korábbi befektetéseiket.

Szintén nem gyakori a OneWorld kategóriájába tartozó vállalatirányítási szoftvereknél a projektszerű működés támogatása. Erre a legjobb példa az építőipar. A rendszerben megtalálható minden olyan eszköz, amely az ezzel kapcsolatos speciális folyamatok kiszolgálásához szükséges. E sajátosságainak köszönhetően Magyarországon a Synergon a OneWorld egyik ígéretes céloportjának tartja az építő- és gépipart, valamint a kis szériás, illetve a nagy értékű, egyedi termékeket

előállító gyártást. Ezenkívül jó lehetőségeket látnak a feldolgozóiparban, a nagykereskedelmi és pénzügyi szektorban is. Hazai (amerikai) piacon a OneWorld erős a gépgyártásban, és elektronikai iparban, a gyógyszergyártásban és a pénzügyi szegmensben.

A klasszikus ERP funkcionális kiterjesztése terén a J.D. Edwards is az iparágban érvényesülő trendeket követi és ezek egyik élenjárója: kínál webes elérési, különböző elektronikus kereskedelmi (B2C, B2B, CC) megoldásokat, ügyfélkapcsolat-kezelést (CRM) és a beszállítói lánc kezelését (SCM). Nem esik vízszintre abba a hibába, hogy azt higgye: mindent tud. A cég nem akar és nem is fog mindent saját erőből kifejleszteni. Folyamatosan figyelte és figyeli a piacot, kiválasztva az adott terület legjobb termékeit és gyártóit, vagy felvásárolta azokat, vagy stratégiai partneri kapcsolatra lépett az adott cégekkel.

Előbbire példa a CRM-piacvezető Siebel, az utóbbira az SCM-speciális Numetrix. Ezeket a rendszereket – a OneWorld nyílt architektúrájának és szabványos csatolófelületeinek köszönhetően – gyorsan integrálni lehetett az eredeti ERP rendszerhez. Bizonyos alapfunkciók megtalálhatók ugyan a OneWorldben is, de a cégnek nem célja, hogy ezek végtelen fejlesztésbe öljék az erőforrásokat. „Akinek a vállalatirányítási rendszer alapfunkcionálisítása szükséges, az megkapja termékekkel, aki viszont a terület legjobb megoldásait igényli, a már integrált kiváló termékek közt válogathat”, válaszol a rendszer kiterjesztésének J.D. Edwards-módját a Synergon üzletágvezetője.

Schopp Attila

## Az alsó ágak gyümölcsét már leszedték

Folytatás az 1. oldalról

döntéshozók a tranzakció mélységéig képesek lesznek belenyúlni az adatokba. Ezek mind vonzó lehetőségek, de nézzük meg a projekt után a pénztárcájukat is. Csak akkor érdemes adattárházat alkalmazni, ha annak jól definiálható hasznai vannak” – figyelmeztet az igazgató. Palack Péter szerint az adattárház projektek jó részét ki lehetne váltani kisebb, jól körülhatárolható feladatokra alkalmas OLAP-megoldásokkal. Sok esetben az adattárházak által nyújtottak felét sem használják ki a megrendelő, pedig az adattárház drága dolog, és a felépítése sem megy márról holnapra.

„Megkérdeztem egyszer egy projektvezetőt, hogyan is áll az adattárház projektek. A válasz nagyjá-

ból így hangzott: egy éve dolgozunk rajta. Nem, még nem vettük használatba, de jól halad, mert már van legalább 1 terabájt adat rajta – idézett fel egy példát az igazgató. – Nem ártana okosabban költeni a pénzt.” Elvárható lenne ugyanis a stratégiai szemlélet: a projektben az üzleti célokból le lehessen vezetni az elemzési igényeket, majd ebből az adattárház- vagy adatpiaci terveket.

Palack Péter szerint a „könnyen elérhető gyümölcsöket már leszedték”. A száz legnagyobb magyar vállalat mindegyike alkalmaz vagy épít valamelyik döntéstámogató megoldást. A legnagyobb a verseny a telekommunikáció, a pénzintézetek és a biztosítók piacán, ezeken a területeken nemcsak a döntéstámogató, hanem a CRM-megoldások

iránt is nagy a kereslet. Voltak ugyan, akik korán ébredtek (csak párat említve: Citibank, ÁB-Aegon, ABN Amro, ING, K&H vagy az OTP, a multinacionális FMCG vállalatok, a telekommunikációs cégek), sok banknál azonban a döntéstámogató még gyermekcipőben jár. Ez egyfelől azzal magyarázható, hogy a bankok, biztosítók és pénzügyintézetek többsége a tranzakciós rendszerek kialakításakor a fiókhalozat és a háttériródi rendszerek integrációjával volt elfoglalva, a másik ok pedig az évszámkezelésből adódó vátosság volt. A beruházási kedv fellendülésével lehet tehát számolni, és kérdés, hogy kiknek sikerül betömniük a piacra.

