

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 7. SZÁM 2001. FEBRUÁR 13. ÁRA: 250 FORINT

## Stallman szólt

A szoftverek szabadalmaztatását lehelővé tévő törvény, valamint a kibertér bűnözés ellen alkotott jogszabályok a civil szabadságjogok ellen is támadást jelentenek, mondta brüsszeli beszédében Richard Stallman, a nyílt forráskódú szoftverek ismert támogatója. Szerinte a fő bűnös az Európai Bizottság, amely mindenáron szeretné elfogadtatni a törvényt. Erre ösztönzik a nagy amerikai vállalatok és maga az amerikai kormány is, amelyet Stallman egyszerűen a korporációk „szolgáinak” nevezett. A jogvédő úgy véli, mind az európai, mind nemzeti szinten tiltakozni kell a tervezett jogszabály ellen. Biztató jelnek nevezte, hogy a német és a francia kormány nem lekeseedik az ötletért. Másfajta veszélyt jelent a formálódó Hágal Egyezmény (Hague Treaty), amelyben az Európai Uniót kívül más országok is részt vesznek, például az Egyesült Államok. Lehetővé tenné az egyezmény, hogy egy szoftver szabadalmakkal rendelkező cég olyan országban is megvédje szabadalmait, ahol ezt nem garantálják a törvények. „Ez óriási veszélyt jelenthet az európai szoftverfejlesztők számára”, figyelmeztetett Stallman.

Egyébként többször hangoztatott véleménye szerint három okból sem lenne szabad szabadalmaztatni a szoftvereket. Először is, a szoftverek tervezésében nincsenek forradalmi újítások, csupán apró, a korábbi ötletekre építő újítások vannak. Másodsor, a szoftverfejlesztőknek nem kell foglalkozniuk fizikai értelemben vett anyaggal, így az ebből adódó nehézségekkel sem találkozik. Végül a programok végső formába öntéséhez nincs szükség gyárra, mint a fizikai áruk esetében; „ne-künk csak a Copy parancsot kell kiadnunk”, fogalmazott az aktivista. (IDGNS, Brüsszel)

## Mindent az informatikáról!



www.szamitastechnika.hu



## Optimista tragédia

Míg egyes szélsőséges médiumok a dot.com vállalkozások és az elektronikus kereskedelem halálhírét keltik, addig Peter G. W. Keen, a Keen Education elnöke úgy látja, bőven van még mód az e-kereskedelem és az internetes vállalkozások terjeszkedésére. Először is ott van a mobil e-kereskedelem, azután a vállalatközi online tranzakciók, végül a földrajzi terjeszkedés lehetősége – mondjuk Európából és Észak-Amerikából a latin-amerikai vagy az ázsiai régió felé, és vissza. Egyedül azt nehéz megmondani, hogy melyik lesz a nyerő terület.

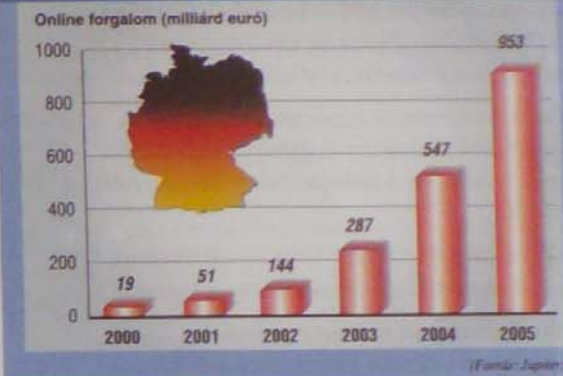
Az internetes szaktanácsadóként is működő Keen azt jósolja, a következő négy évben a vállalatközi e-kereskedelem bővülésének üteme még akkor sem lassul le, ha netán komolyra fordulna a most még csak enyhének mondott egyesült államokbeli recesszió. Épp ellenkező-

leg: a vállalatok minden eddigénél jobban törekszenek majd rá, hogy spóroljanak, amin csak lehet. Az IT, de más szakmák nagyjai is (Cisco, GM, IBM, GE stb.) óriási megtakarításokat érnek el a vállalatközi elektronikus kereskedelem révén.

Mint minden jelenség mélyreható elemzésénél, ez esetben sem a felszínt, hanem az alapokat kell vizsgálni. A Keen Education feje elismeri ugyan, hogy idén az internetiparban és háza táján folytatódhatnak a korrekciós folyamatok, de a túlélők már akár jövőre is élvezhetik – és fogják is élvezni – a konszolidáció hasznát.

Ázsiában nap mint nap számtalan új vállalatközi (B2B) portál és elektronikus piac tér kezd meg működését. Tavaly egyedül az ingatlanpiaci tevékenységet folytató cégek közül ötvenen indítottak szakportált.

## VÁLLALATKÖZTI E-KERESKEDELEM NÉMETORSZÁGBAN



Moaiyad Hoosenally, a Frost & Sullivan vállalati kommunikációért felelős vezetője úgy látja, a széles kínálat nem annyira a versenytársak erejét, mint inkább a felhasználók türelmét teszi próbára: igen nehéz eldönteni, melyik szolgáltatás lesz kifizető és/vagy hosszú életű.

Tan Siong Leng, a szingapúri Building and Construction Authority vezérigazgatója szintén roppant

tagoltnak tartja a helyi portálkínálatot. A verseny kemény, sokan pazarlóan bírnak a befektetésekkel, éppen ezért nagyon valószínű, hogy a következő 3-5 évben sokan eltűnnek a piacról.

Richard Jacobson, az International Data Corp. B2B Internet Research projektjének vezetője is előbb vagy utóbb konszolidációra számít az ázsiai régióban. (Computerworld)

## Megbízás után kinevezés

A Microsoft bejelentette, hogy 2001. február 7-étől Vityi Péter a cég magyarországi leányvállalatá-



nak kinevezett ügyvezetője. A korábban nagyvállalatokért felelős kereskedelmi igazgató 1994 óta dolgozik a hazai leányvállalatnál, és 2000. november 17-e óta a megbízott ügyvezetői feladatokat is ellátja. Vityi Péter 1989-ben a BME-n végzett, 1989-től 1991-ig Svédországban, az Asca Brown Boverinél dolgozott, 1991 és 1994 közt a Digitalnál folytatta pályáját.

Az új ügyvezető kérdésünkre a cég előtt álló feladatokról elmondta: az első felében a .NET szerverek piacának megteremtése, illetve a közép- és kisvállalkozásokat érintő új szoftverrelőfizetési rendszer (OSL), majd az év második felében néhány termék, így az Office XP, Visual Studio.Net és a Windows XP bevezetése lesz a legfontosabb teendők.

## Ülésezett a bizottság

Az Országgyűlés szocialista párti javaslatra még tavaly határozatot hozott az Informatikai Bizottság felállításáról. A 15 fős bizottság elnöke Rogán Antal, a Fidesz-MPP képviselője lett. A bizottság február 8-án megtartott első ülésén Stumpf

István kancelláriaminiszter az informatikával és a hírközléssel összefüggő törvényekről, Gecser Ottó, a Matáv vezérigazgató-helyettese pedig a társaság internetidő-politikájáról beszélt.

(Folytatás a 6. oldalon)

## Növekedtek a szervereladások

Mind a kiszolgálók, mind a munkaállomások eladása növekedett tavaly, áll a Dataquest két új közleményében. 2000-ben 3,9 millió darab szervert adtak el a gyártók, ami 14 százalékkal több, mint 1999-ben volt. Az emelkedés hátterében elsősorban az Intel-architektúrújú gépek jó értékesítési adatai állnak. A darabszámot tekintve a Sun és a Dell tudott a legtöbbet javítani 1999-es teljesítményén (az előbbi 61, az utóbbi 42 százalékkal több kiszolgálót adott el tavaly, mint egy évvel korábban). Ugyanakkor továbbra is a Compaq vezet a piacot: több mint 1 millió eladott szerverrel a piac 27,1 százalékát szerezte meg. Az IBM volt a második (658 ezres da-

rabszámmal), míg a Dell a harmadik (573 ezer értékesített kiszolgálóval). Az amerikai piac a világátlagnál jóval nagyobb mértékben (32 százalékkal) nőtt, ami egyértelműen az elektronikus kereskedelem vezethető vissza: nagyobb lett az igény a webes alkalmazás- és adatbáziskiszolgálókra.

A munkaállomások piacán 1,6 millió darab talált vevőre 2000-ben; ez a mennyiség 11 százalékkal múlta felül az 1999-es szintet. Itt a Dell volt a piacvezető, 23 százalékos részesedéssel és 381 ezer eladott géppel. Nem sokkal maradt le mögötte a Sun (21,7 százalék), a két elővaszt pedig a HP, a Compaq és az IBM követte. (IDGNS, Boston)

## Organikus képernyő

Nagyméretű, színes, organikus elektrolumineszcens kijelző (OELD) prototípust készített el a Sony. A 32,5 centiméter (13 hüvelyk) átlójú kijelző felbontása 800x600 képpont (a képpontok mérete 0,33 milliméter), fényereje 300 kandela/négyzetméter.

Az OELD-től sokat vár a szakma: minthogy nagyon keveset fogyasztanak (a képpontok saját fényt bocsátanak ki, így nincs szükség az

energiazabáló háttérvilágításra), a mai TFT folyadékkristályos kijelzőket szeretnék velük felváltani. Más előnyük is van: széles a látószögük, magas a kontraszarányuk és jó a színvisszaadásuk. Felhasználási területük a mobiltelefonoktól a kézi és notesz-számítógépeken át a bordozható videolejátéskig terjedhet. Eddig kevés gyártó készített színes OELD-t, és akkorát, mint most a Sony, még senki. (IDGNS, Tokió)

# A hálózatból élő vállalatok esküsznek az APC-re.

Több mint 10 millió elégedett ügyfél biztosítja elérhetőségét az APC segítségével.

Az APC Smart-UPS, a világ legmegbízhatóbb hálózatainak alapja, szerves részét képezi napjaink e-üzleti infrastruktúrájának.

A legrugalmasabb, leginkább hibátűrő és megbízható energiaellátást igényelnek. A díjnyertes Smart-UPS készülékek kimagasló teljesítményt nyújtanak az Ön e-ügyfelei hozzáférési igényeinek kielégítésében.

Az Ön szünetmentes tápegysége áramkimaradás esetén megfelelő tápellátást biztosít a web- és e-kereskedelmi kiszolgálók számára?

Az APC díjnyertes Smart-UPS készülékeinek teljesítménye 420 VA-tól 5000 VA-ig terjed, ezáltal tökéletes védelmet nyújtanak a kis- és nagyvállalati kiszolgálók számára is.

A Smart-UPS megbízható tartalék-tápellátást, a PowerChute plus szoftver segítségével

biztonságos leállítást, a Web/SNMP vezérlési kártyán keresztül pedig távoli vezérlést biztosít.

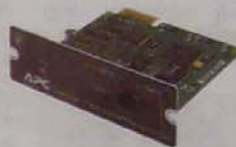
Még ma lépjen kapcsolatba az APC-vel, és tapasztalja meg a "legendás megbízhatóságot".



#### Jellemzők:

- **Smart-Boost/Smart Trim**  
Az alacsony és magas feszültség korrigálásával biztonságos kimeneti feszültséget biztosít.
- **Cserélhető akkumulátorok**  
az állásidő kiszűrése és az alacsonyabb működési költségek érdekében.
- **A beépített SmartSlot**  
lehetővé teszi a Smart-UPS testreszabását többek között a távoli vezérlés és a újraindítási lehetőségek segítségével.
- **A széleskörű tájékoztatást**  
nyújtó kijelző és a riasztások pontos információkat adnak az akkumulátor és a töltés állapotáról.

#### Az APC további megoldásai:



A torony és rack-felépítésű APC Symmetra Power Array™ rugalmas védelmet biztosít a létfontosságú alkalmazásokat futtató kiszolgálók, távközlési eszközök és magas megbízhatóságú alkalmazások számára.

Az APC PowerChute plus szoftver értesítéseket küld, környezetfigyelést végez, és biztosítja a kiszolgálók biztonságos leállítását.

Az APC szünetmentes tápegységeinek felügyelete és kezelése távolról webböngészőn vagy SNMP NMS-en keresztül Web/IS elvégezhető egy SNMP-kártya segítségével.

A Redundant Switch, mint kiegészítő megoldás magasabb szintű rendelkezésre állást biztosít a díjnyertes Smart-UPS-ek használata során.

**APC**  
Legendary Reliability™

Vezetéknév \_\_\_\_\_  
 Keresztnév \_\_\_\_\_  
 Beosztás \_\_\_\_\_  
 Cég \_\_\_\_\_  
 Cím \_\_\_\_\_  
 Irányítószám \_\_\_\_\_ Város \_\_\_\_\_  
 Ország \_\_\_\_\_  
 Telefon \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_  
 E-Mail \_\_\_\_\_

Szeretne az APC termékeivel, szolgáltatásaival és akcióival kapcsolatos

hírvételeket kapni e-mailben?  Igen  Nem

Most először lép kapcsolatba az APC-vel?  Igen  Nem

Vállalkozás típusa:  Magánfelhasználó/Otthoni iroda

Kis-/Közepes vállalat (kevesebb mint 500 alkalmazott)

Nagyvállalat (több mint 500 alkalmazott)

Államigazgatási szerv

Számítógép-üzemeltető/APC-partner

**Ingyenes feszültségvédelmi katalógus.**

- Igen!** meg szeretném tudni, hogyan válasszam ki a rendszeremhez legjobban illő szünetmentes tápot. Küldjenek INGYENES katalógust.
- Nem,** ezúttal nem kérek ingyenes katalógust, de szeretnék feliratkozni negyedévenként megjelenő hírvélelűk levelezési listájára.

POWERLINE +361209-4678 • FAX: +361209-4677

E-mail: apcHUN@apcc.com

E-mail: apcHUN@apcc.com Jelszó 63030v

©2001 American Power Conversion. Valamennyi védjegy a tulajdonosok birtokát képezi. SU3A0EF-HU

APC Magyarország, 1114 Budapest, Könyves György u. 5. II/3

## TARTALOM

## PIAC

Új termékazonosító rendszert vezet be a Microsoft (Schopp Attila)	4. oldal
Megbízható és gyors hálózatelérés (Csórián Sándor)	4. oldal
Compaq: túl a PC-korszakon (Schopp Attila)	5. oldal
ICL-banki nap (Mártonffy Attila)	5. oldal
Sun-ellenesapás Jogtár az interneten (Csórián Sándor)	6. oldal
Így szavaztunk Alkalmazások dróton és drót nélkül (Schopp Attila)	7. oldal
Hozzáadott érték: több mint hétmilliárd (Varga János)	8. oldal
Jó évet zárt az eBolt (Schopp Attila)	8. oldal
Erősít partnerkapcsolatait a Carnation (Révész Gábor)	8. oldal
Magyarországon az argonauták (Mártonffy Attila)	8. oldal
Telefonok helyett rendszerek (Mallász Judit)	8. oldal
Ügyvitel az új évezredben – Számvitel 2001 Szoftverbörze (Schopp Attila)	17. oldal
Védelem Linux alapon (Csórián Sándor)	17. oldal
Bücsü Karl Himetzbergertől	6. oldal

## VEZÉRCIKK

Újra a Linuxról (Csórián Sándor)	6. oldal
-------------------------------------	----------

## TÁVKÖZLÉS

HÍREK	9. oldal
Engedélyeztetés helyett megfelelőségi nyilatkozat – (Mallász Judit)	9. oldal
Duplázott a Nokia Hungary – (Mallász Judit)	9. oldal



David Filo, a Yahoo egyik alapítója  
14. oldal

## HÁLÓZAT

HÍREK	11. oldal
Hálóban a kishalak – Betörők, viccek, ütéletek (Kelemen Zoltán)	11. oldal

## HARDVER

HÍREK	12. oldal
SzerePCsere – HP e-PC (Horváth László)	12. oldal

## ALKALMAZÁS

HÍREK	13. oldal
Buszvezetési rendszer – SAP a Kunság Volánánál (Schopp Attila)	13. oldal

## HIRHÁTTÉR

Mozgásban az üzlet – Yahoo-stratégia (Zimányi Katalin)	14. oldal
--	-----------

## ÚJ GAZDASÁG

Hírek	15. oldal
Ki korán kel... (Kelemen Zoltán)	15. oldal
Kereskedelmi cégek az interneten (Mártonffy Attila)	16. oldal

## PÉNZ, PIAC, PROFIT

Pénz, piac, profit	18. oldal
Előzetes	18. oldal
E számunk hirdetései	18. oldal

## A HÉT HÍREI

## Fizető biztonság

Klubot szervez az Internet Software Consortium (ISC). A díjat fizető vállalati tagok megosztják egymással a termékek biztonsági hiányosságairól szóló figyelmeztetéseket. A tervet nem sokkal azután hozta nyilvánosságra az ISC, hogy két szervezet gyakorlatilag egy időben tette közzé figyelmeztetését az ISC által fejlesztett és az internetes forgalom irányítására széles körben használt Berkeley Internet Name Domain (BIND) kiszolgálószoftver biztonsági veszélyeiről.

