

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 8. SZÁM 2001. FEBRUÁR 20. ÁRA: 250 FORINT

## Egyre több telefon

Jelentős mértékben, 45,5 százalékkal növekedett a mobiltelefonkészülékek forgalma világszerte, derül ki a GartnerGroup legutóbbi elemzéséből. 2000-ben összesen 412,7 millió mobiltelefon került kereskedelmi forgalomba a világon, ami csaknem másfélszerese az 1999-es mennyiségnek. Azonban a világgazdaság 2000. évi hanyatlása miatt csaknem hatmillió készülékkel kevesebb jutott el a fogyasztókhoz, mint amennyi az előzetes számítások alapján várható volt. A piacot a Nokia vezeti 30,6 százalékos részesedéssel, a második a Motorola 14,6 százalékkal, míg az Ericsson 10, a Siemens 6,5, a Matsushita által gyártott Panasonic 5,2, a Samsung 5 százalékos piaci részesedéssel rendelkezik. A piac fennmaradó huszonegy százaléka a többi, kisebb forgalmú gyártó osztozik. A GartnerGroup elemzői szerint 2000 az „átmenet évének” bizonyult a mobiltelefon-iparban, bár az átmenetek egy része sikertelennek tekinthető. A gyártási kapacitások egy része kihasználatlan maradt, ezért a vezető gyártóknál nagy készletek várják az új évet. Technikai tekintetben is voltak sikertelen fejlesztések: példa rá az a tény, hogy a WAP szinte teljesen észrevétlenül maradt. A vásárlók a komoly marketingtevékenységek ellenére sem igazán lelkesedtek a technológiáért. Az elemzők véleménye szerint a 2001. év előreláthatólag jóval nehezebbnek ígérkezik a vezető piaci szereplők számára: jelentős raktárkészletek halmozódtak fel, míg a kulcsfontosságúnak tekintett ázsiai, így a kínai piacra a kisebb gyártók is sikerrel léphetnek be, így ezeken a területeken is élesedő harc várható. (IDGNS, Berlin)

## Alkalmazásslolgáltatók alkonya

A kaliforniai Redwood Cityben működő Zona Research piacutató intézet a közelmúltban 137 amerikai vállalatvezetőt és informatikai főnököt kérdezett meg arról, milyen ASP szolgáltatások használatát tervezik a következő egy-két évben. A felmérésben részt vevő vezetők különböző méretű és típusú vállalatok éléről kerültek ki, de abban az egyben megegyeztek, hogy valamilyen nyitni tapasztalt ASP-felhasználók. A Zona-tanulmány arra az eredményre jutott, hogy egy éven belül a megkérdezettek 42 százaléka a vállalati számítógépek több mint felének biztosít ASP-hozzáférést. Greg Blatnik, a Zona elnökhelyettese szerint a vállalati felhasználók többsége elégedett az ASP-szolgáltatásokkal, mivel jelentősen csökkenthetik működési költségeiket, így több időt, energiát és pénzt fordíthatnak stratégiai üzleti feladatok megoldására.

A többség, egészen pontosan 82

százalék elégedett a szolgáltatás szintjére vonatkozó szerződéssel is: az alkalmazásslolgáltatók rendre teljesítik a kialakított feltételeket, és egyébként is napról napra bővül az alapszolgáltatások köre.

Ami a piac szolgáltatói oldalát illeti, a GartnerGroup azt jósolja, hogy 2002 közepéig a jelenlegi alkalmazásslolgáltatóknak mindössze 40 százaléka éli túl a versenyt. A többiek főként a megfelelő üzleti modell vagy a megfelelő partner hiányában vésznek el. Amy Mizouras, az International Data Corporation (IDC) rangidős elemzője szerint az ASP-piac konszolidációja abban különbözik az információtechnológiai iparban végbemenő hasonló folyamatoktól, hogy nem cégfelvásárlások és összeolvadások, hanem egyszerű vállalatbezárások formáját ölti.

Troy Tate, az Indiana állambeli Elkhart elektronikai alkatrészgyártó cég hálózati menedzsere úgy véli,

MOBIL ALKALMAZÁSSLGÁLTATÓK ÜZLETI BEVÉTELEI VILÁGSZERTÉ



számos alkalmazásslolgáltató tönkremegy, még mielőtt egyáltalán nyereséget termelhetett volna. Amikor Tate tavaly elkezdett ASP-t keresni vállalata számára, azzal kellett szembenéznie, hogy az alkalmazásslolgáltatók többsége legfeljebb néhány

éves múltat tekint vissza. A piac éretlensége nem kellett túlzott bizalmat az Elkhart hálózati főnökében, aki leginkább a megbízható, üzleti szempontból megállapodottnak tekinthető partnerekkel szeret együtt dolgozni. (Network World)

## Visszaszerezni a piacvezető pozíciót

Az idei év első igazán nagy híre volt, hogy vezetőváltás történt az IBM Magyarországon élén. A várakozásokkal ellentétben ismét külföldi szakember került a legfrissebb magyarországi IT-vállalat vezérigazgatói székébe – gyakorlatilag egyetlen külföldiként az IT-vezérek népes táborában. Az újonnan hivatalba lépő Dietrich Roessner vezérigazgató nyilatkozott lapunknak.