Komoly esélyük van az adatpiacoknak – mondta Palack Péter. A bankok például szeretnék tudni,

hogy egyes termékek az adott időszakban ügyfelre, ügyfélcsoportra bontva mennyire voltak nyereségesek, de érdekli őket az is, hogy számukra az egyes ügyfelek milyen értéket képviselnek. Ezek jellemzően OLAP-feladatok, és nem igényelnek teljes körű adattárházat.

A CRM terület, szemben a jövődelmezőségi és ügyfélérték-vizsgálatokkal, sok esetben adattárház-megoldást igényel. Egy call center megoldásban például nagyon gyorsan részletes információkat kell kideríteni az ügyfélről: a telefonoscsörgés pár másodperc alatt a rendszernek azonosítania kell az ügyfelet, elő kell bányászni a rá vonatkozó adatokat, és be kell táplálnia azokat egy döntéstámogató rendszerbe – ez tájékoztatja az ügyfélszolgálatot az illető eddigi történetéről és valószínűsíthető igényeiről. Megfelelő körülmények esetén (akkor például, ha az ügyfél nem az asztalt csapkodja) az operátor új, az ügyfelet vélhetően érintő szolgáltatásokat ajánlhat fel. A fenti üzleti séma működéséhez az kell, hogy abban a bizonyos kéthárom másodpercben az operatív

döntéstámogató végigfusson egy konzisztens adatbázisban: ide elemi adatok kelljenek, nem pedig kisebb OLAP-modell.

Persze itt is van egy bökkenő, a költség – tette hozzá az igazgató. A legtöbb vállalat – bár amúgy OLAP-megoldást választana – tudna adattárházat is használni. Csak hogy az adattárházakból kinyerhető információval szemben ott áll a tervezés és megépítés költsége, nem beszélve a vezetők képzéséről, valamint az elemző szakemberek foglalkoztatásáról.

Kérdésünkre válaszolva a divízió vezetője elmondta, hogy a magyar CRM-piac egyelőre még csak kialakulóban van. A potenciális vásárlók még nem tudják, hogy mit értenek CRM-en. „Hiába érdeklődnék a CRM iránti igényről az ügyfeleinknél, egyelőre félrevezető válaszokat adnának, hiszen nem kapcsolódik az elnevezéshez egységes fogalom – válaszolta Palack Péter. – Ott tartunk, mint 4-5 éve az OLAP esetében: tájékoztatásra, oktatásra van szükség.”

Kelemen Zoltán

tel. HUF 26510

# Üzlet és intelligencia

## Üzleti intelligencia megoldások a Synergontól

Az elektronikus üzlet előnyei: hatékonyság és nyugalom! Továbbfejlesztés a vállalati folyamatok és az információforgalom racionalizálásával, az adminisztráció és a kommunikáció hatékonyságával, a termelékenység növelésével és a költségek csökkentésével - az egyre erősödő versenyben. Az Ön cégénél fellelhető adatokat

felügyelő üzleti intelligencia rendszerek a könnyű használat, a hatékony lekérdezés és elemzés mellett üzleti modellek felállítását, korlátlan számú logikai nézetet, adatelérést és integrációt, valamint nyíltságot és skálázhatóságot biztosítanak. Így bármilyen bonyolult feladattal álljon is szemben, az Ön számára mindig elérhetőek

lesznek azok az adatok, melyek létfontosságúak a helyes döntések meghozatalában.

**SYNERGON**  
A megoldásszállító.

Ügyfeleink már ismerik az elektronikus üzlet előnyeit.

Synergon Informatika Rt. ■ 1047 Budapest, Baross u. 91-95. ■ tel.: 399-5500 ■ fax: 399-5599 ■ e-mail: info@synergon.hu ■ www.synergon.hu



# Irodaautomatizálás: lerágott csont?

A PC-k első tömeges felhasználási területe az iroda volt: egy nyomtatóval kiegészítve kiváltotta az írógépet. Az iroda azóta is az informatika alkalmazásának egyik tipikus területe; vélhetően kevés újat lehet mondani róla, hiszen a PC, valamint a szkennert és faxot is tartalmazó kombinált nyomtató sok helyről már a faxot és a fénymásolót is kiszorította.