Internetes körökben nagy – és többnyire negatív – visszhangot váltott ki a terv. Biztonsági szakértők attól félnek, hogy ez az első lépés egy olyan állapot felé, amikor csak azok juthatnak majd hozzá a hálózataik biztonságát érintő alapvető információkhoz, akik hajlandók fizetni érte.

Egy felhasználó szerint ráadásul már százával vannak olyan helyek, amelyek az új problémák és megoldásaik minél gyorsabb publikálására jöttek létre. (IDGNS, Framingham)

## Beágyazott Windows

A Microsoft következő generációs beágyazott operációs rendszereiről beszélt Steve Ballmer, a cég vezérigazgatója a most első ízben megrendezett Embdedd Windows fejlesztői konferencián. A szoftvercég arra bátorítja a gyártókat, hogy rendszerszoftvereit nem PC-s eszközökön is – kézi gépeken, hálózati és ipari készülékeken – mind szélesebb körben alkalmazzák. Ballmer szerint a Microsoft platformja számára a következő 5-10 évben a beágyazott rendszerek szegmense lesz a legkeményebb versenyterep. Természetesen a PC-t sem hanyagolja el a cég, csupán

arról van szó, hogy más fontos eszközök is feltűnnek a színen.

Szóba kerültek a cég két beágyazott rendszerének következő változatai is. Év vége felé jelenik meg a Windows CE 3.0 utódja, a Talisker kódnevű termék, ez olyan kézi eszközökbe szánják, amelyekbe nem kell sok memória. A Talisker egyik legnagyobb újtása az lesz, hogy illeszkedik a .Net struktúrába; például a Microsoft Passport szolgáltatás révén hitelesítési felhasználóját vagy lehetőséget kínál az azonnali üzenetváltásra. Integrálja a Bluetooth-t is, és viszonylagos szabadságot ad a fejlesztőknek a kezelőfelület kialakításában, illetve abban, hogy a rendszer mely komponenseit építik be a készülékbe. Azokba a készülékekbe, amelyeknek erőteljesebb operációs rendszerre van szükségük és kevésbé fontos a kis méret, a beágyazott NT utódja, a beágyazott Windows XP kerül. Ez utóbbi azonban csak jövőre lesz majd a piacon. (IDGNS, Las Vegas)

## NEC: 64 bites RISC lapka

Mobiltelefonokba, kézi számítógépekbe és más hálózati eszközökbe szánt 64 bites RISC processzort mutatott be az NEC. A Vr4131 lapka órajelfrekvenciája 200 megahertz, teljesítménye 1545 MIPS. Kettős utasításvégrehajtó csatornája van, ennek köszönhetően gyorsabban tudja feldolgozni az instrukciókat, mint azok a RISC processzorok, amelyekben csak egyszeres csatorna van. Ellátták 16 kilobájtnyi dupla gyorsítótárral és ugyanezért, a lapkára integrált utasításmemóriával is. Mindezeket 100 megahertzes SDRAM-vezérlő és PCI sín-csatoló egészíti ki. Gyártása 0,13 mikrométeres eljárással történik. Fogyasztása 1,5

watt, de többféle készenléti üzemmódja is van, ami a mobilkészülékekben növelheti a telepek élettartamát. (IDGNS, Boston)

## Sebezhető vezeték-nélküli LAN-ok

A széles körben elterjedt titkosító algoritmusok hiányosságai erősen sebezhetővé teszik a vezeték nélküli helyi hálózatokat, állítják a Berkeley Egyetem kutatói. Az Internet, Security, Applications, Authentication and Cryptography (ISAAC) kutatócsoport nemrégiben közzétett tanulmánya szerint több hiba is van abban a 40 bites Wired Equivalent Privacy (WEP) algoritmusban, amellyel az IEEE 802.11 szabványok megfelelő drót nélküli LAN-okat titkosítják. Ezek a hibák „erősen megkérdőjelezzik a rendszer biztonságáról közzétett állításokat”, írja az ISAAC tanulmánya.

Az ilyen hálózatok többféle támadási felületet is kínálnak: a statisztikai elemzésre támaszkodva meg lehet kísérni a titkosított forgalom kikódolását; a mobil bázisállomásokról adatokat lehet bejuttatni a hálózatba; a hozzáférési pontok megtörésével hozzá lehet jutni az információkhoz. A hálózati forgalom „megcsapolása” minden eddiginél egyszerűbb lesz, hiszen csak egy megfelelő PC Carddal felszerelt noteszgéppel az épület közelébe kell menni, és onnantól kezdve a titkosítás megtörése az egyetlen feladat. Az iparágban érdekelt cégek szerint a megállapítások nem újak, és a gyártók már dolgoznak a hiányosságok kijávitásán. A GartnerGroup egyik tanulmánya szerint a Fortune 1000-es listáján szereplő cégeknek több mint a fele állít üzembe vezeték nélküli LAN-t a következő két évben. (IDGNS, San Mateo)

Tudja Ön hogy napjainkban a vírusok túlnyomó többsége az interneten keresztül terjed?

teljeskörű megoldás egy kézből

virusbuster  
sybari antigen  
sophos anti virus

további információ:  
[www.virusbuster.hu](http://www.virusbuster.hu)



1031 Budapest, Kalászi u. 11  
1 240 1546 / 1 242 2130 / 1 430 8350

## Új termékazonosító rendszert vezet be a Microsoft

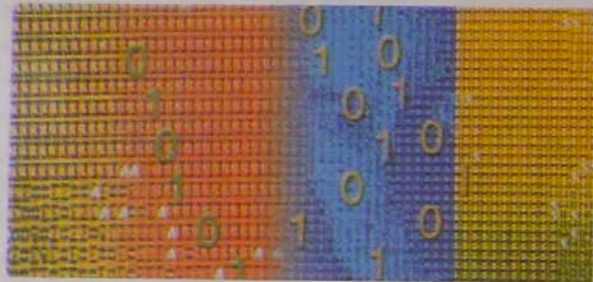
Idén májustól új technológiával védi az illegális másolás ellen újonnan megjelenő szoftvereit a Microsoft – hangzott el a cég február ötödikei sajtótájékoztatóján. A termékaktiválást először az Office irodai alkalmazáscsomagnál, a Windows operációs rendszernél és a Visio rajzolóprogramnál alkalmazzák. Az új eljárás kiegészíti az előző tavaly

a hamisítás, mint inkább az alkalmi illegális másolás visszaszorítására szolgál. Vityi szerint a legális vásárlókat és a Microsoft szellemi tulajdonát kívánják védeni vele. Jelenleg a Magyarországon használt Office alkalmazások 30, a Windows operációs rendszerek 80 százaléka legális, mondta Vityi. Az arány a nagyvállalati felhasználóknál jobb,

telepítési azonosítószámot kap. A Microsoftnál hangsúlyozták, hogy a folyamat során a vásárlóknak semmilyen személyes információt nem kell közölnie a céggel. Az aktiválást nem használják fel arra, hogy adatokat gyűjtsenek a felhasználók hardver- és szoftverkönyvtáráról; ha valaki nyilvános telefonról jelentkez be, semmilyen módon nem lehet a személyéhez kötni az aktiváló kódot. Ugyanakkor a felhasználó az aktiválás során magát a regisztrációt is elvégezheti.

A telepítési azonosítószám birtokában a szoftver bármennyiszer újratelepíthető az eredeti hardverre. Ha a hardverkörnyezet nagyobb átalakuláson megy át (például alaplap- vagy merevlemezcsere esetén), esetleg újra kell aktiválni a programot, „ésszerű határokon belül” többször is mód van az újratelepítésre, tehát nem kell új szoftvert venni. Telepítés után nem szükséges azonnal aktiválni: az Office és a Visio esetében 50 indításonyi, a Windows esetében az első rendszerbetöltéstől számítva harminc nap túrelmi időt kap a felhasználó. Ezt követően a program csak erősen korlátozott funkcionalitással működik; az Office esetében például nem lehet új dokumentumot megnyitni vagy a régi elmenteni.

Sch. A.



februárban, a Windows 2000 kiskereskedelmi változatánál bevezetett hologramos módszert, amelyet azóta az Office 2000-re és a Windows Me-re is kiterjesztettek: a hologram az adathordozó CD teljes felületét védi, ami szinte lehetetlenné teszi a nagyüzemi hamisítást, mondta Vityi Péter, a Microsoft ügyvezető igazgatója.

A termékaktiválás nem annyira

az egyéni felhasználóknál rosszabb. Az aktiválás menete viszonylag egyszerű: a telepítés során a program a CD-kódja, valamint a számítógép hardver- és szoftverjellemzői alapján generál egy termékazonosító kódot. A felhasználónak az aktiválás során ezt a kódot kell interneten vagy telefonon megadnia a Microsoft ügyfélszolgálatának, amire válaszul egy automatikusan generált

## Megbízható és gyors hálózatelérés

A szűk sáv szélesség és a webkiszolgálók korlátozott teljesítménye a legnagyobb technikai akadálya a világháló kényelmesebb és még szélesebb körű alkalmazásának. Ma úgy tűnik, a korlátok még jó ideig megmaradnak.

A Cisco CDN (Content Delivery Networks) hálózatának célja, hogy korlátozott erőforrások mellett megbízható és gyors hálózatelérést biztosítson a legnagyobb forgalmat bonyolító webhelyekhez is. A hálózat öt elemből áll.

Nyilvánvaló, hogy egyetlen webkiszolgáló-farmról nem lehet kiszolgálni a világ különböző részeiről érkező igényeket, még akkor sem, ha a kapható legnagyobb teljesítményű hardvert állítják üzembe. Több kiszolgálófarmra van szükség, amelyeket a földrajzi adottságok és a várható terhelés figyelembevételével kell a különböző országokban és kontinenseken elhelyezni. Ezek menedzselése, az adatok szinkronizációjának biztosítása (content distribution és management) az első eleme a CDN-nek.

Amikor valaki a böngészőbe beírja a webhely címét, a szóba jöhető webfarmok közül a legközelebbihez vagy a kevésbé leterhelthez kell irányítani. Ez a CR (content router) útválasztó feladata, amelyet a DNS kiszolgáló megkérdez, az útválasztó

pedig a hálózat és a webfarmok állapotának ismeretében adja át neki a megfelelő webfarm IP-címét. Ez a CDN rendszer második eleme.

Terhelésselosztásra nem csupán a webfarmok, hanem a farmon belüli kiszolgálók között is szükség van. A rendszer harmadik elemét jelentő CS (content switching) kapcsolók gondoskodnak róla, hogy a farmra érkező kérések a megfelelő kiszolgálóhoz kerüljenek.

Sok webhely főként statikus információkat tartalmaz, így az elérés gyorsítására jól használhatók a reverse proxy elven működő egységek (content edge delivery).

A rendszer ötödik elemét azok a szolgáltatások adják, amelyek kihasználják az optimalizált, a szűkebb erőforrásokon is hatékonyan működő és megbízható hozzáférést.

Ma a tengerentúlon szinte minden nagy hozzáférés- és tartalomszolgáltató alkalmaz valamilyen terheléselosztó és -optimalizáló rendszert. Ezek azonban még nem szabványosak, a különböző gyártók eszközei csak bizonyos funkciócsökkenés árán kapcsolhatók össze. A Cisco-nak a Content Alliance-kezdemeny-zéssel az a célja, hogy még idén előterjessze a CDN rendszerek működését és együttműködését rögzítő szabványokat.

Cs. S.

## A sikeres e-businesshez integrált szoftvermegoldás alkalmazása vezet.

### Oracle E-business Suite

Adatbázis-kezelés	✓
Marketing	✓
Értékesítés	✓
Támogatás	✓
Webáruházak	✓
Stratégiai beszerzés	✓
Termelésirányítás	✓
Ellátási lánc menedzsment	✓
Pénzügyi menedzsment	✓
Emberi erőforrás	✓

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/hu](http://www.oracle.com/hu)

## Compaq: túl a PC-korszakon

Tartva korábbi növekedési ütemét, 40 milliárd forintos összbevétellel zárta 2000-es pénzügyi évét a Compaq Magyarország, hangzott el a cég február 8-ai sajtótájékoztatóján. A mostani eredmény 1999-hez viszonyítva mintegy 30 százalékos növekedést jelent; akkor 30 milliárd volt a forgalom, a kitűzött terv pedig 35-36 milliárdos eredménnyel számolt.

A tavalyi év értékelésekor a pusztán számoknál is fontosabb a forgalom összetételének alakulása, mondta Beck György, a cég vezérigazgatója. A cég több mint 70 százaléka növelte az ügyvezetést nem PC jellegű (nagyvállalati technológiákból, szolgáltatásokból és rendszertechnológiából származó) bevételeinek arányát, vagyis végérvényesen maga mögött hagyta a PC-gyártó titulust. Ez az arány megfelel annak a hosszú távú célnak, folytatta Beck, amelyet az anyacég tűzött maga elé (ott még mindig 55 százalék a személyi számítógépekből származó bevétel aránya), vagyis elmondható, hogy a magyar leányvállalat ismét gyorsabb volt, mint a cég egésze. Ettől függetlenül a PC-piacon is jó eredményeket értek el: közel negyvenezer eladott géppel a piac mintegy 20 százalékát tudhatja magának a Compaq, amiből összességében közel 11 milliárd forintos forgalma származott. (Ebben a szegmensben gyorsabban nőtt, mint a magyar piac átlaga.) Szolgáltatásokból 14 milliárd forint, míg

nagyvállalati eszközökből (Alpha, Tandem és Intel kiszolgálók, hálózati és tárolórendszerek) 15 milliárd forint bevételük volt. Jól alakult az új generációs Alpha-kiszolgáló, a WildFire eladása: 2000-ben 20 darab kelt el belőle. Javuló teljesítményt mutat a háttértároló termékek eladása is, amit a nyáron az IBM-mel kötött partnermegállapodás tovább erősített. A 40 milliárdos összforgalomnak nagyjából a fele termelődött közvetlen értékesítéssel, míg a másik fele viszonteladók, rendszerpartnerek keresztesül. Sikeresen szerepelt a februárban megnyitott BDG e-Infrastruktúra Szakértői központ, amely 95 ország internetes projektjeit koordinálja. A nyitás óta több tucat projekt került a szakértőkhoz.

Az idei évről Beck elmondta: számítanak az informatikai ipar fellendülésére: biznak a modernizálódás folytatásában, a nagy beruházások és projektek indulásában. Ennek megfelelően ambiciózus, de teljesíthetőnek vélt célt tűztek ki maguk elé: 45-50 milliárd forintra szeretnék növelni a bevételt.