– A magyar informatikai piac szereplőit erőteljesen foglalkoztatja a kérdés, hogy miért került ismét külföldi vezető az IBM hazai leányvállalatának élére?

– Az IBM nem tett le arról, hogy megtalálja a magyar vezetőt az IBM Magyarország vezérigazgatói posztjára. Előzőm, Herbert Gerber is kereste a legmegfelelőbb embert, de különféle személyes okok miatt ő a tervezettnél valamivel korábban távozik a cégtől. Úgy látom, hogy a magyar IBM-es csapat igen erős, de ebben a rettentően gyorsan változó világban nagyon fontos a nemzetközi háttér, tehát – működően Magyarországon a helyi ügyfelekkel fenntartott kapcsolatok alapvető

fontosságúak – a hazai IBM-cskek nemzetközi tapasztalattal kell rendelkezniük. Különösen igaz ez az IBM Magyarország vezetőjé-

tője, holott a világban nem ez a helyzet. Másrészt versenytársaik rövid távon örülnek annak, hogy a magyar IBM nem elég erős, miköz-



Dietrich Roessner, az új és Herbert Gerber, a távozó vezérigazgató

re, mivel neki tudnia kell, hogyan lehet a globális IBM-ben rejlő erőt hasznosítani a magyar piacon.

– Az IBM több mint 60 éve van jelen Magyarországon, és mára elvesztette piacvezető pozícióját. Furcsa helyzet alakult ki. Egyrészt hazánkban a Compaq az IT-piac ve-

ben hosszú távon mind a magyar informatikai piacnak, mind a riválisoknak erős IBM Magyarországra lenne szükségük. Mikorra lesznek ismét önök a piacvezetők?

– Az IBM-nek minden lehetősége és alapja megvan rá, hogy itt is az legyen, ami világszerte: a legerő-

sebb piaci szereplő. Egyetlen cégnek sincs akkora termékválasztéka, mint nekünk, és szolgáltatásaink is kiválóak. Nincs kétségem, hogy visszaszerezük piacvezető pozícióinkat. Magyarország iránti elkötelezettségünket informatikai befektetéseink is igazolják. Közel 10 000 IBM-alkalmazott és egy erős magyar partnerhálózat dolgozik Magyarországon a helyi és nemzetközi ügyfeleinknek. Ezenkívül az IBM világszínvonalú hardvereken, szoftvereken és szolgáltatásokon alapuló integrált megoldásokat nyújt ügyfeleink számára.

Erős helyi csapattal és nemzetközi támogatással valóban teljes körű megoldásokat tudunk nyújtani ügyfeleinknek.

– A hazai informatikai piac többi meghatározó szereplője is nemzetközi vállalat, hasonlóan jó termékekkel, szolgáltatásokkal, megoldásokkal. A számos globális vállalat közül az egyes területeken mely cégek az IBM Magyarországi versenytársai?

– Az igazat megvallva én nem a versenytársakra, hanem az ügyfelekre koncentrálok. Az elmúlt hetek, hónapok, sőt évek is azt bizonyítják, hogy az IBM nemzetközileg sikeres. Erős ügyfélközpontúsággal, helyi szakértelemmel és nemzetközi támogatással, világszínvonalon juttatjuk el a magyar piacra az általunk kínált termékeket, szolgáltatásokat és megoldásokat, és visszaszerezük majd piaci pozí-

(Folytatás a 18. oldalon)

Mindent az informatikáról!



www.szamitastechnika.hu

## AMD lapkatechnológia

A lapkagyártó cég kedden ismertette HyperTransport technológiáját, amely lehetővé teszi, hogy a PC-k, a hálózati és kommunikációs eszközök processzorai a jelenleginél 24-szer gyorsabban kommunikáljanak

egymással. A HyperTransport végponttól végpontig tartó busztechnológia, amely nagyobb sávszélességet kínál a memóriavezérlő és a merevlemez-meghajtó-vezérlő vagy PCI-buszvezérlő számára, mivel a jelen-

legi egy irányal szemben kétirányúvá alakítja a forgalmat.

A technológiát az elemzők várakozása szerint a Cisco, az Nvidia és a Sun fogja támogatni. (IDGNS, San Francisco)







K&Szo Kft.