Horváth Kálmán, a Synergon ismeretkezelési csoportjának vezetője szerint a hangsúly napjainkban már nem a konkrét eszközök alkalmazásán, hanem az irodai folyamatok teljes elektronizálásán van, ennek pedig illeszkednie kell a cég üzleti gyakorlatához.

## Dokumentumkezelő műhely

Mivel a korszerű irodában minden dokumentum elektronikus formában (is) rendelkezésre áll, a feldolgozás központját az olyan üzenet- és dokumentumkezelő rendszerek jelentik, mint a Lotus Notes vagy a Microsoft Exchange. Egy komplett,

nak biztató technológiák, de még nélkülözhetetlen az emberi felügyelet. Egy kézzel kitöltött számlát, amelynek pénzügyi következménye van, még nem lehet automatikusan feldolgozni, hangfelvételtől nem is beszélve.

A különböző módokon előállított elektronikus dokumentumokból ki kell nyerni az indexadatokat: ki küldte, miért küldte, milyen üzleti folyamathoz tartozik, stb. Ennek megfelelően kell osztályozni és sablonokba rendezni őket, majd az egészet egy dokumentumtár-adatbázisban, például a Microsoft Exchange-ben kell tárolni.

A tárolás legfontosabb szempontja, hogy ezek az információk újra felhasználhatók maradjanak. Egy dokumentumnak sokféle szempont alapján kell visszakereshetőnek lennie; ez strukturált, több nézőpont szerint csoportosított, indexelt tárolást jelent.

Mindez természetesen az információ jellegétől, súlyától is függ, a folyamat során ezt is figyelembe kell venni. Érdemes korlátozni például

üzleti folyamatot. Az automatikus folyamatindítás egyik nyilvánvaló feltétele az elektronikus üzenet hitelességének a biztosítása, az erre vonatkozó magyar törvény előkészítése most folyik.

Az automatizált iroda eszközeiről szólva Horváth Kálmán elmondta, hogy a hőskorban mindent egy gyártó akart csinálni, amit csak részben magyarázott a gyártók viszonylag szűk köre. Azóta az iparág kiszélesedett, és ma mindkettőre, tehát az egyetlen gyártóról származó komplett rendszerre és a többféle gyártó termékeiből összeállított megoldásra is van példa.

A „minden egy gyártótól” elvnek nyilvánvaló előnye, hogy a rendszer összeállítása egyszerűbb, az eszközök jól tudnak együttműködni. Egyszerűbb a projekt kezelése is, hiszen csak egy szállítóval kell kapcsolatot tartani. A másik oldalról viszont egy informatikai cég nem lehet minden területen az élvonalban, ezért érdemes válogatni a termékek közül. Ez persze csak akkor működik, ha a technológiák szabványokon vagy kváziszabványokon alapulnak, és így integrációjuk nem okoz akkora költséget, mint amennyit nyertünk a heterogén rendszer nagyobb hatékonyságával. Az, hogy melyik az optimális, elsősorban az adott cég céljaitól és üzleti gyakorlatától függ.

A Synergon stratégiája, hogy egy-egy területre nem túl sok, de mindenképpen több különböző gyártótól származó terméket, megoldást kínál ügyfeleink. Közülük az adott üzleti igények ismeretében lehet kiválasztani a megfelelőt. A nagy háttérrel rendelkező gyártók közül meg kell említeni a Microsoftot és a Lotust. Iratkezelő szoftvert sokan készíté-

cei készítenek. A nagy ERP rendszereket is lokalizálni kell, és ez csak részben okozza az, hogy eltérőek a jogszabályok, és ezek változásait folyamatosan követni kell. Különböznek például az archiválási előírások. Van, ahol meg kell őrizni az eredeti papírokat, máshol elegendő az elektronikus archiválás. Ennek az az eredménye, hogy bár az irodai alkalmazások a legnépszerűbbek közé tartoznak, a technológia a szakos értelemben „nem tisztult le”, nagyon gyorsan változik a világ, a kis, specializálódott cégeknek is van piaci lehetőségük.

A Synergon ennek megfelelően az iktatás és az archiválás területén hazai szoftvergyártókkal is együtt dolgozik. A kis- és közepes méretű cégeknek többnyire a hazai szoftver a megfelelő, részben a speciális igények miatt, részben pedig mert a nagy, lokalizált ERP rendszert nem tudják meghízteni.