Scharek Viktor kereskedelmi igazgató külön is szólt a cég vállalatközi online áruházáról, a Compaq Depóról. Ez 1999 júniusi indulása óta 945 millió forint bevételt hozott a cégnek, túlnyomó többségét (829 millió forintot) a 2000-es évben. A legnagyobb számban személyi számítógépeket vettek az áruházban (ez tette ki az eladott cikkek három-

negyedét), de nőtt a kereslet a kijelzők és az iPaqok iránt is. Tavaly összesen 431 megrendelés futott be közel 350 ügyfélről; a megrendések átlagos értéke 2 millió forint volt, de a legnagyobb tétel 37 millió forintra szorult. Idén szeretnék elérni az 1 milliárd forintos forgalmat; ennek érdekében online kampányokat indítanak, testre szabott oldalakat kínálnak a visszatérő vevőknek, továbbá igyekeznek bővíteni a jelenleg 80 tagot számláló aktív partneri kört.

Schopp Attila

## ICL-banki nap

Az ICL és partnerei szakmai rendezvényükön mutatták be a pénzügyi vezetőknek, milyen megoldásokat kínál a cég a bankoknak a hálózati gazdaság generálta igényeik kielégítésére.

Bevezetőjében Bernáth Lajos kereskedelmi igazgató hangsúlyozta: többek között azért szervezték a szemináriumot, mert még mindig nem tudatosodott eléggé, hogy az ICL az elmúlt években teljes értékű e-business szolgáltatóvá vált. Ezt egyébként a Forrester felmérése is bizonyítja: a cég Európában a 4. he-

lyen áll az ilyen jellegű szolgáltatók sorában.

A rendezvényen, amely nem elsősorban informatikusoknak, inkább bankszakembereknek szült, előadások hangzottak el a változó bankvilág tendenciáiról, kihívásairól és tapasztalatairól, a CRM-ről, illetve a piac- és ügyfélismeret szükségességéről, az elektronikus banki szolgáltatások biztonságáról, a szolgáltatások rendelkezésre állásáról, az információs szolgáltatásról, a portáltechnológiáról, a mobilkommunikáció terjedéséről, továbbá a pénzügyi tranzakciók biztonságát védő intelligenskártya-technológiákról.

Az előadók hangsúlyozták: technikai és technológiai szempontból már megvalósítható az elvárt biztonság és minőség az elektronikus ügyfélkapcsolatokban is, sőt ezen a területen újfajta lehetőségek is kínálkoznak. Néhány tényezőre azonban ügyelni kell: egy termékkel hamarabb lépünk ki a piacra, összpontosítsunk az ügyfelek megszerzésére és megtartására, integráljuk rendszereinket, illetve a külső és belső forrásokból származó adatokat. Mindehhez célszerű rugalmasan alakítható, továbbá univerzálisan elérhető adatközpont kialakítása.

Az ICL olyan partnereket vont be a kisebb kiállítással is kiegészített rendezvénybe, mint a Timeproof, az Oberthur Card Systems, a Smart-Trust/Id2, a Reuters és a MA-NET-Works.

Mártonffy Attila

## Sun-ellenecsapás

Új kezdeményezést indított útjára a Sun, amely a jelek szerint egyértelműen a Microsoft-féle .Net stratégia ellenlábasa kíván lenni. A Sun Open Net Environment (Sun ONE) kezdeményezésnek a részei a kiszolgálószoftverek, fejlesztőeszközök és más termékek, amelyekkel elektronikus kereskedelmi eszközöket és szolgáltatásokat lehet létrehozni.

A Sun ONE eszközeit és alkalmazásait a nagyvállalatok és az internetszolgáltatók felhasználhatják saját webes szolgáltatásaik kifejlesztéséhez. A kezdeményezésben a Sun mellett termékeivel részt vesz az iPlanet is, amely a

Sun és az America Online közös vállalata. A termékek közül kiemelkedő a Webtop technológia, amellyel a szolgáltatók egyedi módon beépíthetnek weboldalaikba különféle irodai alkalmazásokat, s a felhasználók bármilyen végkészülékről elérhetik őket.

Az iPlanet a kiszolgálószoftvereivel (Directory, Web, Application, Portal, Commerce, Communication) száll be az együttműködésbe. A kezdeményezés sokban hasonlít a Microsoft .Net stratégiájára, de a Java programozási nyelvre támaszkodik majd a Microsoft-féle C# helyett. (IDGNS, San Francisco)

**FS 1000**

- 10 lap/perc (A/4)
- 600 dpi
- 4 MB RAM (max. 132)
- 2 év garancia

**FS 1200**

- PS II, 12 lap/perc (A/4)
- 600 dpi
- 4 MB RAM (max. 68)
- 2 év garancia

**FS 1800**

- PS II, 16 lap/perc (A/4)
- 1200 dpi
- 8 MB RAM (max. 264)
- 2 év garancia

**FS 3800**

- PS II, 24 lap/perc (A/4)
- 1200 dpi
- 16 MB RAM (max. 272)
- 2 év garancia

**FS 6700**

- A/3, PS II, 20 lap/perc (A/4)
- 600 dpi
- 4 MB RAM (max. 68)

**FS 9000**

- A/3, PS II, 36 lap/perc (A/4)
- 600 dpi
- 16 MB RAM (max. 64)



**RENDKÍVÜL  
ALAGSONY  
NYOMTATÁSI  
KÖLTSÉG!  
RENDKÍVÜL  
ALAGSONY  
ÁRON!**

Dizajnőr: 1133 Budapest, Vess u. 7.  
Tel.: 452-4600  
Fax: 350-1351

**HRP**  
HRP HUNGARY KFT



**Egyszerűen • Hatékonyan • Biztos alagra**

**Brand-Rex**

Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

**Hálózatépítési  
anyagok,  
eszközök  
nagykereskedelme**

1047 Budapest,  
Baross u. 91-95.  
Tel.: 399-51-66, (-67, -68)  
Fax: 399-51-69

2600 Vác, Zrínyi u. 41/a.  
Tel.: (27) 314-882  
Fax: (27) 314-909  
E-mail: info@fibex.hu  
Internet: www.fibex.hu



**AMP**  
**3M**  
**PANDATEL**  
**BATM**  
**pmd**  
**MOELLER**

**SPRINT**

SOFTVER ÉS HARDVER

**KÍNÁLATUNKBÓL:**

Adobe Design Collection (In Design 1.5, Illustrator 9.0, Photoshop 6.0)  
Acrobat 4.051 408 700.-  
Norton Utilities 2001. 12 400.- **akciók csomag!**  
Windows 98 OEM magyar 29 900.-  
Windows 2000 Professional OEM magyar 44 500.-  
Office 2000 Professional OEM magyar 92 900.-

**Ujdonság!** A Microsoft OEM termékek bármilyen nem OEM hardverrel együtt is megvásárolhatók.

Siemens-Fujitsu Lifebook C655S PIII650, 64 MB, 10 GB, DVD, 56k, 10, 100, 14,1" TFT Win98 magyar 669 900.-  
Compaq Ipaq C500, 64 MB, 4.3 GB, Windows 2000 magyar 179 900.-  
Compaq Deskpro EX PIII733, 128 MB, 10 GB, Windows 2000 magyar 289 900.-  
IBM X-ser 200 server PIII800, 128 MB, 9.1 MB 439 900.-  
LG 575LS 15" LCD akciók 259 900.- **akció!**

Megjegyzések: Árakat tájékoztató jellegűek és nem tartalmazzák a 25%-os ártól  
Akciók kedvezményként nem vonhatók össze

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

**Figyelem!**

Ha Ön először vásárol cipőnként és ezt weboldalunkon keresztül teszi meg, a listára bevezetve a hardver termékekre 2% a szoftver kínálatunkra pedig 5% kedvezményt adunk.

Hardver, szoftver megoldások kereskedelme

www.sprint.hu

## Újra a Linuxról



Néhány hónappal ezelőtt egy vezércikkben arról írtam, hogy az x86 alapú kiszolgáló-operációs rendszerek közt a múlt évben ugrásszerűen erősödött a Linux helyzete, és hogy véleményem szerint ennek az operációs rendszernek ez az igazi alkalmazása.

A levél nyomán jó néhány olvasónk keresett meg, és jelezte, hogy nem ért egyet velem. Egy részük a megfogalmazás helyenkénti pontatlanságát kifogásolta, s az is kiderült, hogy nem ugyanazt értjük bizonyos fogalmakon.

S bár azóta sok idő telt el, ezek a félreértések, félreérthetőségek ma is léteznek, feloldásuk – amelyre most utólag kísérletet teszek – nem hiábavaló. Az ellenvetések egy másik része szemléletbeli, ha úgy tetszik, világnézet alapú volt. Ez utóbbiakon vitatkozni, úgy gondolom, felesleges, legfeljebb az idő döntheti el, ki jár közelebb az igazsághoz-valósághoz.

Annak idején azt írtam, hogy a Linuxot nem asztali, személyi számítógépre szánták. Egyik olvasónk erre megkérdezte, hogy a 80386-os (erre készült az első Linux) vajon nem PC-processzor-e?

A félreértés oka az volt, hogy a PC-t (personal computer) sokan automatikusan, de tévesen azonosítják az x86-os architektúrával, holott a kettő egyáltalán nem azonos, nem is fedi teljesen egymást. Így személyi számítógépek, vagyis egyetlen embert szolgálnak ki – holott nem x86-os az architektúrájuk – a Macintoshok, de azok a kézziszámítógépek is, amelyeken Epcoc vagy Windows CE fut, és a legkülönbözőbb hardverekre épülnek. A másik oldalon pedig nem személyi számítógép az az x86-os processzorral működő kiszolgálógép, amelyen például Novell NetWare, valamilyen SCO Unix vagy Sun Solaris működik – és Unix-gyökere révén ide tartozik a Linux is. Hogy valaki többfelhasználós, kiszolgálónak szánt vagy unixos hostolás céljára készült operációs rendszert használ személyi számítógépes funkciókra – ez nem baj, csak fölösleges. Senkinek se jutna eszébe mondjuk NetWare-t vagy OpenServer-t telepíteni az asztali gépére. Sok operációs rendszernek pedig – SCO Open Server/Desktop, OS/2, Windows NT/2000 – van külön munkaállomás- és kiszolgáló-változata. A Linux is elindult ebbe az irányba: telepítéskor megkérdezi, kiszolgálóként vagy munkaállomásként akarjuk-e használni.

A cikkben a Minixet a Linux elődjeként említettem, ami természetesen nem valamiféle verziót vagy jogfolytonosságot jelent. A Minix volt az első legálisan hozzáférhető forráskódú, a Unix-családba tartozó operációs rendszer, és ebben az értelemben megelőzte a Linuxot. A Tanzenbaum-Torvalds vitával ebből a szempontból nem érdemes foglalkozni, hisz tudjuk, a sikernek utólag száz szülője van, a kudarc azonban mindig árva. Egyik olvasónk ezzel szemben azt állította, hogy a Minixnek az égvilágon semmi köze a Linuxhoz – csak éppen azt nem magyarázza meg, hogy akkor miért kompatibilis vele az állományrendszere. Én viszont keveselltem a Linux alatt futó alkalmazások számát, csak éppen azt nem írtam oda, mihez képest tartom kevésnek, így jogos volt az olvasók ellenvetése. Külön kiemeltem a nagyvállalati adatbázis-kezelő hiányát, mire többen felsorolták a különböző portolt adatbázis-kezelőket a DB2-től a Sybase-ig. Én értelemszerűen szabad forráskódú, ingyenes adatbázis-kezelőre gondoltam, így ezt külön nem hangsúlyoztam.

Ezek tehát a pontatlanságokból eredő félreértések; némi odafigyeléssel bizonyára elkerülhetők lesznek a jövőben.

A cikk összegzéséknél végül azt írtam, hogy megítélésem szerint a Linux jelentős részesedést érhet el a kiszolgálópiacra, az asztali, irodai rendszereknél azonban, ahol a felhasználók nem értenek és nem is akarnak érteni a géphez, a Windows egyeduralmát nem fenyegeti komoly vetély. Mindazokat, akik ezt a kijelentést vélemény helyett kívánságnak értelmezték, ezúton szeretném megnyugtatni: nincsenek Microsoft-részvényeim.

Ebben a kérdésben úgy tünik, elvi különbség van köztünk és velük: sok-sok Linux-fejlesztő és felhasználó közti. Ők ugyanis azért dolgoznak, hogy a Linux az irodai rendszerek közt is számottevő részesedést érjen el. Valóban nagyon fontos – különösen azok szempontjából, akik korlátozott anyagi lehetőségekkel rendelkeznek –, hogy bárki választhassa a Linuxot. És éppen ezért nem érzem ellentmondásnak, hogy véleményem fenntartása mellett sok sikert kívánjak ehhez a munkához.

Csórián Sándor

## Búcsú Karl Himetzbergertől

Mély fájdalommal tudatjuk, hogy cégünk alapítója és első ügyvezetője, Karl Himetzberger váratlanul elhunyt. Mindössze 44 éves volt.

1982-től volt az SAP Austria alkalmazottja; 1989 óta elkötelezett híve volt az SAP magyarországi üzletfejlesztésének. Az ő kezdeményezésére és vezetésével jött létre 1993-ban az SAP képviselői irodája, majd 1997 decemberében az SAP Hungary Kft.

Karl kitartásának, küzdeni tudásának és több mint egy évtizedes munkájának is köszönhetően az SAP

név Magyarországon is ismert lett. Fáradhatatlan cégalapítói munkásságának eredményeként az SAP Hungary Kft. három év alatt piacvezetővé vált. Személyisége, magával ragadó, kifogyhatatlan lendülete megadta neki azt a képességet, hogy mindig építeni tudjon. A Magyarországon töltött évek alatt határozott, de kompromisszumkész egyénisége széles körben ismertté vált ügyfeleink és partnereink körében.

Emlékét kegyelettel megőrizzük.  
SAP Hungary Kft.



## Ülésezett a bizottság

→ folytatás az 1. oldalról

A kancelláriaminiszter elmondta, hogy az elektronikus aláírásról szóló törvény tervezetét az elképzelések szerint február 20-án tárgyalja és fogadja el a kormány, így az a következő napon már a parlament elé kerülhet. Az Egységes Hírközlési Törvényt (EHT) ugyancsak még ebben a félévben megtárgyalhatja a Ház. Jó esetben mindkét törvény június 30-ával életbe léphet, rosszabb

esetben az EHT elfogadása szeptemberre tolonghat.

A Matáv képviselői csak részben oszlatták el az internetdíj-politikával kapcsolatos kétségeinket, mondta a második napirendi pont kapcsán Rogán Antal. A korábbi korlátozások visszavonása helyes lépés volt, ez azonban nem jelenti azt, hogy komolyan csökkennének az internetezés költségei. A bizottság elnöke szerint ez azért sajnálatos, mert – s itt egy példával élt – a világnak ab-

ban a felében, ahol minden második távközlési kapcsolatteremtés nem beszedéscélú, az internetes tarifa egyharmada a beszedéscélú kapcsolat díjának; nálunk viszont, ahol az internetes hívások száma a teljes hívásszámból képest 10 százalék, nincs különbség az internetes és a beszedéscélú kapcsolat díja közt. A szükséges további érdemi díjsökkentést legkésőbb a liberalizáció meghozza, de a Matávot mint monopolszolgáltatót ösztönözni szeretnék a díjcsökkentésre. Amennyiben úgy látják, mondta Rogán Antal, hogy az internetes társadalom elégedetlen a jelenlegi helyzettel, fórumot biztosítanak az elégedetlenség nyilvános kifejezésére.

Bár bizottsági tag csak képviselő lehet, de Rogán Antal úgy vélte, a testületnek fórumként is működnie kellene, olyan fórumként, ahol konkrét témák kapcsán a szakmai szervezetek is kifejezhetik a véleményüket. Nem kizárt az sem, hogy a bizottság szakmai konferenciákat szervezzen egy-egy adott kérdéskörrel.