1055 Budapest V., Falk Miksa utca 6.  
Telefon: 332-8717  
Telefax: 302-5136  
E-mail címünk: sales@keszo.com  
Internet: www.keszo.com

CorelDraw 10.0 akciós full upgrade	118 000/98 000
Adobe Photoshop 6.0 PC ENG./upgrade from 5.0	310 000/108 000
Norton Internet Security 2001 v. 2.5 ENG.	21 000
Norton Antivirus 2001/Norton Utilities 2001	17 000/17 000
MS Windows ME (magyar és angol is) upgrade	67 000/35 000
Windows 2000 Pro/uppgr./Windows 2000 Server 5 cd./uppgr.	103 000/49 000/320 000/157 000
Paint Shop Pro 7.0	44 000
WinFax Pro 10.0 (hálózatos üzemben is!)/uppgr.	28 000/14 000
Spiceworks vagy RemoteMail programok, állománykezelés, vállalat licenckel is!	
SyGate (WinNT/Win95/98) 3.15/10/25 users	21 000/37 000/64 000/108 000
WinGate 4.1 (WinNT/Win95/98/3.5/12 users)	36 000/63 000/105 000
Mailman (E-Mail Server POP3/SMTP) 6/12/25 mailbox	89 000/135 000/158 000
TOAD 8.0 Oracle Debugger	250 000
ACD-See 3.1	24 000
Windows Commander 4.51 16/32bit (magyarul is) regisztrált	11 000
Far 1.85 RAR 2.71 regisztrált változata	10 500/10 500
Winzip 9.0 Pzip for DOS 2.5	15 000/19 000
APU regisztrált	16 000
Nero 5.0 CD-író sw.	32 000
DTP grafika:	
Macromedia Flash 5.0 PC	155 000
Macromedia Dreamweaver Ultraviv+Fireworks bundle	284 000
Adobe Illustrator 9.8	185 000
Pagemaker 6.5.2 Plus Win95/NT	220 000
Adobe Acrobat 4.0/uppgr.	109 000/49 000
QuarkXpress 3.5.2/Pasport/QuarkXpress 4.1/Helyes-e! FO	160 000/382 000/59 000
Vírusirtók és vírusjelzők:	
VirusScan 5.0 Deluxe W95/NT	16 000
F-Secure (Az F-Prot új neve) Prof. for DOS/Win95/NT	62 000
Avira Antivir:	
Visio 2000 Standard/2000 Professional/2000 Technical	65 000/130 000/130 000
AufCAD 2000	633 000
Flowchart 7.0/uppgr.	104 000/54 000
Harvard Graphics 9.0/uppgr.	120 000/38 000
Norton Commander 2.0 W95/NT/uppgr.	13 000/11 000
Scriptum szótárak teljes választéka	
Kommunikáció:	
Procom Plus 32 v4.8 W95/NT/PC Anywhere 9.2	55 000/73 000
Laplink 2000 Pro W95/NT	68 000
WS FTP Pro 6.5/CueFTP 4.0	19 000/18 000
Segéd- és képzési programok:	
System Commander 2000 W95/NT Deluxe	33 000/28 000
Multkey 3.5 (korlátlan számú definiálható billentyű)/uppgr.	4 000/2 000
NT KEY 4.0/11 /uppgr. előző, ill. más verziókról	10 000/6 000
Partition Magic 5.0 partíciókialakítás, átnevezés nélkül, FAT32- és NTFS-kezelés is)	30 000
CheckIt 98/CheckIt 98 Diagnostic Suite	22 000/58 000
Diskkeeper 5 NT4 Server/uppgr./NT4 Workst./uppgr.	110 000/64 000/28 000/15 000
Internet, webhelykészítés:	
Hot Metal Pro 6.0/MS Frontpage 2000	52 000/49 000
Felvezetői szoftverek:	
MS Visual Basic 6.0 Std./Prof./Enterprise	34 000/176 000/421 000
Delphi 5.0 Standard/Professional	50 000/220 000
Multi-Edit for Windows 9.0 /Kedvt for Win/W95 1.5	66 000/53 000

Az árlistában jogát fenntartjuk.  
Árunk az átlag nem tartalmazza.

Árunk a január 6-i állapotot tükrözik. 03/14

Ki  
védi  
az  
Internetet?

FireWall-1  
RealSecure  
VPN-1

CHECK POINT®  
Software Technologies Ltd.



Mi védjük az Internetet!

www.checkpoint.com



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

25015

## OKI VISZONTELEADÓI NAP

Február 6-án az OKI Systems (Magyarország) Kft. megtartotta hagyományos év eleji viszonzóteleadói rendezvényét „Közérőgás” címmel a Lurdy-házban, aminek fókuszában az **OKIPAGE 14** és a **C7000**-es termékcsalád állt.