## Jön és győz az XML?

Sokak szerint az XML lesz az általános, így az irodai dokumentumok egyenformátuma. Ma még nincs egység, a különböző archiváló szoftverek teljesen eltérő formátumot használnak. Horváth Kálmán szerint az XML sem lesz varázstechnológia. Főként azért nem, mert már hatalmas dokumentumbázisok vannak készen, amelyek XML-re kellene konvertálni; ez nagyon sok pénz, ráadásul ki lehet dobni a felhasználózdott szakértelmet. Ehelyett – vagyis az alacsony szintű egységesség helyett – legyen inkább egy olyan köztes réteg, amely egységes hozzáférést ad a különböző formátumú dokumentumtárakhoz.

leik a pénzügyi: rengeteg információ keletkezik náluk, és törvény kötelezi őket az archiválásra. Náluk fontos a feldolgozás sebessége is, ezért a banki rendszerek meglehetősen specializáltak. A kisebb cégeknek kisebb mennyiség mellett többnyire a feldolgozási sebesség sem annyira kritikus, a feladatokat egy általános dokumentumkezelő eszköz is el tudja látni. A háttér-infrastruktúra általában már megvan, így a bevezetés nem annyira drága. Az eltérő igények miatt különböző teljesítményű eszközök közül lehet választani a piacon.

Ami az állami szervezeteket illeti, az iratkezelésükre vonatkozó 40/1998-as kormányrendelet azt mondja, hogy az iratkezelésben lehetővé kell tenni az elektronikus módszert, de ez nem kötelező, végrehajtható kézzel is. A mai alkalmazotti bérek ismeretében nyilván az utóbbi az olcsóbb.

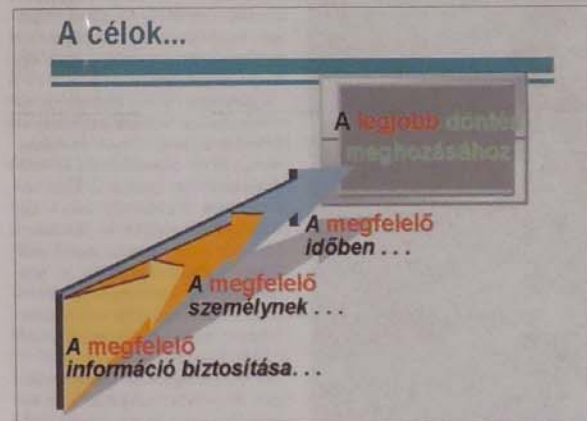
A sebességen és a feldolgozókapacitáson kívül az eszközöknek egy másik osztályozási szempontja, hogy milyen típusú üzleti modellt támogatnak. Az előre rögzített folyamatok alapján dolgozó, úgynevezett Production Workflow rendszereket nyilván ott érdemes használni, ahol sok ilyen, uniformizált folyamat van. A másik csoportot azok az eszközök alkotják, amelyek a nagy előmonkara-ráfordítással dolgozó cégek támogatják. Ezek az automatizált folyamatok helyett főleg a munkatársak közötti kommunikációt segítők, kollaboratív rendszerek.

## Elektronikus aláírásra várvá

A hazai elektronikus üzletvitel egyik fontos, ma még hiányzó léncszeme a mind küldő, mind az üzenet hitelességét igazoló elektronikus aláírás jogi háttér. Ennek hiánya nem lehet szerződést kötni az interneten, sőt jogilag a garanciális termékeknek az internetes áruházból való megvásárlása sem minősül szerződés-kötésnek. A remények szerint a magyar parlament még az idén elfogadja az elektronikus aláírás alkalmazásáról és elfogadásáról szóló törvényt. Az üzleti világ – Horváth Kálmán szerint – nagyon várja a törvényt, elfogadása lökést adhat az elektronikus üzletnek, és átalakítja az irodai munkát.

A törvény elfogadása lehetőséget nyújtana az állam és polgára közötti kommunikáció hatékonyabbá tételére is. Ez ma szinte kizárólag a hagyományos levelezéssel zajlik, ami drága (ajánlott levél!) és lassú. Amennyiben mind a hivatal, mind az elektronikus levélcímmel rendelkező ügyfél igazolni tudja a hitelességét, a párbeszéd a sokkal olcsóbb és gyorsabb elektronikus formában folytatható. Az egyes állami hivatalok, szervezetek, önkormányzatok évi postaköltsége Horváth Kálmán becslése szerint több százmillió forint nagyságrendű lehet. A Synergon azonban nem számít arra, hogy a törvény elfogadásával megnyíló lehetőséget gyorsan kihasználják az érintett intézmények. Valószínűbb, hogy a hitelkártyák esetén látott utat járják majd be, amikor a közalkalmazottak bérét a közvetlen kifizetés helyett csak jóval azután kezdték el számolásra utalni, miután a módszer a versenyszférában már általánossá vált.