R. G.

## Tarifacsomagok szegmensek szerint

A Matáv eltökélt szándéka, hogy olyan internetes tarifacsomagokat vezessen be, amelyekben a szegmentált ügyfélkör minden része megtalálja a neki kedvező csomagot, tehát amely a jelenleginél nem jelent magasabb díjat számára – összegzezte a cég levelet Gecser Ottó vezérigazgató-helyettes.

A szegmentálás kettős alapelv szerint működik: egyrészt mennyiségi kedvezményt nyújtanak azoknak, akik gyakran

és hosszú ideig interneteznek, másrészt kedvezményeket vezetnek be a csúcsideőben folyó internetezésre. Az a tény pedig független a cég tervezett intézkedéseitől, hogy a Matáv technikailag készen áll az alacsonyabb áfataralmú internetes díjstruktúra fogadására. Az első tarifacsomagok – mert időn több bejelentésük is lesz – várhatóan február végén jelennek meg, és márciusban léphetnek életbe.

## Jogtár az interneten

Eredményeit, terveit és új szolgáltatásait ismertette a közelmúltban tartott sajtótájékoztatóján a KJK-Kerszöv Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Mint Jan Bergman, a holland tulajdonos Wolters Kluwer (WK) vezérigazgatója elmondta, tavaly 2,4 milliárd forintot bevétel mellett 500 millió nyereségük volt. Az 1999-es évben 1,9 milliárd forintot forgalmat értek el, így a tavalyi bevétel 24 százalékos növekedést jelent.

A forgalom kétharmada a cég hagyományos tevékenységéből, az adó-, jog- és üzleti kiadványok értékesítéséből származott. Erősíteni szeretnék jelenlétüket az interneten, de a sikerhez a távközlési költségek csökkentése is szükséges volna. Harmadik, távlati célterületük lehet,

hogy a cégen belül felhalmozott jogi és gazdasági szakismeretet konkrét megoldások, például szoftverek formájában bocsássák ügyfeleik rendelkezésére.

Január elsejétől a KJK-Kerszöv CompLex Jogtár CD-jének havi előfizetői az interneten is díjmentesen hozzáférhetnek az utolsó CD lezárása után megváltozott vagy újonnan megjelent jogszabályokhoz. A Jogtár CD-t 1993-ban adta ki először a Kerszöv-Computer, ma a kiadó szerint több tízezer előfizetője van. Az új szolgáltatást, az Online Jogtárt Zórá Zsolt, a kiadó igazgatója mutatta be a sajtótájékoztatóon. Az Online Jogtár nem böngészőből, hanem a Jogtár programból lehet elérni. Budapesten a hozzáférés-

hez internetkapcsolat sem kell, a cég telefonszámán közvetlenül lehet csatlakozni a kiszolgálóhoz.

A jogszabályok hivatalos forrása, a Magyar Közlöny sok esetben sajnos késve jut el az érdekeltekhez. Az új szolgáltatás kétszerte annál hasznos, a hatályos jogszabályok internetes közzététele azonban kormányzati feladat volna, mert ma már elfogadhatatlan, hogy a hatályba lépést egy héttel követi a közzététel.

Egy erre szolgáló kormányzati információ (nem hivatalos) webhely elindításához a jogalkotásról szóló törvényt – amely egyedül a Magyar Közlönyt jelöli meg a közzététel fórumaként – sem kellene módosítani.

Cs. S.

## IGY SZAVAZTUNK

Február 1. és 6. között a következő kérdésre vártuk a [www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu) olvasóinak választát: **Érdekelnek-e Önt a Széchenyi-terv informatikai pályázata?**

A válaszok:

- Feltétlenül. Alig várom, hogy megjelenjen a kiírás – 53 százalék
- Sokasom bíztam a pályázatokban – 10 százalék
- Megvárom, amíg részletesen is meg lehet ismerkedni a pályázatok tartalmával – 26 százalék
- Én Széchenyitől csak a Hívtelt ismerem – 10 százalék

# Alkalmazások dróton és drót nélkül

Az idei orlandói Lotusphere-ről szóló beszámolóink befejező részének témái: a Lotus stratégiája a vezeték nélküli eszközök piacán, illetve az alkalmazásszolgáltatói piacnak szóló ajánlata.

A Lotus eddigi stratégiájának logikus továbbvitele, hogy a Domino és a Notes alkalmazások funkcionalitását kiterjesztette a mobil (vezeték nélküli) eszközökre. Kezdetben ügyfélprogramként csak a Notes volt; később csatlakozott hozzá a webböngésző, illetve az iNotes, és elérhetővé váltak együttműködési és csoportmunka-alkalmazásai is. A harmadik lépés a vezeték nélküli kapcsolat megteremtése volt. Itt a cél egyszerű: a kapcsolat biztosítása az alkalmazásokhoz bármikor, bárhol, bármilyen eszközzel.

Ennek egyik legfontosabb kiszolgálóoldali eszköze az Orlandóban bejelentett Domino Everyplace Server terméksalád, amely a korábbi Mobile Services for Dominót váltja fel. A kiszolgálócsalád három tagja van: az Access Server, a Sync Server és az Enterprise Server. Az IBM-mel való szorosabb együttműködés stratégiájába illeszkedve mindhárom kiegészíti az IBM WebSphere Everyplace szoftvereket, így számtalan vállalati alkalmazás mobilizálása válik lehetővé.

## Három a szerver

Az XML alapú Access Server alapvetően a WAP-protokolttal és a WML-böngészőket használó eszközökhöz készült (telefonok, az Egyesült Államokban oly fontos személyhívók, egyebek). Segítségével ezekről a készülékekről a Domino több szolgáltatása is hozzáférhető: a személyi és csoportos információkezelő (PIM) alkalmazásokon túl az elektronikus levelezés, de a vállalati címtárak és alkalmazások bizonyos funkciói is. Mindezek mellett alkalmas SMS-ek és személyhívó üzenetek küldésére és fogadására, de értesítést is tud küldeni a mobil eszközre akár a beérkezett levelekről, akár valamely Domino-alkalmazásról.

A Sync Server, mint nevéből is kiderül, az információ megnevezésén túl az alkalmazások szinkronizálására is képes a Domino és a különféle kézi eszközök (PDA-k) között (ebből minőségében az IBM Mobile Connectet váltja fel). A kiszolgáló a jelenleg forgalomban lévő kéziszámitógépek döntő többségét támogatja: szinkronizálható vele a Palm OS, a Windows CE, az EPOC és a SyncML alapú eszközök elektronikus postaládája, előjegyzési naptára és a tennivalók listája. Ebben az esetben a kéziszámitógépen az eredetileg telepített alkalmazások futnak, és többnyire offline működnek: a felhasználó a szinkronizálást akkor hajtja végre, amikor visszatér az irodába, és csatlakozik a kiszolgálóhoz.

A család harmadik tagja, az Everyplace Enterprise Server egy lépéssel ennél is tovább megy: nem csupán a készülékek beépített alkalmazásait integrálja, hanem módot ad arra, hogy a vállalati üzleti alkalmazásokat a mobil számítógépekre is kiterjesszék. Egyrészt kínálja az Access és a Sync Server teljes funkcionalitását, másrészt teljes fejlesztői környezetet nyújt az új Mobile Domino Designer révén. A már megszokott Domino Designerre épülő fejlesztőeszközzel új programok is írhatók, illetve a meglévők úgy alakíthatók át, hogy a PDA-ról vagy a WAP-telefonról is hozzáférhető legyenek. A program számos funkciója segít abban, hogy az alkalmazást csak egyszer kelljen megírni – utána egyszerűen átalakítható a különböző készülékek eltérő kijelzőinek igényei szerint. Jár hozzá a Mobile Notes ügyfélprogram is. Ez gyakorlatilag a Notes-ügyfél webképes PDA-kon futó változata, amely lehetővé teszi az Everyplace

Enterprise Serverrel létrehozott alkalmazások működtetését a mobil eszközön.

Még az idén szeretnék megjelentetni az EasySync Pro szinkronizáló eszközt. Ez funkcionalitásában hasonló a Sync Serverhez, azaz a nem elhanyagolható különbséggel, hogy nem a kiszolgálón, hanem a helyi PC-n tárolt adatokkal szinkronizálja a kéziszámitógépet; a helyi Notes-adatbázisokat aztán egy második lépésben lehet szinkronizálni a Domino kiszolgálóval. A támogatott eszközök listája megegyezik a másik kiszolgálóval: Windows CE, Palm OS és EPOC. A Sametime-ban is megjelentek a mobilképesek: a Sametime Everyplace Quickstart révén lehetőség van arra, hogy az üzenetet a címzett SMS-ben kapja meg, illetve ugyanígy válaszoljon rá.

A Lotus együttműködési megállapodást kötött a Research In Motionnel (RIM). A cég az Egyesült Államokban igen népszerű BlackBerry elnevezésű, billentyűzettel is ellátott és elektronikus levelezésre is alkalmas személyhívót gyártja. A BlackBerry mostantól a Notes-levelezést is kezelni tudja, ami a cég reményei szerint alaposan megnöveli népszerűségét a vállalati piacon. A Lotus és a RIM a jövőben együttműködik új technológiák és megoldások kifejlesztésében is; annyi már bizonyos, hogy a BlackBerrynek lesz az európai piacra szánt, GPRS alapú változata is.

## ASP-nek áll a világ

A Lotusnak az ASP-piac irányába tett első lépése a Web Collaboration Service bejelentése volt, amely a Sametime és a QuickPlace együttműködési képességeit kínálja fel webes szolgáltatásként. Így az ügyfél háromféle funkcionalitást kap: a biztonságos azonnali üzenetváltás lehetőségét, online találkozók megtartását, illetve a munkacsoportok együttműködését szolgáló közösségi tereket. Kétféle módon lehet előfizetni a szolgáltatásokra. Az egyszerűbb, de minimális testreszabást kínáló megoldás, ha a felhasználó cég a fenti három funkciót integráló változatot választja. Ilyenkor a végfelhasználó, ha a megadott webcímet látogat, egy bejelentkező képernyővel találja szembe magát, nevének és jelszavának megadása után egy uniformizált oldalra jut, ahol az említett három funkciócsoport közül választhat. A megjelenő információ – például a címlista vagy az előjegyzett találkozók – természetesen személyre szabottak, de a külalak nem.

A másik változat – amely inkább a komoly intranettel rendelkező cégeknek vagy alkalmazásokat és szolgáltatásokat kínáló ISP-eknek és ASP-eknek szól – nem az egész csomagot ajánlja fel, hanem az egyes modulok beágyazásának lehetőségét. Maguk a modulok egy Lotus-kiszolgálóra mutatnak; a szolgáltatás innen érhető el, de mivel az alkalmazás formája is beépül a weblapba, ez a felhasználó számára észrevétlen marad.

Még egyik változat sem érett meg a teljes körű piaci bevezetésre: az integrált megoldás tavasszal lesz hozzáférhető, a modulok beágyazásának lehetőségére viszont az év második feléig várni kell. Bár a szolgáltatásokat közvetlenül a Lotustól lehet megrendelni, a cég képviselői többször hangsúlyozták: a Lotus attól még nem lesz alkalmazásszolgáltató, hogy ellátja ezt a piacot és szereplőt. A későbbiekben tervezik a Discovery Server hasonló, szolgáltatás formájában történő értékesítését is.

Schopp Attila

++ www.theessentialsofimaging.com ++ www.theessentialsofimaging.com ++

## Meghívhatjuk egy feketére?

akció!

### Ingyen fekete toner – keresse a matricát!

MINOLTA-QMS magicolor® 2200 színes lézeryomtató vásárlása esetén, a nyomtatáshoz **1 évig ingyen biztosítjuk a fekete tonert\***. Rendelje meg most. Várjuk a hívását.

Minolta Magyarország Kft.

www.minolta.hu

Budapest (06 1 206 2266)

Debrecen (06 52 432 299)

Kaposvár (06 82 318 440)

Szeged (06 62 420 887)

Disztribútor: CHS Hungary Kft.

www.chs.hu • (06 1 451 3566)

Nagykereskedelmi partnereink:

Bartex 2000 Rt. (06 1 345 0500)

Colorspectrum Kft. (06 1 210 1482)

SVED Rt. (06 1 469 8000)

The essentials of imaging

MINOLTA  
QMS

\* Az akció azonnali hatállyal érvényes.

## Hozzáadott érték: több mint hétmilliárd

Tavalyi évét kiugróan sikeresnek minősíti a KFKI-csoport: 53 százalékkal növelte bevételét. Az 1999-es 10,3 milliárd forint után 2000-ben 15,8 milliárd forintos forgalmat bonyolítottak le a csoportot alkotó cégek. Mint Szőnyi László ügyvezető igazgató elmondta, az árbevételből 7,33 milliárd forint a hozzáadott érték, az adózás előtti eredmény pedig 1,35 milliárd forint.

A csoportot alkotó vállalatok forgalmi adatait is közzétették. A forgalom fele a hálózati üzletágból – az LNX-től – származott, az Icon 2,5 milliárd forintos árbevétellel zárta a tavalyi évet, míg a KFKI I-sys, az IQSoft, valamint a január 1-jétől önálló vállalként működő kormányzati és pénzügyi egység közel azonos mértékben részesedett a bevételekből.

Idén összesítve 19,9 milliárd forint árbevétel terveznek a csoport vállalatai, ebből 9,7 milliárd forint lesz a hozzáadott érték. És bár a 2001-re megfogalmazott célkitűzések a növekedés százalékos ütemét tekintve alatta maradnak az előző háromévinek – a cégcsoport összességében 26 százalékkal nagyobb bevételt tervez – abszolút értékben ez így is több mint 4 milliárd forintot jelent. A növekedés biztosítékát a cégcsoport vezetői a piac bővülésében, az új üzletágak bevételeiben, valamint az induló megrendelések számának nagyságában látják. Szlanó János, az Rt. elnöke a fejlődés evolúciós jellegét hangsúlyozta, kiemelt területként pedig a befektetéseket, a vezetői tanácsadás növekvő súlyát és az oktatási szférával való kapcsolattartást jelölte meg.

Ifj. Stark Gáspár, a korábbi részleg örökebe lépett Classys Kft. ügyvezető igazgatója szerint a hozzáadott értékben van a cég(csoport) legfőbb ereje. A régi-új cég a partnerkapcsolatok továbbfejlesztésében és az EU-felkészüléssel kapcsolatban körvonalazódó projekteken látja a piacbővülés lehetőségét. Az ugyancsak a csoport tagjaként működő KFKI Investment Kft. eredményeit Szőnyi László szerint korai volna még számszerűsíteni, hisz az e körbe tartozó vállalkozások többnyire a beruházás stádiumánál tartanak. A külföldi befektetésekkel kapcsolatban megfogalmazott cél kettős: egyrészt önmagában is legyen sikeres a befektetés, másrészt generáljon piacot a KFKI-csoport tagjainak tevékenységi területén.

V. J.

## Jó évet zárt az eBolt

Tavaly 100 millió forintos árbevételt ért el az eBolt internetes műszaki áruház, hangzott el a cég február 7-én sajtótájékoztatóján. Ez több mint hatszorosa annak a 15 millió forintnak, amelyet 1999 második felében (ez volt az indulás – nem teljes – éve) könyveltek el. Az idei évre még ambiciózusabbak a tervek, tudtuk meg Vajda Péterrel, az eBolt ügyvezetőjétől: a cél a 320 millió forintos forgalom. Ezzel a vállalattal jócskán kivénne a részét a magyar elektronikus kereskedelmi piacból. Noha Vajda szerint sincsenek teljesen megbízható adatok a hazai e-commerce nagyságáról, különböző elemzések összegzése alapján ők úgy vélik, hogy 2000-ben 440 millió forint volt, idén pedig 2 milliárd forint lesz az elektronikus kiskereskedelem forgalma.