Az új **OKIPAGE 14**-es termékcsalád váltotta fel az elmúlt év folyamán legnagyobb darabszámban elkelte OKIPAGE 10/12 családot. A megnövekedett sebesség és egyéb funkciók ellenére a készülékek ára változatlan maradt!

A termékcsalád 4 digitális LED nyomtatóból áll (**14e, 14ex, 14i, 14in**), melyek alap-jellemzői megegyeznek, ám tudásban eltérőek – más-más felhasználói csoportot céloznak meg. Nyomatási sebességük egyelőre 14 lap/perc, papírtálcájuk 250 lapos, terhelhetőségük havi 15.000 oldal. Ez közepes méretű munkacsoportok kiszolgálására elegendő. Minden modell bővíthető: második lapadagoló (500 lap) és univerzális lapadagoló (100 lap/50 boríték) tartozék kapható hozzájuk. Alap-képzésben 4, 4, ill. 8, 8MB-os memóriával rendelkeznek, ami 8, 16 és 32MB-os, Flash memóriájuk pedig 4 ill. 8MB-os SIMM modulokkal bővíthető. A készülékek párhuzamos és USB csatlakozóval rendelkeznek – soros porttal bővíthetők. Támogatják az egyenes papírtovább-

bitlást, és a kategóriában már megszokott PCL5e, PCL6, IBM illetve Epson emulációval rendelkeznek.

- **OKIPAGE 14e** 300x1200dpi (600dpi class), 4 MB alap-memória
- **OKIPAGE 14ex** 600x1200dpi, 4 MB alap-memória (3 hónap eladási statisztikái alapján a legnépszerűbb családtag)
- **OKIPAGE 14i** 600x1200dpi, 8 MB alap-memória, eredeti Adobe PS2, opcionális hálózati kártya
- **OKIPAGE 14in** 600x1200dpi, 8 MB alap-memória, eredeti Adobe PostScript2, beépített hálózati kártya

Az OKI másik frekvenciát termékcsaládját a **C7000** színes, digitális LED nyomtató-család. Az OKI által szabadalmaztatott single pass- (egyutas papírkezelés) és LED-technológiájának köszönhetően ezek a nyomtatók pillanatnyilag a piacon található leggyorsabb színes lapnyomtatók. Sebességük 12 színes A4-es lap/perc – fekete-fehér nyomtatásnál 20 lap/perc.

A beépített 400MHz-es PowerPC processzornak és grafikai megachipeknek köszönhetően az adatok feldolgozása nagy sebességgel történik, így az első nyomatra sem kell sokáig várni. Minden létező operációs rend-

szert alatt használhatók, eredeti Adobe PostScript3-al rendelkeznek, memóriájuk 1GB-ig bővíthető. Papíradagolójuk 530 lapos (max. 1690), a nyomtatható papír súlya 60-203g.

Célcsoportjuk azok a felhasználók, akiknél a szín már nem luxus, hanem szükséglet (DTP-stúdiók, autókerekedések, ingatlanügynökségek, etc.). Ez a család is négy tagból áll:

- **C7200** 600x1200dpi, 64 MB alap-memória
- **C7200n** 600x1200dpi, 64 MB alap-memória, hálózati kártya
- **C7200dn** 600x1200dpi, 128 MB alap-memória, 5GB merevlemez, hálózati kártya, duplex egység (két-oidali nyomtatás)
- **C7400** 1200x1200dpi, 256 MB alap-memória, 5GB merevlemez, hálózati kártya, duplex egység (két-oidali nyomtatás)



**OKI**

OKI Systems (Magyarország) Kft. 1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12. Telefon 327 4070 Fax 327 4076 e-mail: oki@nyomtato.com www.oki.hu

NAGYKÖZÖSSÉGI FORTREBENHIS CHS KFT. 06 1 451 3900 - CORWELL KFT. 06 1 308 9060 - FLAG RT. 06 1 383 0155 - HIS PRINT KFT. 06 1 270 7660  
SVED RT. 06 1 489 8000 SYSTEM FORTREBENHIS ALBACOMP RT. 06 23 315 414 - GETPONS MAGYARORSZÁG KFT. 06 1 206 3250 - MONICOMP KFT. 06 1 452 9020 - SZFARNET KFT. 06 1 252 0545

08012



## TARTALOM

## PIAC

- Munkában az idő –**  
Újít az LLP  
(Mártonffy Attila) 4. oldal
- Lanex-nap a RAD jegyében**  
(Révész Gábor) 4. oldal
- Közel félmillió dollár –**  
Tökét vont be az i-Cell  
(Kelemen Zoltán) 4. oldal
- Mobil POS-terminál és**  
törzsvendégprogram  
(Mártonffy Attila) 5. oldal
- Biztonságosan az interneten**  
(Csórián Sándor) 5. oldal
- Egyesületet alapítottak**  
a tartalomszolgáltatók  
(Révész Gábor) 6. oldal
- Biztonsági konferencia**  
(Révész Gábor) 6. oldal
- Igy szavaztunk** 6. oldal