Cs. S.



(Forrás: Synergon)

jól működő irodához azonban ezeken túl még sok olyan, különböző gyártótól származó eszközre is szükség van, amelyek a rendszerintegrátor illeszt össze.

Az iroda lényegében egy olyan dokumentumkezelő műhely, ahol a különböző forrásokból és különböző formátumban érkező információkat egységes formára kell hozni, gondoskodni kell tárolásukról, visszakereshetővé és újra felhasználhatóvá kell tenni őket. Ilyen források lehetnek faxok, elektronikus levelek, papíron érkező dokumentumok, számlák, megrendelések stb.

Az egységes formátum nyilván az elektronikus formára hozást jelenti, lehetőleg minél kevesebb emberi munkával. A faxot, a papír alapú dokumentumokat be kell szkennelni, és ha a minőségük olyan, akkor egy optikai karakterfelismerővel (OCR) elektronikus formátumra konvertálni. Egyszerűbb a helyzet azokkal, amelyek eleve elektronikus formában érkeznek, a papír alap munkáigényesebb; a legtöbb gondot a szóbeli, például telefonos megrendelések jelentik. Ezek automatizálására van-

dál a hagyományos faxkészülékek használatát. Egyre ritkábban továbbítanak vele eredeti, papíron született dokumentumot, sokszor elektronikus formában lévő információt nyomtatnak ki és továbbítanak faxon, noha jóval célszerűbb lenne az elektronikus eredetit továbbítani.

A fax formában érkező információt a hagyományos papír-faxkészülék helyett fogadja inkább egy fax-kiszolgáló, amelyen lehetnek olyan szoftverek, amelyek a faxokat a forrásnak megfelelően automatikusan konvertálják. Ha a bejövő faxok formátuma kötött, akkor már egészen jól lehet őket OCR eszközökkel konvertálni és rendszerezni, tárolni. A beérkezett információról készülő metadokumentum tartalma az eredeti minden fontos adatát. Ez a későbbi folyamatok alapja: csatolni lehet hozzá az eredeti digitális másolatát, egy fax esetén mondjuk egy képfájlománt, illetve hangfájlománt, ha telefonon érkezett a megrendelés. Egy ilyen metadokumentum, például egy megrendelés beérkezése esetén automatikusan elindíthatja a neki megfelelő

## Mi a munkaszervezés?

*„A munkaszervezés nem határozható meg egy egyszerű technológiaként vagy terméként. Inkább számos technológiai terület kombinációja, arról szól, hogyan dolgozunk egyénként, csoporttagokként és egy szervezet részeként.”*

- Ronni Marshak, Seybold Group



(Forrás: Synergon)

nek, például a Kodakból levált Eastman Software is. Ezen a területen nem nagyon lehet piacvezetőről beszélni, mert nagyon sok szereplő van a piacon és egy néhányszázalékos részesedést elért vállalat már nagyon számít.

Ennek oka Horváth Kálmán szerint a kulturális háttér fontossága, amelyben benne vannak az üzleti szokások és az emberi kapcsolatok. Például nemzetközi iktatószoftver nincs, ezeket az adott ország hazai

Erre már ma is van példa, az ODMA (Open Document Management Application Interface) használhatóan lévő, élő szabvány. Például a Microsoft Word és a PowerPoint ODMA-kompatibilis, vagyis egy ilyen interfésszel rendelkező dokumentumtárból közvetlenül meg tud nyitni, illetve oda el tud menteni dokumentumot, ha telepítjük a dokumentumtár ügyfélszoftvert.

A piacról szólva Horváth Kálmán elmondta, hogy legnagyobb ügyfe-

Exchange 2000

# Univerzális kommunikációs központ

Az irodai munka jó részét az üzleti levelezés, illetve ennek az adminisztrációja adja. Az internet terjedésével ma az üzleti levelezés nagy része már elektronikus formában zajlik, és ez önálló alkalmazásokat igényel mind az ügyfél-, mind pedig a kiszolgáltól. Az ügyféloldali programok választéka széles, a legtöbb operációs rendszer tartalmaz valamilyen egyszerű levelezőprogramot, az önálló levelezőszoftvereknek pedig többnyire van valamilyen korlátozott funkcionalitású ingyenes változata is.

Kiszolgáltól – szemben a valamennyi platformon létező ügyfélprogramokkal – viszonylag szűk a választék, a piac nagy részén két program, a Lotus Notes és a Microsoft Exchange osztozik.