Az eBolt közel 10 ezer terméket kínál hat kategóriában, közülük újdonságként számítanak a DVD-lemezek. Havonta 40 ezer látogatójuk van, a találatok száma 600 ezer,

ez arra elég, hogy az eBolt a második leglátogatottabb elektronikus áruház legyen Magyarországon. Kérdőív felmérésük szerint a látogatók megoszlása nagyjából megfelel a hazai internetezők összetételének: több mint háromnegyedük 20 és 40 év között van, túlnyomó többségük közép- vagy felsőfokú végzettséggel rendelkezik. Az egyedüli eltérés, hogy a nők csak 13 százalékkal képviseltetik magukat a látogatók körét, ennek oka minden bizonnyal az árkinálat (műszaki cikkek).

Nemrégiben több új szolgáltatást is bevezetett az eBolt, így az ajándékküldés lehetőségét az ország bármely pontjára, az online bankkártyás fizetést (ezt december óta kínálja az OTP-vel karöltve), illetve a műszaki szótárt, amely a termékek leírásában szereplő rövidítéseket magyarítja meg a laikusoknak. Ugyancsak tavaly decemberben vezették be az internetes árúhitelt. Magát a hitelt a fogyasztási cikkek finanszírozására szokosodott Credi-

gen Rt. nyújtja. Vajda szerint a szolgáltatással mind az eBolt, mind a Credigen egyedül áll a maga szegmensében. A hitelkérelmet elektronikus űrlapok kitöltésével lehet benyújtani (a megrendeléssel együtt), amelyet a bank ügyfélszolgálat egy óra alatt elbírá. Az online hitelbírálat, éppen a gyorsaság érdekében, „nyitva tartáshoz” kötött: csak reggel 7 és este 9 óra között vehető igénybe. A hiteles dokumentumok bemutatása és a szerződés aláírása az áru kiszállításakor történik; mivel ezt az eBolt munkatársai intézik, a lehetőség egyelőre csak Budapesten és néhány környező településen érhető el. A közeljövőben bevezetik a termékek összehasonlítását (a kiválasztott áruk paramétereit automatikusan táblázatba rendezi a program), a mobiltelefonos előfizetési csomagok értékesítését, valamint lehetőség lesz arra, hogy az ügyfél nyomon kövesse WAP-os vásárlásait és a rendeléseket.

Sch. A.

## Erősíti partnerkapcsolatait a Carnation

A Carnation Consulting, a Compaq Magyarország és az Oracle Hungaria február 6-án, Budapesten, közös sajtótájékoztatót jelentettek be, hogy már meglévő együttműködésüket kiterjesztik: a jövőben internetes technológiájú vállalati rendszereket kínálnak a magyar viszonyok szerinti középvállalati körnek a Compaq rendszereire, az Oracle elektronikus kereskedelmi és portál-szoftvereire, illetve a Carnation tanácsadói és webfejlesztői munkájára alapozva.

Ezt az alkalmat használta fel a Carnation tavalyi gazdasági eredményeinek ismertetésére is.

A cég 1999-es 50 millió forintos

árbevételének több mint kétszeresét érte el: 114,6 millió forintos forgalmat bonyolított le. Ennek az összegnek 40 százaléka tanácsadási, 35 százaléka webfejlesztési, 20 százaléka kutatási tevékenységből eredt. Idén éves szinten is a tavalyi eredmény megduplázódására számítanak, amely azonban már csak két üzletágból tevődik majd össze. Az alapvetések és az így kinyert alapadatok iránt ugyanis oly mértékben csökkent az igény (elsősorban a széles körben, több forrásból és ingyenesen elérhető adatsorok miatt), hogy ez a tevékenység ezennel csak a tanácsadási üzemeltető szolgáltatót majd hátrébb: a megrendelő vállalata

tára szabott tanulmányban hasznosítják a kutatók által feltárt alapadatokat. Várakozásuk szerint az idei árbevétel 40 százaléka a tanácsadástól, 60 százaléka a webes fejlesztéstől származik majd, mert így látják, hogy a vállalati piac ma elsősorban a konkrét megoldások iránt érdeklődik.

A piaci átrendeződést a cégen belül szervezeti változások is követik. Idén a Carnation Research tevékenysége beolvad a Carnation Consultingba, a webfejlesztési üzletág viszont a jövőben Carnation Development néven önálló költségcentertként működik.

R. G.

## Magyarországon az argonauták

A német die argonauten interaktív kommunikációs cég már kilenc hónapja megnyitotta budapesti irodáját, ám itthoni leányvállalata, a the argonauts most látta csak elérkezettnek az időt, hogy a sajtó elé lépjen.

Mihogy sok magyar vállalat nem tudja, mire használják az internetet – sőt, számos cég nincs is jelen a világhálón –, és még kevésbé tudja, mire kíváncsiak az internetezők, ha pedig fent vannak a hálón, sokszor siralmas a megjelenésük és a szolgáltatás is, amelyet kínálnak, a ta-

mozás, a grafika, a mobilfejlesztések és az e-brandépítés.

A német anyavállalat az elmúlt évben 40 millió márkás forgalmat bonyolított le, főként az elektronikus kereskedelem, az e-marketing, a cégarculat- és márkaépítés, valamint a mobilinternet területén.

Hansjörg Zimmermann, a die argonauten egyik alapító-tulajdonosa úgy véli, hogy az e-fogyasztói nyert kutatási adatokat, elemzéseket – ha más kontextusban és eltérő ütemezéssel is – a magyar, általános-



Fogyasztóközpontú fejlesztés: az e-fogyasztó vágyainak, céljainak, környezetének és képességeinek felmérése után megtervezik a tartalmat, hozzárendelik a technológiát, végül megadják a könnyű navigálás lehetőségét

valy májusban alakult the argonauts elhatározta, hogy rendet tesz a zűrzavarban. Török Tamás ügyvezető igazgató tájékoztatása szerint az interaktív kommunikációs társaság az első lépéstől, azaz az internetstratégia kidolgozásától kezdve a honlaptervezésen át a pénzügyi teljesítés követéséig vállalkozik rá, hogy ügyfelei elképzeléseit sikerre vigye. Szolgáltatásai közt éppúgy megtalálható az e-business-tanácsadás, mint az online kampányok tervezése, a front end és back end progra-

ságban a közép- és kelet-európai piacokon is lehet hasznosítani. Ezzel kapcsolatban Török Tamás rámutatott: a hazai trendek némiképp eltérnek a németországiaktól. Itt olyan folyamatokkal is számolni kell, amelyek ott nem vagy másképp érvényesülnek.

A the argonauts elsősorban multinacionális cégeknek dolgozik, ügyfelei közé tartozik többek közt a British American Tobacco, a Fiat és a Nokia.

M. A.

## Telefonok helyett rendszerek

A termelés fokozatos csökkentését követően ez év júniusában befejeződik az Ericsson mobiltelefonok gyártása az Elcoteq pécsi üzemében. A két cég közti azért szűnik meg az együttműködés, mert az Ericsson mobilkészülékeit a jövőben világszerte gyártja a Flextronics gyárta. Az Elcoteq és az Ericsson megállapodása értelmében a finn vállalat a jövőben mobil infrastruktúra-berendezéseket gyárt az Ericssonnak, és részt vesz a rendszerek fejlesztésében is. A közös munka részleteinek kidolgozása folyamatban van, döntés még e hónapban várható. Egyelőre nem ismeretes, mennyiben érinti a magyarországi gyártat a nemzetközi

méretű együttműködés, tájékoztatott Krippel Zoltán kommunikációs igazgató.

A pécsi Elcoteqnél február elején körülbelül 3200-an dolgoztak. A létszám 2001 tavaszán 800 fővel csökken. Az üzemben az Ericssonon kívül több más megrendelőnek is gyártanak mobiltelefonokat. Ezek volumene jóval meghaladja a gyárból eddig kikerült Ericsson készülékek mennyiségét.

A Nokiatól megvásárolt monitorgyár rekonstrukciója egyébként folyamatban van. A munkálatok nyárra fejeződnek be. Egyelőre kérdéses, milyen tevékenységet végeznek majd az átalakított üzemben.

M. J.



## HÍREK

**A Pannon és a Westel 15-15 milliárd forintot fordít az évben fejlesztésre.** A Pannon GSM és a Nokia új, GSM-berendezések szállítására vonatkozó hosszú távú keretmegállapodásának értéke meghaladja az 50 millió dollárt. Ennek keretében a Nokia kapcsolóközpontokat, 3G-e és UltraSite bázisállomásokat szállít a Pannon GSM-nek. A Westel és az Ericsson Magyarország stratégiai kapcsolatának következő állomása a 2001. évre vonatkozó közel 15 milliárd forintos keretszerződés. Az Ericsson rendszeresközzel tovább bővíti a hálózatot, és új szolgáltatásokat vezetnek be. A fejlesztések részeként február 14-étől a Westel hálózata egész Budapestre, legkésőbb a hónap végétől pedig az ország területének 70 százalékán alkalmas lesz a GPRS szolgáltatásra. (Munkatársunktól)

**Február 1-jén Budapest IV. és XIV. kerületében is elindította Internetszolgáltatását a UPC Magyarország.** A chello 2000 novemberétől van jelen Magyarországon: a főváros I., II., XI. és XIII. kerületében 55 ezer, Miskolcon 40 ezer, a két újonnan bekapcsolt (IV., XIV.) kerületben több mint 20 ezer háztartásban hozzáférhető. Információnk szerint a kábelhálózaton nyújtott szolgáltatása eddig 2-3 ezren fizettek elő. Február 5-ig csatornával bővítette Családi csomagját a UPC Direct. Bekerült a kínálatba az m2, az Extreme Sports, az Avante, a Club és az MTV Europe. Tárgyalásokat folytat arról, hogy az m1-el is betehesse a Családi csomagba. Az RTL Klub és a tv2 esetében a technikai gondokon kívül jogi problémák is megoldásra válnak. Hírek szerint a UPC Direct előfizetőinek száma 35 ezer körül mozog. (Munkatársunktól)

**Az Ericsson Magyarország oktatói központja február 1-jétől a közép-kelet-európai, közel-keleti és afrikai térséget lefedő oktatási központ tagjává vált.** A szervezet célja az erőforrások optimális kihasználása közös adatbázis megerősítésével, illetve az oktatói képzés, a tanfolyamok és a marketing-kommunikációs egységességével. Magyarországon az Ericsson 1991 óta működött oktatói központot, az oktatói létszám jelenleg 7 fő. Az érdeklődők hagyományos és oktató által vezetett képzés, multimédia alapú, illetve intranetből futtatható programok közül választhatnak. Napjainkban az érdeklődés a GPRS-szel és a harmadik generációs mobilrendszerrel foglalkozó tanfolyamok iránt a legnagyobb. (Munkatársunktól)

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

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



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

## Engedélyeztetés helyett megfelelősegi nyilatkozat

Február elsején hatályba lépett a rádióberendezések és távközlő végberendezések megfelelőségéről rendelkező, az Európa Parlament és Tanács irányelvvel (R&TTE) összhangba hozott miniszteri rendelet. Eddig Magyarországon csak a Budapesti Hírközlési Felügyelet (BHF) által kibocsátott hatósági engedéllyel rendelkező rádióberendezéseket és távközlő végberendezéseket lehetett forgalomba hozni. Az új jogszabály megszünteti az engedélyeztetési eljárást; a jövőben Magyarországon szabadon forgalmazhatók azok a termékek, amelyeket a gyártó megfelelőseget tanúsító nyilatkozattal, illetve az azt igazoló CE vagy H megfelelősegi jelöléssel ellátott.

Az R&TTE-jogszabály értelmében megszűnt a BHF engedélyezési tevékenysége (a hatóság önszántából már tavaly nyártól az új rendszer szerint járt el). A jövőben meg fog azonban a piacfelügyelet szerepe; megszervezése, megerősítése a BHF-nél folyamatban van. Jelenleg a piacfelügyeletet végző jogszabályi felhatalmazás alapján járják a kereskedelmi egységeket, betekinthetnek a vonatkozó dokumentumokba, próbavásárlásokat végezhetnek, tájékoztatást kérhetnek a gyártóktól, forgalmazóktól. A hatóság célja a preventív, bejelentéskor alapján végzett piacfelügyelet.

Mivel az új jogszabály a forgalomba hozatali gyakorlatilag teljesen szabaddá teszi, a korábbinál sokkal nagyobb felelősség hárul a gyártókra, illetve az importálókra. Bár a megfelelősegi nyilatkozatot mind a gyártó, mind a forgalmazó megteheti, a végső felelősség mindig a gyártóé.

Ha a készülék nem teljesíti az alapvető követelményeket – műszakilag nem megfelelő, nincs rajta a CE vagy a H megfelelősegi jelölés, nincs magyar nyelvű használati-kezelési útmutató, nincs mellette a

zetsége. A közcélú távközlési szolgáltatást végzők kötelesek interfészekről leírást benyújtani a hatóságnak (ha szabványos, elegendő a szabványra hivatkozni). Ez biztosítja, hogy a hálózathoz más is gyártáshoz hasonló távközlő végberendezést.

Az R&TTE-jogszabálynak a hazai távközlési piacon várható következményeiről Horváth Ferenc, a Miniszterelnöki Hivatal Informatikai Könyvtársainak főosztályvezetője elmondta: a legfontosabb az áruk szabad áramlása – ez alapvető EU-szabadságszempont. Egyértelmű előny, hogy a gyártók és kereskedők a korábbinál gyorsabban tudják termékeiket elhelyezni a piacon. Míg a hatóságnál sokszor előfordult, hogy hónapokot kellett várni a vizsgálatra és az engedélyek kiadására, addig a jövőben – a megfelelősegi nyilatkozat birtokában – azonnal kereskedelmi forgalomba hozható a termék.

A jogszabály hatálybalépésével megszűnt az összeférhetlenség is, vagyis hogy ugyanaz a szervezet – a hatóság – látta el a piacfelügyeletet, mint amelyik a termékek forgalomba hozatali engedélyt kiadta.

Az Európa Parlament és a Tanács irányelve azonban nem elégedett meg ezzel, hogy a nevezett termékek forgalomba hozatalának gyorsítását elősegítse. Az irányelv azt is megengedi, hogy a forgalomba hozott termékek jelentős részét használhassák is az illető országban. Először hallásra ez furcsának tűnhet, a forgalomba hozatal és a használat azonban két különböző kategória. Elképzelhető például, hogy olyan szabványú mobiltelefon is árusítanak valahol, amelynek szabványú hálózata nem is működik az adott országban. Bármennyire szokatlan – mutatott rá Horváth Ferenc –, a szétválasztás eddig Magyarországon nem történt meg. Most – az R&TTE-rendelettel párhuzamosan, az irányelvhez igazodva – elkészült és ugyancsak február elsején hatályba lépett az az ikerrendelet, amely megadja a felhatalmazást a szabadon forgalomba hozható végberendezések használatára minden megkötöttség nélkül, illetőleg a Magyarországon területén harmonizált frekvenciát vagy frekvenciasávot használó rádióberendezések üzemeltetésére. Ha egy rádióberendezés nem harmonizált sávban működik, akkor a gyártó vagy forgalmazó a forgalomba hozatali szándékot be kell hogy jelentse a hatóságnak. Ha a hatóság a bejelentést nyilvántartásba vette, külön használati engedélyre már nincs szükség (az ikerrendelet egyik rendelkezése felhatalmazást ad a használatra).

Az R&TTE-jogszabály értelmében megszűnt a BHF engedélyezési tevékenysége (a hatóság önszántából már tavaly nyártól az új rendszer szerint járt el). A jövőben meg fog azonban a piacfelügyelet szerepe; megszervezése, megerősítése a BHF-nél folyamatban van. Jelenleg a piacfelügyeletet végző jogszabályi felhatalmazás alapján járják a kereskedelmi egységeket, betekinthetnek a vonatkozó dokumentumokba, próbavásárlásokat végezhetnek, tájékoztatást kérhetnek a gyártóktól, forgalmazóktól. A hatóság célja a preventív, bejelentéskor alapján végzett piacfelügyelet.