## VEZÉRCIKK

- Egy ajánlásról**  
(Révész Gábor) 6. oldal

## TÁVKÖZLÉS

- HÍREK**
- Merre fejlődhet a Vodafone**  
(Révész Gábor) 7. oldal
- Élénkül az ADSL-piac**  
(Mallász Judit) 8. oldal
- Fókuszban a mobil**  
(Mallász Judit) 9. oldal
- Mennyibe kerül**  
egy telefonszám?  
(Mallász Judit) 9. oldal
- Ötvenezeren ingyen –**  
Nó a kiwi piaca  
(Mallász Judit) 9. oldal
- Összekapcsolás**  
(Mallász Judit) 9. oldal

## MOBILTELEFON-PIACI RESZVEDESEK A VILÁGON



9. oldal



Msida, Málta

14. oldal

- Fordulópont számokban –**  
A Matáv tavalyi eredményei  
(Mallász Judit) 10. oldal
- Erősödő távközlés –**  
Az Antenna Hungária  
2000. évi eredményei  
(Mallász Judit) 10. oldal
- Aukció nyáron**  
(Mallász Judit) 10. oldal

## TESZT

- HÍREK**
- Olvasótábor-analízis –**  
Negyedszáz lapolvasó tesztje  
(Krizsán György) 11. oldal

## TÉNYEK ÉS TRENDK

- Málta üzenete –**  
Online újságírás  
(Zimányi Katalin) 14. oldal

## ÚJ GAZDASÁG

- HÍREK**
- Magyar webtervező stúdiók**  
az interneten  
(Mártonffy Attila) 15. oldal
- Biztos, ami biztos –**  
E-bank a Kereskedelmi  
és Hitelbanknál  
(Mártonffy Attila) 16. oldal
- Digitális távkártya,**  
tengerentúli tranzakció  
(Mártonffy Attila) 16. oldal
- Hogy ne figyeljen**  
a Nagy Testvér –  
A sealandi adatparadicsom  
(Ann Harrison) 17. oldal

Pénz, piac, profit 19. oldal

Előzetes 19. oldal

E számunk hirdetései 19. oldal

## A HÉT HÍREI

Bemutakozott  
a Windows XP

A Paul Allen és Bill Gates által alapított seattle-i rock-múzeumban gálát rendeztek: itt mutatta be Bill Gates az eddig Whistler kódnéven emlegetett Windows XP operációsrendszer-verziót (az XP az experience – élmény – szóra utal). Kifejlesztése három évet és 1 milliárd dollárt veti igénybe.

Az állandó működésre tervezett rendszert a felhasználók saját ízlésük szerint tudják testre szabni. A névre kattintva az ismert Windows képernyő nyílik meg. A szoftver vadonatúj eleme, hogy az XP-felhasználók azonnal segítséget kérhetnek egymástól az interneten.

A segítséget adó fél látja a felhasználó képernyőjét, és programokat is képes futtatni a gépén. A Control Panel Wizard segít a tapasztalatlan felhasználónak abban, hogy a különböző feladatokat lépésről lépésre végrehajtsa. A rendszernek része a Media Player 8, a Movie Maker és még egy újfajta digitális fényképtároló is. Könnyítettek a felhasználók közti állománymegosztáson és áttöltésen is. (IDGNS, Boston)

Vizsgálat alatt  
a Corel-üzlet

Az igazságügyi minisztérium vizsgálatot kezdett a Microsoft 135 millió dolláros befektetésének esetleges törstelenes következményeiről, hiszen a cég jelentős végfelhasználó, s e minőségében érdekelt a Corel jövőjében is. A két korábbi rivális ugyanis a befektetéssel egy időben megállapodást kötött az együttműködésről és a közös fejlesztési munkáról. Az IDC szerint a Microsoft 94 százalékban uralja a szövegszerkesztők piacát, igaz, utolsó nagy riválisa ebben a szegmensben a Corel WordPerfect szoftvere. A

SIIA (a szoftveripar szervezete) is úgy véli, jogos a törstelenes vizsgálat, különösen azért, mert a Corel a múlt hónapban jelentette be, hogy a WordPerfectet csupán a jelenlegi installációs bázison kívánja megtartani, s erőfeszítéseit inkább a Linux önálló felfuttatására koncentrálja. A Microsoft szövegvője, Jim Cullinan tagadta, hogy cégének bármilyen szerepe lett volna a döntésben. Megállapodásuk csupán arra terjed ki, hogy közösen fejlesszenek szoftvereket a .Net kezdeményezéshez. (IDGNS, San Francisco)