A Windows 2000 operációs rendszerrel jelent meg az Exchange leg-

újabb változata, az Exchange 5.5-öt felváltó Exchange 2000. Az új levelezőkiszolgáló újdonságairól és alkalmazási lehetőségeiről *Simon Csabával*, a Synergion szoftvertanácsadási üzletágának tanácsadójával beszélgettünk.

A jó néhány újdonsággal felvérte-

zett Exchange 2000 szorosan integrálódik a Windows 2000 operációs rendszerrel. Ennek köszönhetően számos, az operációs rendszer, illetve az Active Directory címtár által nyújtott szolgáltatást kihasznál, támaszkodik rájuk. Ilyen például a címtárban tárolt konfigurációs ada-

tok felhasználása, ezeket az Exchange 2000 Server a levelek irányításához használja fel.

A Microsoft Exchange általában levelezőkiszolgálóként él a közutadban, pedig ez a funkcióinak csupán egy részét jelenti. Ezenkívül támogatja a csoportmunkát, közös ha-

tárolónaplókkal, feladatkiosztással, címlisták kezelésével. A hálózaton keresztül élő beszélgetési (chat) lehetőséget is teremt. Jól használható dokumentumok kezelésére és tárolására. Több olyan, önálló dokumentumkezelő rendszer épül rá, mint például a Document Manager for Exchange termékcsalád.

Az Exchange 2000 ezeket a lehetőségeket tovább bővítette, a korábban önálló Conferencing Server az Exchange 2000 részeként lehetőséget ad élő videokonferenciák, virtuális megbeszélések szervezésére. Ehhez a NetMeeting technológiát alkalmazza, ügyféloldali programja a NetMeeting. A videokonferenciához központilag foglalja le az erőforrásokat, ez a gyakorlatban a szükséges sávszélességet jelenti a hálózaton. Ez a központosított foglalási rendszer hiányzott az Exchange előző verziójából.

Az Outlook ügyfélprogrammal mint levelező- és csoportmunka-kiszolgáló érhető el. Az előző verzióhoz hasonlóan minden funkciója elérhető web alapon is, csak egy böngésző kell hozzá.

Újdonságai közé tartozik a továbbfejlesztett webstorage, amely lehetővé teszi, hogy a nyilvános mappákban aktív weboldalakat és webalkalmazásokat tároljunk. Ezek természetesen szintén elérhetőek egy böngészőből, vagyis az Exchange 2000 bár nem webkiszolgáló, működhet webkiszolgálóként is, pontosabban egy web alapú dokumentumtárként. Támogatja az XML formátumot, saját adatainak egy részét is XML-ben tárolja.

A webstorage-ben tárolt weblap lehet aktív ASP weboldal is, a korábbi Outlook-formok helyett webformokat lehet használni. A felhasználók a saját postafiókjukat is elérhetik a böngészőből.

(A Windows 2000 saját webkiszolgálója, az IIS – Internet Information Storage – más paraméterekkel, de bekerült a Windows 2000 Workstation változatába is. A Windows 98, illetve a Windows Me a Personal WebServer-t kínálja erre a célra.)

Az Active Directory előnyeit az Exchange 2000 is kihasználja, így például a hálózatban való bejelentkezés után nem kell külön bejelentkezni a levelezőrendszerbe.

Megújult a kezelőfelület is, és a Windows 2000-nek megfelelően sokkal rugalmasabb az adminisztrátori funkciók kiosztása. Míg az NT-ben csak kétféle privilégiumszint – adminisztrátor és felhasználó – létezik, a Windows 2000-ben ez sokkal finomabban szabályozható. Mivel az Exchange 2000 szintén az Active Directoryt használja, ezek működnek itt is.

Ki lehet jelölni például olyan adminisztrátort, aki csak új felhasználó felvételére jogosult, egy másikat, aki csak a nyilvános mappákat kezelheti, és így tovább. Ennek cred-

## Üzleti és Biztonsági Tanácsadás



Ha feltennénk azt a kérdést, hogy mi a legfontosabb alapeleme bármilyen üzleti tevékenységnek, akkor kétségkívül a számítógépeken tárolt információt kellene megneveznünk. Nyilvánvalóan létfontosságú, hogy az adatokat biztonságosan legyünk képesek tárolni és hatékonyan tudjuk felhasználni. Vájon hogyan lehet megteremteni a megfelelő egyensúlyt a két dolog között?

A cégvezetőnek biztosnak kell lenniük abban, az általuk használt információ sértetlen és megbízható. Ugyanakkor az üzleti életben és a technológiában tapasztalható gyors változások nagyobb biztonsággal és ellenőrzéssel kapcsolatos kihívásokkal, illetve jóval kisebb reakcióidővel szembesítik a cégeket.