Mivel az új jogszabály a forgalomba hozatali gyakorlatilag teljesen szabaddá teszi, a korábbinál sokkal nagyobb felelősség hárul a gyártókra, illetve az importálókra. Bár a megfelelősegi nyilatkozatot mind a gyártó, mind a forgalmazó megteheti, a végső felelősség mindig a gyártóé.

Ha a készülék nem teljesíti az alapvető követelményeket – műszakilag nem megfelelő, nincs rajta a CE vagy a H megfelelősegi jelölés, nincs magyar nyelvű használati-kezelési útmutató, nincs mellette a

megfelelelősegi nyilatkozat stb. –, a hatóság korlátozhatja vagy megtilthatja a készülék forgalomba hozatalát. A szabálysértési jogszabályok alapján ilyenkor pénzbüntetés is kiszabható, felső határa 50 ezer forint. A BHF a használatba is beavatkozhat. A hatóság például elrendelheti annak a készüléknek az üzemen kívül helyezését, amely lerontaná a távközlő hálózat jellemzőit.

A BHF-nél tehát számottevően változnak a feladatok. Ez részben az engedélyezési eljárásokból korábban befolyt pénzüsszegek elvesztését, részben a piacfelügyeleti tevékenységgel járó költségek felmerülését jelenti. Magyarországon a hírközlési hatóság sohasem támaszkodott a költségvetésre, mondta Horváth Ferenc. A hatóság működését alapvetően a frekvenciadíjak fedezik, de az új hírközlési törvény várhatóan bevezeti az azonosított (például telefonosávok) után fizetendő díjat és a piacfelügyeleti díjat is.

Elképzelhető, hogy a forgalomba hozók egyfajta átáramdíjat fizetnek majd, de arról is szó van, hogy a szolgáltatókat terhelné a piacfelügyeleti díj.

Mallász Judit

## Duplázott a Nokia Hungary

2000-ben több mint 50 százalékkal növelte nettó értékesítését a Nokia az 1999-es év adataihoz képest. Tájékoztatta az újságírókat bemutató sajtótájékoztatóján Heikki Vappula, a Nokia Hungary Kft. új ügyvezető igazgatója. A 30 milliárd

magiának), míg a hálózati üzletág csupán 7,7 milliárd eurót hozott. A konszern nettó nyeresége megközelítette a 4 milliárd eurót.

A mintegy 2000 főt foglalkoztató magyarországi vállalat nettó árbevétele 2000-ben meghaladta a 60 milliárd forintot, szemben az 1999-es mintegy 30 milliárd forinttal.

A konszern munkatársainak 32 százaléka dolgozik a kutatás-fejlesztésben, ez 2000 végén több mint 19 ezer szakembert jelentett, ebből Magyarországon 500 fejlesztőt foglalkoztatnak.

A komáromi gyárban – amelye eddig 100 millió eurót fektettek be – jelenleg 1365 fő dolgozik. A létszám növelése még várható, a gyár teljesítményének növekedését azonban elsősorban a meglévő gárda fejlődéséről várják, mondta Jyrki Jalasto, a gyár ügyvezető igazgatója. Mind tavaly, mind idén 10 ezer oktatási napot biztosítottak a munkatársaknak. A gyárban pillanatnyilag 3310-esek összeszerelése folyik, napi 24 órában.

M. J.



Heikki Vappula

eurót meghaladó összeg háromnegyed része a mobiltelefonok értékesítéséből származott (világviszonylatban a Nokia több mint 30 százalékos piaci részesedést mondhatott

Follow the road  
to your  
success!



www.emdsnet.com

Career Days IT & Engineering Central Europe  
Budapest, 27-28 April, 2001



A specialized event, where companies of all industries seek highly qualified technical professionals and graduates for Central/Eastern Europe and the world.

Target group:

- ▶ Academic or professional background in Engineering, IT, Telecom
- ▶ 0-7 years of professional experience
- ▶ Competence in at least one Central/Eastern European language in addition to English
- ▶ Available for employment in 2001

For more information:  
EMDS Consulting (H) Kft.  
H-1055 Budapest,  
Honvéd tér 10. III/3.  
Tel.: +36-1-473-2772

Companies interested  
in this unique recruitment  
event should please  
contact EMDS  
at +36-1-473-2770

We await for your application at: [www.emdsnet.com/iteng](http://www.emdsnet.com/iteng).  
Please also send an electronic copy of your CV to [iteng@emds.hu](mailto:iteng@emds.hu).

Application deadline February 26th



Companies participating in the and previous EMDS events for Central & Eastern Europe:  
ABB Lászlóváros • AEG • Alcatel • Al Kármény • Audi • British American Tobacco • BP Oil  
Bosch AG • Budapest Bank • Citibank • Coca Cola • Compag • Cijes & Partners • DensoKut.com  
Daimler Automotive Systems • DSI Bank • Deutsche Bank AG • ECHG Broadband • Ericsson  
Europa International • FCI (Frankfurt) International • Flextronics International  
GE Medical Systems • GE Capital • Generali Trust by Kallier Co. • Grindor Hungary MFL LTD  
GTS Center Systems • "Háttérkialak" • Husky Injection Molding Systems • IBM • ICG Group  
Johann B. Johnson • JF Morgan • KPMG • KPN Group • Lufthansa • Gartner Technologies  
Magnum • OGI • Mars SA • Microsoft • Nokia • Oxygentec • Pirelli • Pirelli General Services  
International • Pirelli International Management Consulting • Pirelli Networks • Pirelli • Pirelli SA  
Sanyo • SCS (Sanyo) Paper • Schneider Electric • Sena Group Systems • Sony Europe  
Zollernwerkzeuge • Zupka Motor Partner • Zvezda Group • World Class International • Zink

Event sponsor:



07023

Ki  
az  
védi  
Internetet?

FireWall-1  
RealSecure  
VPN-1

CHECK POINT  
Software Technologies Ltd.



MI védjük az Internetet!

www.checkpoint.com



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

25015



McAfee  
virusvédelem



Adattitkosítás  
Tűzfalak  
Behatolás-  
védelem



Hálózati  
forgalom-elemző  
rendszerek



HelpDesk  
Leltár  
Távfelügyelet

VirusScan  
NetShield  
GroupShield  
WebShield  
Management  
Edition  
ePolicy Orchestrator

PGP Security  
Gauntlet Firewall  
CyberCop Scanner  
PGP VPN

Sniffer Basic  
Sniffer Pro  
Network Informant

Magic HelpDesk  
ZAC 2001  
Remote Desktop 32  
Crystal Reports

Adatvédelmi rendszerek tervezése, bevezetése  
Terméktámogatás • Biztonsági audit

MINŐSÍTETT ADATVÉDELMI SZOLGÁLTATÁSOK

PIK-SYS Kft.

Network Associates, Inc.  
hivatalos magyarországi forgalmazó  
és támogató központ

Partner az adatvédelemben



www.piksys.hu  
info@piksys.hu  
Tel.: (36-1) 455-6000  
Fax: (36-1) 455-6005



49012

Mindent  
az informatikáról!

www.szamitaszablonok.hu













## Kereskedelmi cégek az interneten

A kis- és nagykereskedelmi cégeknek jelenleg 68 százaléka, a hálózatoknak pedig mindegyike rendelkezik internet-hozzáféréssel – derül ki a GKI Gazdaságkutató, a Webigen és a Sun Microsystems közös, 2000 negyedik negyedévében elvégzett kutatásából.

A kutatók a kereskedelmi szektor – a forgalom nagysága miatt eltérő internethasználati szokások alapján – két nagyobb csoportra, hálózatokra és cégekre bontották. Az 1999-ben 4 milliárd forint feletti árbevétel elérést, jórészt kereskedelmi hálózatot működtető vállalatoknál a hangsúlyt a hálózati jellegből adódó sajátosságokra helyezték. Az is megvizsgálták, hogy a kisebb cégeknél nagyságrendek-

kel nagyobb forgalom hogyan befolyásolja internethasználati szokásait, a fejlesztésre fordított pénzügyi eszközöket, valamint jövőbeli várakozásait. A másik csoportba olyan kis- és nagykereskedelmi cégek kerültek, amelyek esetében a hálózati jelleg már elhanyagolható, az alkalmazottak száma viszont meghaladja a 20 főt, illetve az 1999. évi árbevétel 100 millió és 4 milliárd forint között alakult.

A hálózatokhoz nem tartozó kereskedelmi cégek 68 százaléka használja az internetet. További 16 százalék egy-két éven belül tervezi a rendszer kiépítését, a fennmaradó 16 százalék pedig egyelőre elzárkózik a világháló nyújtotta lehetőségek kihasználásától. Ugyanakkor a kereskedelmi hálózatok mindegyikének megvan az internet-hozzáférése, 25 százalékuknál az összes számítógépen állandó jelleggel elér-

hető a világháló. Ezeknek a vállalatoknak az alkalmazottai közül jelenleg mintegy 14 százalék, 1-2 éven belül pedig 26 százalék fér majd hozzá az információs szupersztrádához. A kereskedelmi hálózatok 58 százaléka üzemeltet már belső számítógépes hálózatot, 8 százalékuk a közeljövőben tervezi bevezetését, a további 34 százalék – legalábbis egyelőre – nem akar élni az intranet lehetőségével. A kereskedelmi há-

lőzatoknak ugyanakkor 75 százaléka működött saját honlapot.

A cégek az intranet legnagyobb előnyének a belső információáramlás gyorsítását tartják. A hatékonyabb munkamegosztást a második helyre, a költségsökkentést pedig a harmadik helyre sorolták. Véleményük szerint az internet legnagyobb előnye a külső kommunikáció javulása, ezt követi az ügyfélkapcsolatok javulása, harmadik helyre a versenyképesség javulását tették.

A kis- és nagykereskedelmi cégek 82 százaléka alkalmaz számítógépes árukészlet-nyilvántartási rendszert, 10 százalék pedig tervezi a rendszer szakasos kiépítését. Mindegyedik cég rendszerre támogatja az automatikus utánrendelést. A válaszadók meglepően nagy aránya, csaknem fele a következő egy-két évben internet alapúvá szándékozik tenni készlet-nyilvántartási és árurendelési rendszerét.

A kereskedelmi hálózatok készlet-nyilvántartási és árurendelési rendszere is nagymértékű fejlesztésen esik át a következő egy-két évben. A válaszadók a kereskedelmi egységek között 40 százalékban, a kereskedelmi egységek és beszállítók között szintén 40 százalékban, a kereskedelmi egységek és a központ között már 90 százalékban, a központ és a beszállítók között pedig 50 százalékban internet alapra helyezik készlet-nyilvántartási és árurendelési rendszereiket.

A kis- és nagykereskedelmi szektorban talán a leglényegesebb kérdés az interneten keresztüli értékesítés. A B2C, vagyis a fogyasztó felé irányuló eladások nagysága a kereskedelmi cégek esetében 2000-ben megközelítette a 200 milliárd forintot. A reprezentáltságot alapul véve tehát a forgalom összértéke országosan 2,4 milliárd forintra becsülhető. A válaszadók összetételét jól jellemzi, hogy az általuk eladott termékek főleg papír- és írószerek, számítástechnikai eszközök, könyvek, CD-lemezek, valamint elenyésző mértékben élelmiszerek. 2001-ben a kereskedelmi cégek forgalmuk 2,5 százalékát, 2002-ben már 6,5 százalékát realizálják majd internetes értékesítésből.

A felmérésben szereplő kereskedelmi hálózatok 2000-ben 217 millió forint bevételre tettek szert elektronikus értékesítésből, s ez országos szintre vetítve 1,7 milliárd forintos e-forgalmat jelentett.

A GKI e felmérésének eredményeit konjunktúraindexben, az úgynevezett GKI-Webigen kereskedelmi internethasználati indexben összegzi. A mutató négy részindex számtani átlagaként áll elő, ezek az e-értékesítési, az e-vásárlási, továbbá az internet lehetőségeivel és az informatika humán erőforrásaival kapcsolatos részindexek. 2000 negyedik negyedévében a GKI-Webigen index induló értéke -11,8. A mutató – jóllehet, egyes összetevői már optimizmusról tanúskodnak – összességében a kereskedelmi szektor enyhén pesszimista várakozásait jelzi az internet üzleti életben betöltött szerepével kapcsolatban. Az index összesített negatív értéke alátámasztja a kutatóknak azt a véleményét, hogy a felmérésben szereplő cégek árbevételre vonatkozó rövid távú várakozásai kissé túlzottak, s inkább hosszabb távon teljesülnek.

WORLD'S No. 1 Business Fair Office Automation Information Technology Telecommunications

Get the spirit of tomorrow

**CeBIT**  
HANNOVER  
22. - 28. 3. 2001

www.cebit.de



További információk és jegyrendezést a Deutsche Messe AG magyarországi képviselője: F. H. Corbett Kft. - Császáry ut. 41. - H-1025 Budapest - Tel.: +36 1/325-56 44 - Fax: +36 1/325-53 30 - jben@telecenter.hu

Összeállította: Mártonffy Attila



# Ügyvitel az új évezredben

Idén február 6-7-én rendezték meg a Kempinski Hotelben az ügyviteli-vállalatirányítási szoftverek szokásos évi szakkiállítását, a Számvitel 2001 szoftverbörzét. A kiállításon több mint 40 vállalat képviseltette magát; többségük a kisebbek közül került ki, de jelen volt a hazai közép- és nagyvállalati piac számos meghatározó szereplője is.

A kiállítók nagy része kimondottan elégedett volt a látogatók számával. Többen elmondták, hogy az érdeklődők jóval nagyobb számban jöttek el, mint tavaly. Ráadásul nemcsak nézők voltak, hanem komoly üzletek előkészítésére is sor került, még a nagyobb, drágább rendszereket forgalmazó cégeknél is. Beszélgetőpartnerünk szerint a fokozottabb érdeklődés egyik oka az lehet, hogy több kis- és közepes vállalkozás most szánta rá magát eddigi rendszerének lecserélésére – legyen az egyszerű könyvelőprogram vagy esetleg házon belül fejlesztett ügyviteli szoftver –, valamint arra, hogy komolyabb és mindenképpen integrált megoldást vesszen be cégénél. A közép- és nagyvállalati körnél, tette hozzá **Kolos Emőke**, a rEVOLUTION marketingmenedzsere, ehhez járul a nyitottság iránti igény is, azaz törekvésnek rá, hogy lehetőség legyen az egyedi vagy iparág-specifikus modulok, rendszerek integrálására. Ugyancsak növeli a modernebb rendszerek iránti igényt, hogy fokozódott a vállalati menedzsment információéhsége: a vezetők mind több, pontosabb és

tetszés szerint csoportosítható adatot kérnek, ez pedig csak vezetői információrendszerrel biztosítható. Egyelőre viszont kevésbé igénylik a webes technológiákat, és a szoftvergyártóknál is csak a középtávú vagy a távlati tervekben szerepel, hogy a termékeket ASP-rendszerben értékesítsék (bár ez utóbbira élő példát mutatott be a HostLogic).

Nincs lehetőségünk az egész kiállítás ismertetésére, csak egyes termékeket emelhetünk ki. A Megatrend kínálatában újdonságnak számít az Infosys Integrált Költségvetési Rendszer, vagyis az Infosys alap-vállalatirányítási rendszernek kimondottan a költségvetési intézmények számára kifejlesztett változata. Ez alkalmas az előirányzatok kezelésére, a költség- és likviditáskontrollingra vagy a keretmonitoringra. Az általános vállalatirányítási rendszer, az Infosys v2.1 is több funkcióval bővült: ilyen a továbbfejlesztett munkafolyamat-támogatás vagy az eseménykezelő, amely lehetővé teszi a felhasználóknak, hogy bármilyen rendszereseményhez új eseményeket rendeljen hozzá, amelyek megadott feltételek teljesülése esetén automatikusan bekövetkeznek. A korábbiánál nagyobb mértékben és egyszerűbben szabható testre a kezelőfelület is, és a képernyők könnyebben kiegészíthetők új adatszűrőkkel.