P2P-plattformot épít  
a Sun

A Sun bejelentette, hogy egy szoftverplatform kifejlesztésén dolgozik a peer-to-peer hálózatokhoz. Bill Joy, a cég vezető kutatója az O'Reilly Peer-to-Peer konferencián elmondta, hogy a platform gyakorlatilag egy újabb programnyelv lesz a Sun web alapú programnyelvcsaládjában a Java és a Jini után. A cég hat hónapot, maximum egy évet fordít erre a munkára, de áprilisban már online konferenciát rendeznek a szoftverfejlesztőknek, ahol megpróbálják felkelteni az érdeklődést a nyelv iránt. (IDGNS, Boston)

Az Európa Parlament  
előtt a szerzői jogok

Az Európa Parlament szabad utat adott a digitális anyagok legális másolásának, mindaddig, amíg nem folytatnak velük kereskedelmi tevékenységet. A döntés után gyakorlatilag teljesen legálissá válik a zenei és audio-állományok készítése, tárolása és internetes továbbítása magáncélokra. A négyezerhatven tagú Parlament nagy többséggel, csupán ötvenhárom ellenszavazattal és huszonhárom tartózkodással fogadta el a direktívát.

Ha a miniszterek is elfogadják, a tizenöt tagállam jogrendszerébe is beépül az új szabály. (IDGNS, Brüsszel)

## Veszített az Amazon

Alaposan lehitette az Amazon.com reményeit a fellevitelt bíróság, amikor az Amazon-Barnes&Noble-perben engedélyezte a cég által levitelt „1-Click” online vásárlási technológia használatát a Barnes&Noble-nak is. Az ítélet értelmében a barnesandnoble.com weblapon továbbra is lehet vásárolni az eger gombjai és az interaktív webes felület segítségével. Ezzel a bíróság megsemmisítette a tavaly hozott tiltó határozatot is, amely kimondta, hogy a Barnes&Noble köteles felfüggeszteni saját, Express Lane névre hallgató rendszerének használatát. (IDGNS, Boston)

Ericsson-IBM  
együttműködés

Az Ericsson és az IBM közös fejlesztésébe kezd a mobil pénzügyi szolgáltatások területén, jelentették be a cégek képviselői. A közös program célja a vezeték nélküli eszközökön lebonyolítható biztonságos pénzügyi tranzakciók biztosítása. A közös internetes megoldások segítségével a vezeték nélküli készülékeken keresztül a pénzügyi vállalkozások vagyongazdálkodási szolgáltatásokat, mobil kereskedelmi ügyleteket, hitelkártya-kezelési lehetőségeket és más pénzügyi lehetőségeket kínálhatnak ügyfeleiknek. Az Ericsson a Mobile e-Pay és a Safetrader tapasztalatait is fel kívánja használni a fejlesztésekben, melyek egy részét a Hewlett-Packard és a WAP Gateway együttműködésével dolgozták ki. Az IBM elsősorban a WebSphere-termékek eddigi eredményeire kíván támaszkodni. (IDGNS, London)

NAPI

www.napi.hu

online

napindító

www.napi.hu

Gazdasági hírek. Azonnal.

Villámgyors.



Alapos.



Átfogó.





## Újít az LLP Munkában az idő

Time@work néven saját fejlesztésű idő- és költségnyilvántartó szoftver forgalmazását kezdte meg a pénzügyi és üzleti programokkal foglalkozó LLP csoport, illetve budapesti leányvállalata, a London Logic Budapest.

Az 1992-ben alapított, prágai körponti London Logic Praha a time@work szoftvert professzionális szolgáltató szervezeteknek tervezte (könyvelő-, adó- és ügyvédi irodák, tanácsadó cégek, reklám- és PR-ügynökségek). A rendszer célja a közvetlenül az ügyfelekkel foglalkozó alkalmazottak idő- és költségadatainak összegyűjtése, az adatok feldolgozása időértékelő algoritmusokkal és többféle számlázási eljárással – hangzott el egy múlt heti sajtótájékoztatón.

A program Adam Bager elnök és Leon Markham üzletfejlesztési igazgató szerint követi a szolgáltató cég növekedését, megoldást nyújt a többszintű szolgáltatások pontos nyilvántartására és elszámolására, illetve eljött veszi az alulszámolásnak. A time@work alkalmazottakra, projektekre és ügyfelekre lebontva teszi lehetővé a pénzügyi szervezeteknek, hogy figyelemmel kísérjék a jövedelmezőséget, a bevételeket és a határértékeket.