A biztonsági és vezetői tanácsadás keretében a szolgáltatások átfogó spektrumát nyújtjuk, hogy segítsük ügyfeleinket

- a biztonsági és az ebből adódó üzleti kockázatok felmérésében,
- az elfogadható kockázati szintek meghatározásában,
- ezekhez a szintekhez tartozó stratégiák, eljárások, kontrollok implementálásában,
- a kockázatok és az elvárásoknak való megfelelés folyamatos mérésében, értékelésében.

#### Szolgáltatásaink:

- informatikai stratégia kidolgozása
- biztonsági átvilágítás
- informatikai rendszer audit
- üzletmenet folytonossági tervek készítése

Munkánk során következetesen felépített módszertanokat és eszközöket alkalmazunk. Szolgáltatási termékcsalánkat ügyfeleink igényeinek megfelelően alakítottuk ki. Vezető tanácsadónk kivétel nélkül nemzetközi gyakorlatot is szereztek, nem egy közülük a nemzetközileg elfogadott CISA (Certified Information Systems Auditor) minősítéssel és bejegyzéssel rendelkezik. Vállalatunk nagy hangsúlyt fektet tanácsadónk szakmai tudásának folyamatos naprakész tartására.

**SYNERGON**  
A megoldásszállító.

Ügyfeleink már ismerik az elektronikus üzlet előnyeit.

Synergion Informatika Rt. ■ 1047 Budapest, Baross u. 91-95. ■ tel.: 399-5500 ■ fax: 399-5599 ■ e-mail: ubt@synergion.hu ■ www.synergion.hu



ményeként a rendszer jobban igazodik az üzleti gyakorlatokhoz, mint a korábbi Exchange-verzió.

Az elektronikus levelezés népszerű támadási pont a hackerok körében, a levelek mellékleteként megfigyelőprogramok és vírusok juttathatók a rendszerbe. Mint Simon Csaba elmondta, az Exchange 2000-rel eddig jók a biztonsági tapasztalatok, bár ez nagymértékben függ a környezetétől is, a levelezéskiszolgálót védőgát mögött kell elhelyezni. Virusfigyelésre külön programok szolgálnak, a rendszeres frissítésről nem szabad elfeledkezni.

Az új Exchange-verzió támogatja a keresést a levelek tartalmában, és kulcsszavak alapján lehet indexelni a tartalom vagy a tulajdonságok szerint.

Az Exchange 2000 nagyvállalati rendszer, skálázhatóságának nincs felső határa, pontosabban ez csak a hardver teljesítményétől függ, akár csak az előző verzió esetében. A gyakorlati korlátot általában a mentés – erre sok intézményt a törvény, illetve a belső szabályzata kötelezi –, illetve az esetleges helyreállítás ideje jelenti. Az Exchange 2000 ezt annyiban segíti, hogy adatbázisa, amelyben a leveleket, illetve a dokumentumokat tárolja, több csoportra osztható. Az Exchange 5.5-nek két adatbázisa van, a magánleveleké és a nyilvános mappáké. Egy nagy cégnél ezek több gigabájt méretűre nőhetnek, ami a mentés idejét nagyon hosszúra nyújtja, és nehezebbé teszi a helyreállítást. Az Exchange 2000-ben a tárolócsoportokon belül több adatbázis hozható létre, ezeket teljesen önállóan lehet menteni, kezelni, visszaállítani.

A cégméret alsó határa, ahol már érdemes alkalmazni az Exchange-et, 30-50 fő körül van, ha aktívan használják a levelezést, és igénylik a program nyújtotta ezzel kapcsolatos szolgáltatásokat.

Az új változat Simon Csaba szerint nemcsak behozta a versenytárs Lotus Notes előnyét, hanem sok lehetőségében felül is múlja. Ilyen például a már említett webstorage vagy az installálható állományrendszer, utóbbi azt teszi lehetővé, hogy a levelek egyedi állományokként is elérhetők, a felhasználó önálló meghajtóként is látja a saját postafiókját. Piaci pozíciója mind világszerte, mind itthon jó, az 5.5-ös verzió népszerűsége révén széles felhasználói bázisra támaszkodik.

Az új változatra való áttérést természetesen meg kell előznie a váltásnak a Windows 2000-re, és amikor már gond nélkül működik a korábbi Exchange 5.5-ös verzió, akkor szabad áttérni az Exchange 2000-re. A korábban használt tartalom és valamennyi beállítás megőrizhető, de mindenkeppen érdemes előtte menteni az adatbázisokat és telepíteni az Exchange 5.5 harmadik szervizesomagját. A többlépcsős átállításkor mellett az Exchange 2000 nem jelent többletköltséget a korábbi verzióhoz képest.