Nem teljes ügyviteli megoldást kínál a Nexon, hanem csak egy szelvet, jelesül a bérszámfejtést és az emberierőforrás-kezelést. A cég Be-

rens bérszámfejtő rendszere annyira elterjedt, hogy a magyar munkavállalók 40 százalékának bérét már ezzel számolják. Egy tavaly megnyert tender eredményeként csak a Belügyminisztérium intézményeinél 60 ezer munkavállaló illetményelszámolását végzi a program. A nyílt rendszer bármilyen vállalatirányítási alkalmazással összekapcsolható; több rendszerintegrátor is ezt adja a nagy ERP-rendszerek mellé. A Nexon magyarítja és forgalmazza a német BestHR szoftvert is, amely a humán erőforrás-gazdálkodás teljes körét lefedi, és szorosan egybeépíthető a Berencel, illetve a cég BBR nevű intelligens beléptetőrendszerével. A cég többféle formában kínál forráskihelyezési szolgáltatásokat is, amelyek egyre fontosabbak a Nexon életében.

A rEVOLUTION a kisvállalkozásoknak kínál számviteli rendszert, a megújult Iroda++, és annak nagyobb testvérét, a Zenit ügyviteli rendszert mutatta be. Az előbbi gond nélkül továbbfejleszhető az utóbbira, amely Microsoft SQL alapokon áll, kiválóan méretezhető (több százezer bizonylat, több száz egyidejű felhasználó), támogatja a több telephelyes működést, megbízható adatkezelést nyújt, webes hozzáférést kínál és kiterjedt adatelemzési lehetőségekkel rendelkezik. Kélszerve a szűken vett ügyviteli rendszerek köréből, a rEVOLUTION megkezdte egy ügyfélkapcsolat-kezelő (CRM) rendszert, a Goldmine 5.0 forgalmazását is. Ezt azoknak a kis- és közép- és nagyvállalatoknak ajánlják, amelyeknek rendszerint nem éri meg a nagy CRM-szoftver bevezetése, de sokat tudnak profitálni a jobb ügyfélszolgálatból. A rendszer naprakészen tartja az ügyféllel kapcsolatos információkat és dokumentációkat, elősegíti az egyes üzletágak (így az értékesítés és a szolgáltatás) közt az együttműködést, alkalmas a marketing- és értékesítési akciók, folyamatok automatizálására, és lekérdezések, elemzések készítésére. A Goldmine 5.0 egyelőre különálló terméként kapható, de már dolgoznak azon, hogy integrálják a cég ügyviteli megoldásába.

A Multisoft Kft. tavaly óta képviseli a magyar piacon a Navision Financials rendszert. A cég elkészítette a szoftver magyar törvényi

előírásoknak megfelelő, magyar kezelőfelülettel rendelkező változatát. A Navision Financials az ebben a körben szokásos funkciókon kívül (főkönyv, készletgazdálkodás, vevők, szállítók, eszközgazdálkodás) termelésirányítási, marketing- és projektvezetési modulokkal is ellátott. Alkalmas a nemzetközi háttérrel rendelkező vállalatok kiszolgálására (például a konszolidáció támogatásával), integrált fejlesztői környezetet van, és képes az elektronikus kereskedelem kiszolgálására. Több mint egytucatnyi magyarországi felhasználója között megtalálható a

BMG Ariola lemezkiadó és a Gfk Hungaria piacutató cég is.

Bizonylaton alapuló vállalatirányítási rendszerek nevezni a WinDirectet a szoftvert forgalmazó Commit Kft. munkatársa, **Gombóc Ferenc**. A Microsoft SQL adatbázisra épülő szoftver jól méretezhető, többnyelvű kezelőfelülettel rendelkezik. Képes több raktár, valótanem kezelésére, és az interneten is tudja fogadni a vevők megrendelését. Saját parancsnyelvet látta el, így testre szabását a felhasználók cégen belül is elvégezhetik.

Sch. A.

## Védelem Linux alapon

Linux alapon fejlesztett hálózati védelmi stratégiát mutatta be az ANT Kft. a február 7-én, Informatikai biztonság és adatvédelem napjainkban címmel rendezett konferencián. Az előadások célja a saját fejlesztések bemutatása mellett az volt, hogy felhívják a figyelmet a különböző biztonsági veszélyekre. A cég szakembereinek tapasztalata szerint a vállalkozások vezetői, bár lassan ráébrednek a biztonság fontosságára, még nagyon keveset tudnak az internet veszélyeiről, például arról, hogy a különböző hozzáférési protokollok vagy az elektronikus levelezés lehálghatható.

Minthogy a vírusok ma többnyire az elektronikus levelezéssel terjednek, a hálózati biztonság és a vírusvédelem egyre jobban összefonódik, s a hálózat forgalmát figyelő védőgátaknak a vírusokra is ügyelniük kell. A védőgátak, attól függően, hogy milyen szolgáltatást nyújtanak, két nagy csoportra oszthatók: csomagszűrő és protokollszűrő megoldásokra. A csomagszűrő alapfeladatban csupán a csomag feladóját és címzettjét figyeli. Ez viszonylag egyszerű feladat, így kis teljesítményű hardverrel is megoldható, könnyen kijátszható viszont, ha a feladó címét meghamisítják. Bonyolultabb változat az állapotartó csomagszűrő, amely bele is néz a

csomagba, így azonban csak néhány protokollszabály betartását tudja ellenőrizni.

A protokollszűrő védőgátak köztes réteget alkotnak a két fél között, akik közvetlenül csak a védőgáttal tudnak kommunikálni. Ez többszörösen egymással csomagolt adatokkal azonban – például ha egy elektronikus levél melléklete tömörített állományt tartalmaz – ez a védőgát sem tud mit kezdeni.

Ha viszont valamennyi funkciót beépítik minden protokoll vizsgálatába, a védőgát nagyon erőforrásigényes és lassú lesz. Ennek a megoldásnak a továbbfejlesztése a modulrendszerű védőgát: itt az ellenőrzőmodulok meghívhatják egymást, így minden funkciót csak egyszer kell megvalósítani. Ez elfogadható kompromisszumot jelent a bonyolultság, az erőforrásigény és a kívánt biztonság közt.

Az ANT Linux alapon fejlesztő saját biztonsági eszközeit, amelyek a cég szerint sokkal jobb ár/teljesítményarányúval rendelkeznek, mint a készen kapható megoldások. Ügyfelek közt számos nagyvállalat – így a Matáv, a VolánBUSZ Rt., a Siemens Finance Rt. – található. Az általuk telepített rendszerek karbantartásáról és rendszeres frissítéséről is gondoskodnak.

Cs. S.

### Megatrend eredmények

A Megatrend külön sajtótájékoztatót számolt be tavalyi évről és idei terveiről. (A termékújdonságok a cikkben olvashatók.) A 2000. évben 1,3 milliárd forint volt a vállalat árbevétele, amely csak mintegy 100 millióval több az 1999-es eredményénél. A hatékonyság viszont nagymértékben javult: ezt a forgalmat ugyanis úgy érték el, hogy közben 60 fővel csökkent a dolgozó létszám. A bevételek közt mind nagyobb szerep jut a szolgáltatásoknak (50 százalék körül), és nő az egyedi fejlesztések aránya is. Csökken viszont a licenbevételek jelentősége. Tavaly 15 új Infosys-projektet kezdett el a cég. Egyik legnagyobb sikerüknek a

Nemzeti Tankönyvkiadó sok egyedi fejlesztést is tartalmazó rendszerét tartják. Elkészült az Infosys román verziója is, amelyet a későbbiekben újabb nyelvek változatok követhetnek.

Fontos stratégiai iránynak tartja az elektronikus kereskedelmet a Megatrend; ezen a téren is belevágtak az első projektjükbe. A már Infosys-felhasználó ajándéktárgy-értékesítő cég, a Golding számára készítenek B2C és B2B web-áruházat. A későbbiekben is elsősorban az Infosys felhasználói bázisára akarnak támaszkodni, bár elektronikus kereskedelmi megoldásokat függetlenül szeretnék a vállalatirányítási rendszertől.

**NAPI**

www.napi.hu

**online**

napindító

**Gazdasági hírek. Azonnal.**

www.napi.hu



**Villámgyors.**



**Alapos.**



**Átfogó.**

## Előzetes

## Digitális távkártya, tengertől tranzakció

A Europay International bejelentette, hogy elindítja új e-Business Hosting Service szolgáltatását; ezzel a szolgáltatással az európai bankok a piaci árszintnél 40 százalékkal olcsóbb, távkártyának (Remote Wallet) nevezett kártyához juthatnak. A társaság egyszerűsített bemutatja, hogy egy Európában kibocsátott, EMV alapú intelligens kártyával a tengertől is lehet vásárolni.

## Olvasótábor-analízis

Utóljára a monitorok vizsgálatakor volt hasonlóan zsúfolt a tesztlabor. Ezúttal pedig a lapolvasók igazolták, hogy egy-egy piaci szegmens-



ben – a legváltozatosabb igények kielégítését megelőzően – rendkívül széles a választék. Tesztlaborunk munkatársa arra tett kísérletet, hogy megmérje: miben és mennyivel jobb – ha jobb egyáltalán – az egyik lapolvasó, mint a másik.

## Biztos, aml biztos

Miután már több pénzintézet elindította home banking szolgáltatását, a Kereskedelmi és Hitelbank is elhatározta, hogy az interneten is kiszolgálja lakossági ügyfeleit. Amíg nem találtak biztonságos megoldást,

nem akartak elindulni a projekttel. Nem mindegy ugyanis, hogy a szolgáltatást milyen biztonsági garanciákkal kapja a világháló iránt egyébként is fenntartásokkal élő állampolgár – különösen, ha pénzügyekről van szó. A K&H fejlesztőcsapata megnyugtatta lapunkat: a most bevezetett chipkártyás azonosítás jövőtől a lakosság a „tudomány mai állása szerinti” legmagasabb szintű biztonsági eljárással bankolhat otthonról.

## Hogy ne figyeljen a Nagy Testvér

Roy Bates, egy merész nyugalmazott brit katonatiszt, a nemzetközi jog egyik kiskapuját – a fennhatóságról való lemondást – kihasználva egy parányi területen kiköltöztetve a Sealand független államot, s magát kinevezte Sealand hercegének. Sem Nagy-Britannia, sem más ország nem ismerte el a független Sealandot, de a terület kétértelmű jogi státusa folytán a HavenCo alapítói megtehették azt, hogy ott helyet béreljenek kiszolgálóegységek tárolására, és internet-összeköttetést építsenek ki az ügyfeleknek.

## Magyar webtervező stúdiók az Interneten

A Sense/Net Consulting 2001 elején mérte fel a magyar webtervező (webdesign) cégek nyertes jelenlétét, munkásságát és aktivitását az általuk nyilvánosnak és fontosnak tartott, weboldalakon közzétett adataik alapján.

A Sense/Net felmérése minden olyan vállalkozásra kiterjed, amely – egyéb tevékenységein kívül – webtervezéssel, illetve az ezt is magában foglaló web alapú fejlesztéssel foglalkozik. A definícióban megfelelően ebbe a körbe tartoznak a kisebb, csak webtervezéssel szakosodott bt-k éppúgy, mint a legnagyobb, teljes szolgáltatást kínáló cégek. A vizsgálatba 87 vállalkozást vontak be. Írásunk a tanulmány fontosabb megállapításait teszi közzé.

## Pénz, piac, profit

Közzétette a második pénzügyi negyedév adatait a Cisco. A január 27-én véget ért három hónapban 1,33 milliárd dollár (részvényenként 0,18 cent) volt a cég tiszta nyeresége, a rendkívüli kiadások és bevételek nélkül. Ez jóval több, mint a megelőző évben, amikor 897 millió dollár (12 cent) volt a profit. A mostani eredmény csak egyetlen cennel maradt el az elemzők előzetes várakozásaitól. (IDGNS, San Francisco)

A kedvezőtlen piaci körülmények miatt arra kényszerült a France Telecom, hogy a tervezettnél olcsóbban vezesse be mobiltelefonias leányvállalatát, az Orange részvényeit a tőzsdére. Az FT pénzügyi igazgatója szerint a befektetők közösség egyértelművé tette, hogy a meghirdetett áron nem lesz megfelelő kereslet az értékpapírok iránt. Eredetileg a 11,50-13,50 eurós sávban alakították ki a részvények árát; ezt szállították le most 9,50-11,00 euróra. Ennek megfelelően az Orange induló piaci értéke 45,6-52,8 milliárd euró lesz, holott az FT kezdetben ennél közel 10 milliárd euróval többre értékeltelte leányvállalatát. Az FT az Orange részvényeinek 13-15 százalékát dobja piacra; a végső árát február 13-án jelentik be, amikor megkezdődik a kereskedés a papírokkal a londoni és a párizsi tőzsdén. (IDGNS, Párizs)

Rekordnagyságú nyereséget és forgalmat jelentett be 2000 negyedik negyedére a Taiwan Semiconductor Manufacturing (TSMC). Ugyanakkor a világ legnagyobb szerződéses lapkagyártója sem tudta elkerülni a világ félévezetőiparát sújtó megtorpanást: közölte, hogy 2001-re tervezett beruházásait 29 százalékkal csökkentette. A december 31-én lezárt utolsó negyedév nettó nyeresége 21,5 milliárd tajvani dollár (666 millió amerikai dollár) volt, 158 százalékkal több, mint egy évvel korábban. A bevétel ugyanebben az időszakban 53,8 milliárd tajvani dollár (ez 127 százalékos emelkedés). Ami a teljes 2000-es évet illeti, a TSMC mind a bevétel, mind a nyereség tekintetében több mint 100 százalékos növekedést könyvelt el; az előbbi 166 milliárd, az utóbbi 65 milliárd tajvani dollár

tett ki. A tervezett beruházás-csökkentés egyébként azzal jár, hogy a cég termelőkapacitása nem az előrejelzett mértékben emelkedik majd. 2000-ben mintegy 3,4 millió nyolchüvelykes félévezető-szeletet tudott gyártani a TSMC; ezt szeretnék volna 4,8 millió darabra növelni, de az előrejelzések már csak 4,5 millió darabról szólnak. (IDGNS, Tajpei)

Bezárja dublini merevlemez-gyárat az IBM; a termelés kaliforniai (San Jose) és a németországi (Mainz) üzemibe helyezi át. Az átszervezés nem jár elbocsátásokkal, mert azt a 400-500 főt, aki a meghajtókhöz adathordozó mágnes tárolókat előállító gyárban dolgozik, fel tudják venni az ír fővárosban működő egyéb IBM-leányvállalatok és részlegek, például a mikroelektronikai vagy a kiszolgáló-részleg. A váltás oka a belső hatékonyság javítása volt, mondta az IBM egyik szóvivője. (IDGNS, Boston)

Csaknem 10 százalékos árfolyamzuhanással büntette a tőzsdé a National Semiconductorot egy nappal azután, hogy a cég közzétette: harmadik negyedére a vártnál gyengébb lesz. A február 25-én véget érő pénzügyi negyedére a NatSemi 475-480 millió dolláros bevételt és részvényenként 20-22 centes nyereséget jósol. Ez utóbbi egyharmaddal kevesebb, mint a szakértők által korábban várt 31 centes eredmény. A vállalat szerint eladásai a PC-k és a mobilkészülékek iránti igény csökkenése miatt estek vissza. (IDGNS, San Francisco)