A tavaly mintegy 6 millió dolláros forgalmat lebonyolító LLP a csehországi fejlesztésű terméket a világ legjelentősebb piacain kívánja

forgalmazni. A tervek szerint 2001 végére az LLP világszerte 20 partnerrel áll majd kapcsolatban.

A time@work értékesítései egyébként kétféle árképzést alkalmaznak. Az egyik a szokványos ajánlat, a másik tranzakciós ajánlat, amely lehetővé teszi, hogy a felhasználó csak a tényleges használat mértékének megfelelő díjat fizessen. Ez az LLP kalkuláció szerint tranzakciónként, naponta és felhasználónként 1 dollár lenne.

A time@work Microsoft-plaforkon – a Windows 2000 és az SQL kiszolgálóhoz csatlakozó NT-rendszereken – futtatható. A rendszerek vagy a weben, vagy WAP alapú ügyfélszervezőkön keresztül, illetve olyan szoftverek alkalmazásával érhető el, amelyek lehetővé teszik az elektronikus levelezést. A más szoftversomagokhoz való kapcsolódásról az XML-szabvány gondoskodik.

Az LLP eredetileg egyébként nemzetközileg használt szoftverek regionális támogatására, fordítására, lokalizálására és testreszabására, illetve elektronikus üzleti megoldások kifejlesztésére szakosodott. A cég a SunSystems pénzügyi és ügyviteli szoftver, a Pivotal CRM-program és a Fourth Shift termelésirányítási rendszer területén szerzett jelentősebb tapasztalatokat.

Mártonffy Attila

## Lanex-nap a RAD jegyében

Elsősorban fő partnerük, a RAD Communications tavaszi újdonságainak ismertetésére hívta össze az újságírókat a Lanex Kft. február 14-én.

Székelly Tibor, a Lanex ügyvezetője bevezetéséért tavalyi évüket összegezte. Pénzügyi adatokat nem közölt, de az évet sikeresnek nevezte, kiemelve, hogy bár bevételeik túlnyomó része még az eszközértékesítésből származott, a szolgáltatások aránya folyamatosan nő. Tavalyi sikertermékeik egyike a RAD-Guard, amely nagyvállalati titkosító és betörésgátló megoldásként szerzett elismerést a cégnek. Az ügyvezető a Lanexet továbbra is hálózati integrátorként jellemezte, s mint mondta, nem is akarnak váltani, mert az alkalmazásintegrációs piac számukra ismeretlen volna.

Ilan Seidner, a RAD kommunikációs igazgatója előadását néhány adattal kezdte: a csoport tavalyi összbevétele 600 millió dollár volt, amelyből 200 milliót az adatkommunikációs üzletág hozott. Bevételeik 40 százaléka Európából származott, Ázsia és a közel-keleti térség 20 százalékot, Észak-Amerika pedig 19 százalékot tett ki.

Tavaszi bejelentéseik közül az egyik legfontosabb a VoDSL, amely a DSL-vonalon történő integrált hang/adatkommunikáció egyik megoldása lehet. Elterjesztésénél leginkább a SOHO-szegmensre számítanak, mert a több mint 15 millió kis- és középvállalkozás is komoly piacot jelenthet. Felmérések szerint ma egy átlagos vállalat kommunikációs költségeinek 92 százaléka a helyi és

a távolsági telefonforgalomból ered; ezt csökkentheti a VoDSL – emellett új szolgáltatások bevezetésére is alkalmas. A szegmens számára több eszközt is bemutatnak a CeBIT-en, és a helyszínen mintarendszereket építenek fel.

Másik nagy területük a mobilhálózatok forgalomvezérlését és mérés-technológiáját segítő eszközök fejlesztése. Ennek keretében például GRPS-analizátort fejlesztettek ki. Végül, de nem utolsósorban a technológiai bemutatókat az ATM eszközökön megvalósítható IP-hálózati berendezések és a mintapéldányokban már korábban bemutatott TDM-over-IP-család sorozatban gyártott darabjai teszik teljessé.

Révész Gábor

## Közel félmillió dollár

Február 7-ei sajtótájékoztatóján az i-Cell Kft. bejelentette, hogy a cég 425 000 dolláros tőkeemelését hajtott végre. A befektetés finanszírozója a Hungarian Innovative Technologies Fund és három magánszemély. Az i-Cell Kft. az új erőforrásokat működőtőkeként, a szakemberbázis erősítésére, technológiafejlesztésre és marketingtámogatásra kívánja felhasználni. Az i-Cell Kft. azon innovatív fejlesztőcégek közé tartozik, amelyek figyelmüket a mobil-

kommunikáció és az internet kapcsolatra fordítják. Referenciáik közt szerepel a Hungarocamionnál alkalmazott kamionos nyomkövető és logisztikai ellenőrző rendszer, valamint az UPS globális gyorsposta- és szállítványozó vállalat 28 országot érintő, 140 millió mobilfelhasználót kiszolgáló felügyeleti rendszere, amellyel a gyorspostai szállítások állapotjelentései az ügyfél mobiltelefonjára küldhetők. A nagyméretű, 7x24 órában működő

GSM és internet alapú megoldás gazdája az i-Cell magyarországi irodája lesz.