A Synergon rendszerintegrátorként mind a Windows 2000-re való áttérésben, mind az Exchange 2000 bevezetésében, és „zöldmezős” levelezőrendszer kialakításában is segíti ügyfeleit. Érdemes kihasználni az Exchange 2000 munkafolyamat-támogatását – mondta Simon Csaba –, a cég ebben is támogatja a felhasználókat.

Cs. S.

## Biztonságos Windows 2000

A Windows 2000 számtalan újdonsága közül két – sokak szerint a Microsoft által korábban kissé elhanyagolt – témáról kérdeztük Lóki Róbertet, a Synergon szoftvertanácsadási üzletágának vezetőjét: a biztonságról és a rendelkezésre állásról. A Microsoft kétségtelenül pozitív irányba mozdult el a Windows 2000 biztonsági megoldásaival, amikor nem próbált meg valami új, a már használatos módszerekkel nem kompatibilis megoldást kifejleszteni, hanem a jól bevált és ismert szabványokra támaszkodott. Teljesen újragondolták

a biztonsági rendszert, új modell született, és ez az NT-nél jobban alkalmazkodik a cégek életéhez. A biztonsági megoldások az Active Directory révén mindenütt, így a nemrég megjelent kiszolgálóalkalmazásokban is használatosak. Ez jó alapot jelent a fejlesztések számára, a Synergon pedig erősíteni akarja a szerepét ezen a téren, elsősorban az intelligens kártya alapú biztonsági megoldásokra, illetve a dokumentumkezelést támogató fejlesztésekre koncentrálnak.

Sokat fejlődött a kritikus üzleti alkalmazások szempontjából létfontosságú rendelkezésre állás is. Míg a Windows NT mindössze egy szerény, két csomópontból álló fűrtöt tudott kezelni, a legnagyobb Windows 2000 kiszolgáló, a Datacenter Server négy csomópontos, egyenként maximum 8 processzoros fűrtön működhet.

A piacon még mindig érezhető a dátumváltás okozta megtorpanás hatása, mondta az üzletágvezető, ugyanakkor biztatóak a jelek a következő évre. Nemrég jelentettek be egy sor, a Windows 2000 alatt működő kiszolgálóterméket, és megjelent a Windows 2000 első szerviz-

csomagja – erre sokan várták a rendszerre való áttéréshez.

Kiszolgálóoldalon a Synergon is Windows 2000-re cserélte le a belső rendszerét, és most az ügyféloldali átállás mellett az Exchange 2000 bevezetésére készülnek.

Az új termékek és a Windows 2000 közös jellemzője, hogy – valódi nagyvállalati rendszerek lévén – a telepítésükhöz nagy szakértelm kell. A BizTalk Server teljesen új termék a piacon, bevezetése a vállalati informatikai infrastruktúra mely ismeretét igényli.

Cs. S.

**Új!**

**Microsoft Exchange 2000 Server**  
magyar nyelven

**Üzenetkezelés és csoportmunka mindenkinek!**

### Exchange 2000 magyar nyelven:

- megbízható és méretezhető platform
- biztonságos és könnyen felügyelhető

A Microsoft® Exchange® 2000 Server a legmegbízhatóbb, könnyen menedzselhető üzenetkezelés és csoportmunka platform. Kiszolgáló alkalmazásával, az Outlook 2000-rel együtt a legkülönbözőbb méretű vállalkozások igényeinek kielégítésére tervezték. Így tökéletes összhangban a Windows 2000 operációs rendszerrel, ugyanazt a megbízhatóságot nyújtja kis szervezeteknek és a legnagyobb vállalatoknak egyaránt. A minden eddigénél jobb teljesítményhez, skálázhatósághoz alacsony birtoklási költség (TCO) társul.

Érdeklődjön a Synergon szakembereinél az Exchange 2000 bevezetéséről!

Microsoft  
**Exchange 2000**  
Server

Microsoft  
Outlook 2000

**SYNERGON**  
A megoldásszállító.

Ügyfeleink már ismerik az elektronikus üzlet előnyeit.

Synergon Informatika Rt. ■ 1047 Budapest, Baross u. 91-95.  
■ tel.: 399-5500 ■ fax: 399-5599 ■ e-mail: microsoft@synergon.hu ■ www.synergon.hu





# @építész

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

1999: Bevezette 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 befelelnek-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) weboldalon!



Business  
Partner

SYNERGON  
A megoldás szolgáltató