Több mint 100 millió márka beruházást tervez bruchsalai (Németország) gyártóüzemébe a Siemens információs és kommunikációs hálózati csoportja (ICN). A bruchsalai gyárban készítenek a DSL technológiára épülő XpressLink termékcsaládot; a beruházás a kapacitásbővítést szolgálja, és célja, hogy az ICN a világ három legnagyobb gyártója közé kerüljön a szélessávú technológiák terén. Csupán ebben az évben húszszorosára, 2,5 millió DSL-portra akarják növelni a gyártókapacitást, és ehhez 500 új dolgozót vesznek fel a mostani 2 ezer mellé. (Munkatársunktól)

Megjelenik minden kedd

HU ISSN: 0237-7837

Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

Feladó kiadó:

Bán István ügyvezető – [ibn@idg.hu](mailto:ibn@idg.hu)

Főszerkesztő:

Szebesty András (S. A.) – [szebesty@idg.hu](mailto:szebesty@idg.hu)

Főszerkesztő-helyettesek:

Révész Gábor (R. G.) – [revesz@idg.hu](mailto:revesz@idg.hu)Schopp Attila (S. A.) – [schopp@idg.hu](mailto:schopp@idg.hu)

Vezető szerkesztő:

Varga János (V. J.) – [varga@idg.hu](mailto:varga@idg.hu)

Főmunkatárs:

Vancsó István – [vancso@weir900.net](mailto:vancso@weir900.net)

Olvasószerkesztő:

Beszé Magdolna – [mbesz@idg.hu](mailto:mbesz@idg.hu)Egyed Zsófia – [ezsofia@idg.hu](mailto:ezsofia@idg.hu)

Számítástechnika Tisztelő:

Hovább László (H. L.) – [hovabb@idg.hu](mailto:hovabb@idg.hu)Kriszán György (K. Gy.) – [gykrisz@idg.hu](mailto:gykrisz@idg.hu)

Munkatárs:

Branyóczy Gábor – [szuar@idg.hu](mailto:szuar@idg.hu)Bukovics János – [budivic@idg.hu](mailto:budivic@idg.hu)Csoványi Sándor (C. S.) – [scsovany@idg.hu](mailto:scsovany@idg.hu)Kelenes Zoltán (K. Z.) – [zkelenes@idg.hu](mailto:zkelenes@idg.hu)Mallás János (M. J.) – [jmallas@idg.hu](mailto:jmallas@idg.hu)Mártonffy Anita (M. A.) – [amartonff@idg.hu](mailto:amartonff@idg.hu)Miháncsik Zoltán (M. Z.) – [zmihanc@idg.hu](mailto:zmihanc@idg.hu)Stille Gábor – [stille@idg.hu](mailto:stille@idg.hu)Trusztvany Balázs – [trusztv@idg.hu](mailto:trusztv@idg.hu)Zimányi Katalin (Z. K.) – [kzimany@idg.hu](mailto:kzimany@idg.hu)Korrekció: Vanzo Kálmán – [kvanzo@idg.hu](mailto:kvanzo@idg.hu)

Szerkesztési titkár:

Erdős Solvika – [esolvika@idg.hu](mailto:esolvika@idg.hu)

Művészeti vezető:

Kun Györgyi

Tipográfia, hirdetésgrafika:

Gazdag Erzsébet, Keizer Sándor, Papp Gyula,

Radóczy Ágnes, Szegvári Éva

Audió: Daniel András

Fotóillusztráció: Jekler Z. Gábor

Szerkesztőség:

1012. Budapest, Márvány u. 17.

Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386

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

Telefax: 356-9773

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

Szerkesztőségünk a kéziratokat lehetőségei szerint

gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, meg-

tartását. A Computerworld-Számítástechnika és mel-

lettekben megjelenő valamennyi cikk (értelmezés

vagy fordításban), minden megjelölt képet, illusztrációt

síb. szerzési jog véd. Bármilyen másoldást, terjeszté-

st, nyilvános vagy üzleti felhasználású kizárólag a

kiadó előzetes engedélyével történhet.

Hirdetésfelvétel:

IDG Kereskedelmi iroda – [kero@idg.hu](mailto:kero@idg.hu)

1012. Budapest, Márvány u. 17. 6. em.

Levelezni: 1537 Budapest, Pf. 386

Telefon: 356-8691

Telefax: 375-0191

A hirdetésért a kiadó a legnagyobb körültekintéssel

kezel, de tartalmáért nem vállalhat felelősséget.

Terjesztési csoport:

Vezető: Hévízvári Csaba – [hvcsaba@idg.hu](mailto:hvcsaba@idg.hu)

1012. Budapest, Márvány u. 17. 6. em.

Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386

Telefon: 356-8691

Zöld szám: 06-80-200-263

A lapot a HÖRKER Rt., a Nemzeti Hírlapkiadó Rt.

Rt., alternatív terjesztők, egyes számítástechnikai

szervezetek terjesztik megvásárolható az újságosoknál is.

Egyes újságok 250 Ft.

Elsőszélel a kiadó terjesztési osztálya, a hirdetés-

beszélők, valamint a vidéki postabirodalmak, OTP

bankkártyával rendelkező olvasók az InterTaktikai

szolgáltatás segítségével a 286-0000-a számon 9 és 20 óra között.

Előfizetés díj egy évre: 12000 Ft, fél évre 6000 Ft, negy-

edévre 3000 Ft.

Művészeti vezető: Birkan Imre – [birkan@idg.hu](mailto:birkan@idg.hu)

Telefon: 356-8691

Nyomtatja: a MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vák Bottyán u. 30-32b

(01.0643)

Feladás vezető: Szilágyi Tamás igazgató

A Computerworld-Számítástechnika az IDG Com-

munications-ból, a világ legnagyobb számítástechnikai

kiadóhálózatának, amely 68 országban több mint

200 kiadványt jelent meg, ezeket harvonta több mint

50 millióan olvassák. Belül hirdetőinknek, az IDG

News Service információit az IDG nyilatkozatai foly-

matosan frissítik. Lapunkat a MATEST adja.

Azt IDG fontosabb kiadványai:

Ausztrália: Computerworld Australia, Australian PC

World, Ausztrália: Computerworld Österreich, Dán:

Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Com-

puterworld Digital News, Federal Computer Week, Info-

World, Network World, PC World, Publick, Egyesült

Királyság: Macworld, PC Business World, Franciaor-

szág: InfoPC, Le Monde Informatique, Hollandia:

Computerworld/Netherlands, LAN Magazine, Izrael:

Computerworld, PC World, Japan: Computer-

world/Japan, Kína: Info-Canada, Network World Ca-

nada, Németország: Computerwoche, PC World, PC

Week, Olaszország: Computerworld-Moscow, PC

World, Network, Spanyolország: Computerworld

España, PC World, Publick, Svájc: Computerworld

Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Mikro-

Datorn, Szlovákia: PC World, Tajvan: Computerworld

**SZÁMÍTÁSTECHNIKA**  
 HEMZSÉGTUDÁS · INFORMÁCIÓTECHNOLÓGIÁK · ÉRDEKELT HETILEG

Előfizetéssel megrendelem a  
**Computerworld-Számítástechnika**  
 nemzetközi informatikai hetilapot  példányban,

egy évre: 12000 forintért  
 fél évre: 6000 forintért  
 negyedévre: 3000 forintért

Név (intézmény neve): \_\_\_\_\_  
 Cím: \_\_\_\_\_

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

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

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

**MEGRENDÉLŐLAP**

**E számunk hirdetései (Ads' Index)**

ZF 2000 Kft.: Internetbiztonság	10. old.	Kim-Solt Kft.: gyári szoftverek, CD-ROM-ok	19. old.
APC: tűzvédelmes áramforrások	2. old.	Minoita Magyarország: magicolor 2200 színes lézeryomtató	7. old.
Aláíróhirdetések	10., 19. old.	Napi Gazdaság: webhely	17. old.
CEBIT 2001	16. old.	Gracie Hungary Kft.: teljes körű megoldás	4. old.
Compaq: Super DLT szalagos tároló	20. old.	Pannon Support Rendszerház: boltok, webhely	19. old.
Digitástechnika: Kodak, Datafab	19. old.	Pik-Sys Kft.: Network Associates termékek	10. old.
Fides Ker. Kft.: hátszámítógépes elemek	5. old.	Sprint: gyári szoftverek, PC-k, periferiák	5. old.
Gemoll Kft.: cím, webhely	19. old.	VirusBuster Team: szoftver és szolgáltatás	3. old.
HRP Hungary: Kycosra nyomtatók	5. old.		
IDG: CW-Számítástechnika Online	16. old.		

A Global TeleSystem, Inc. (GTS) Európa legnagyobb független, alternatív távközlési szolgáltatója. Távközlési infrastruktúrája 20 európai országban több mint 35000 ügyfél részére biztosít szolgáltatást.

A GTS Magyarország Távközlési Kft. és a GTS-DataNet Távközlési Kft. évek óta nyújt távközlési szolgáltatásokat pénzügyi vállalatoknak, nagyvállalatoknak és kormányzati szervezeteknek országos és nemzetközi szinten, a legkorszerűbb irtávközlési, mikrohullámú, optikai és IP technológiával.

A hangátviteli és Voice over IP szolgáltatások további fejlesztéséhez és üzemeltetéséhez keresünk budaörsi távközlési központunkba

kapcsolástechnikai távközlési mérnököt.

Azok jelentkezését várjuk, akik:

- felsőfokú szakirányú végzettséggel rendelkeznek,
• kapcsolástechnikai rendszermérnöki képesítést szereztek,
• a PSTN és ISDN hálózat műszaki jellemzőit alkalmazási szinten ismerik,
• fejlesztői és/vagy üzemeltetői gyakorlattal rendelkeznek.

A VoIP rendszerek ismerete előnyt jelent.

B kategóriás vezetői engedély és számítógépes felhasználói ismeret, valamint legalább alapszintű angolnyelv-tudás szükséges.

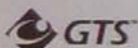
Kérjük, hogy jelentkezésüket és szakmai önéletrajzukat a megjelenést követő egy héten belül küldjék el az alábbi címre:

1134 Budapest
Váci út 37/A

Telefon: Réti Judit 452-4702

Fax: 452-4747

E-mail: jreti@gtsgroup.com



07020

Nemzetközi pénzügyi információs cégé angolnyelv ismeret, csapatmunkában való részvétel készséggel munkátartás keres az alábbi pozícióra:

RPG alkalmazásfejlesztési munkatárs

Elvárások:

- RPG nyelv ismeret
• OS/400 felhasználói szintű ismeret

Előnyt jelent:

- Rendszertervezési, alkalmazásfejlesztési tapasztalat
• Bankinformációs gyakorlat
• Utazási készség
• Hasonló területen szerzett referenciák

A sikeres pályázót perspektívás feladatok, biztos egzisztencia, hazai és külföldi továbbképzési lehetőség, igényes munkakörnyezet, szakmai kihívások és ezzel összhangban álló jövedelem várja.

Jelentkezés szakmai önéletrajzzal a H-1327 Budapest, Pf. 106. postacímre „Bank 2001” jellegre.

07018

AS/400 operátor munkatársat.

Leendő kollégáink feladata lesz az AS/400 rendszer üzemeltetése, helyes működésének, felhasználók támogatása.

Feltételek:

- AS/400-as operátor szintű ismeretek,
• kommunikációs szintű angolnyelv-tudás,
• középiskolai szakirányú végzettség,
• számítástechnikai területen szerzett 2-3 éves tapasztalat,
• B kategóriás jogosítvány,
• lefolytatott koronás szolgálat,
• átlagos PC- és kommunikációs ismeretek,
• ráteremttség, kapcsolatteremtési készség,
• Szűke autó előnyt jelent.

Amenyiben hirdetésünk felkeltette érdeklődését, kérjük, a megadott címetől egy héten belül, juttasson el fényképes önéletrajzát az alábbi címre:

MÉDIA TOTAL Kft. 1146 Budapest, Ersebet királyné útja 1/C, V/B
A borítékra, kérjük, írja rá:
Jelleg: „AS400 operátor”.

07020

Informátikai fejlesztő cég keres jó üzleti érzékkel, esetleg kapcsolatokkal rendelkező

ÜZLETKÖTŐT, KERESKEDELMI KÉPVISELŐT („SALES MANAGER”).

A kiválasztott munkatárs a kereskedelmi igazgató közvetlen irányítása alatt nagy önállósággal végzi majd munkáját.

Feltételek:

- felsőfokú iskolai végzettség
• angolnyelv-ismeret
• informatikai kereskedelmi gyakorlat
• informatikai szakmai áttekintés
• jó kommunikációs képesség

A Lotus Notes/Domino rendszer ismerete előnyt jelent.

Jelentkezni lehet e-mailben az alábbi címen: application@unioffice.hu vagy Kolesár András ügyvezető igazgatónál a következő telefonszámon: 372-7575
Levél cím: 1111 Budapest, Kende u.3.

07021

A KIMSOFT '99 februári ajánlata

Table with columns: Akciós árak (amíg a készlet tart), Fejlesztő rendszerek, Multimédia CD ajánlatunkból, Adatbázis-kezelők, Irodai alkalmazások, Segédprogramok, kommunikáció, Operációs rendszerek, Kiványkészítő programok.

A közölt árak nem tartalmazzák a 25 %-os áfát, és a helyszíni üzembehelyezés költségeit!
KimSoft '99 Szoftverkereskedelmi Kft.
1118 Budapest, Hegyalja út 70. fszt. 2.
Telefon: 319-8973, 319-8967 Fax: 319-9760
Részletesebb információk az Interneten: www.kimsoft.hu

07005

PANNON SUPPORT RENDSZERHÁZ KIT.
1055 Bp., Honvéd u 40. Fsz. 8. Fax: 269-3058
Tel: 269-2233, 301-0429, 382-0313, 382-0314
Megoldást szállítunk!
Tanácsadás!

GEMOFIS KFT. Sales Specialist
Sziüksége van szoftverre, de nem tudja honnan szerezze be? Hívjon minket!
Külföldi termékek széles választéka!
Tel/Fax: 364-1539, 384-7080
E-mail: gemofis@gemofis.hu
GSM: (30) 9-428-132
Budapest, 1146 Hungária krt. 131.

Kodak DIGITÁLIS FÉNYKÉPEZŐGÉPEK
Kodak KARTYAOLVASÓK
Kodak FILMSZKENNER
Kodak DIGITÁLIS FÉNYKÉPEZŐGÉPEK
Kodak KARTYAOLVASÓK
Kodak FILMSZKENNER

05007



Ahogy cégénél egyre kritikusabb kérdés, hogy a gyorsan bővülő adatállomány garantáltan elérhető legyen, szüksége lesz egy olyan biztonságos mentési megoldásra, mellyel cége mindig csúcsmódban marad. Mára már nem elegendő csupán elmenteni az adatokat, biztosítani is kell azok garantált visszaolvasását.

Bemutakozik az új Super DLT: a DLT szalagos meghajtó új generációja, amely adatvédelmi és archiválási feladatokat lát el az egyszerű asztali kivitelű egészen a nagyvállalati szintű automatizált könyvtárakig. A Super DLT technológia egyetlen kazettán 22 MB/s átviteli sebességgel akár 220 GB adatot képes elmenteni. Olyan tömörítési technológiát kínál, mellyel az adatok helyigényét a felére csökkentheti. A Super DLT kijavítja az esetleges hardver okozta bit-hibákat, sőt, kompatibilis az összes korábbi DLT generációval.

**NINCS AKKORA ADATMENNYISÉG,  
MELYET NE TUDNA KEZELNI.  
COMPAQ SUPER DLT.**

A DLT szalagos mentési rendszer több mint 12 éve szolgálja ki a középméretű mentési- és archiválási igényeket, és mára a legsikeresebb rendszerré vált. A technológiai fejlődés során a DLT kapacitása 154-szeresére, átviteli sebessége 40-szeresére növekedett, míg az alapvetőnek számító olvasási kompatibilitást megőrizte az egyes generációk között.

Az információs technológia máától az inspiráció technológiája. A Compaq üdvözlí Önt az informatika új világában. Ahol Öné az irányítás.



www.compaq.hu  
06-80-256-727

**COMPAQ**  
Inspiration Technology