Korábbi fejlesztésük, a nyomkövető rendszer lényege az a célszámitógép, amelyhez mobiltelefon és műholdas helyzetmeghatározó rendszer kapcsolódik. A gép figyelheti az elektronikus tachográf adatait, a motorelektronikától érkező jeleket a haladási sebességet és a kamion földrajzi helyét.

Kelemen Zoltán

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

### DVD LEMEZEK, KIADVÁNYOK KÉSZÍTÉSE, GYÁRTÁSA

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

COMSER

114 BUDAPEST, BARÓK ÉLEL UT. 51. TEL: (1) 209-3700, FAX: (1) 361-0197 1114 BUDAPEST,

### 5 %-os kedvezményes Kylix akció!

Kylix Desktop Development Edition Limited Offer for Borland User	256 300,- helyett	243 200,- Ft
Kylix Desktop Development Edition New User	319 100,- helyett	303 200,- Ft
Kylix Server Development Edition Limited Offer for Borland User	512 800,- helyett	487 200,- Ft
Kylix Server Development Edition New User	641 300,- helyett	609 200,- Ft

**FIGYELEM!**  
Az első 100 Kylix vásárló pótló kuponra jogosult!

**Borland**  
Kylix

\* Áraink az áfát nem tartalmazzák és csak a 2001. február 28-ig leadott megrendelésekre érvényesek!

the Kylix Project

tel.: (06-1) 467 17 80  
fax: (06-1) 363 00 98  
e-mail: info@borland.hu  
www.borland.hu

Szeretettel várunk minden érdeklődőt az IQSOFT®

## Kipróbált technológiák az internetes fejlesztések szolgálatában

című szakmai napjára!

Helyszín: KFKI Számítástechnikai Rt. (Budapest, XIII., Tűzér u. 39-41.), Előadóterem  
Időpont: 2001. február 28. (szerda) 10 óra

A rendezvényt ajánljuk mindenkinek, aki érdekelt a vállalati e-business stratégia kialakításában, és hatékony eszközöket keres a sikeres megvalósításhoz!

**A programból:**

- A megbízható internetes fejlesztés jellemzői
- A teljes fejlesztési életciklust támogató Rational eszközök szerepe az e-business fejlesztésekben
- E-commerce keretrendszer
- Esztanulmányok
- Rational eszközök a gyakorlatban

A rendezvényen való részvétel díjtalan!  
**Bővebb információ és jelentkezés:**  
Tel: 236-6420 (Ertnér Imola),  
e-mail: iertner@iqsoft.hu,  
internet cím: www.iqsoft.hu

**iqsoft**  
The e-developers' company

**Rational**  
unified partner

\* A KFKI Számítástechnikai Csoport tagja



# Mobil POS-terminál és törzsvendégprogram

A Cardnet Rt. – a hazai piacon elsőként – olyan új, mágneses csipűvel ellátott kártya olvasására egyaránt alkalmas mobil POS-terminált fejlesztett ki, amely a Westel GSM hálózatán kommunikál a banki rendszerekkel. Az együttműködésről *Berei-Nagy István*, a Cardnet elnök-vezérigazgatója és *Sugár András*, a Westel Mobil Rt. vezérigazgatója állapodott meg nemrégiben. A közösen elvégzett eredményes tesztek után – és a megfelelő engedélyek birtokában – megtörtént az első öt készülék telepítése.

A Cardnet többéves tapasztalata egyértelműen azt mutatja, hogy számos kereskedő igényelné a bankkártya-elfogadás lehetőségét olyan helyszíneken is, ahol nem (vagy nem gazdaságosan) biztosítható a vezeték nélküli telefon-összeköttetés. Ezt az igényt elégíti ki az új fejlesztés. A P2000 nevű terminál egyébként a francia Moneyline cég terméke, Képes mindazokra a funkciókra, amelyek egy POS-termináltól elvárhatók. Különlegessége a beépített GSM-modul, ez teszi hordozhatóvá a berendezést, így az akkumulátoros táplálású terminállal rögtön a tranzakció helyszínéről, mindentelje vezeték nélküli kapcsolat nélkül online tranzakciót lehet kezdeményezni.

A terminál „talp” (base unit) részéhez csatlakoztatható a tápegység és – opcionálisan – a vezeték nélküli GSM-terminálként csak SIM-kártya, azaz mobiltelefon-szolgáltatói előfizetéssel használható. A

terminál maga szolgál PIN-padként (belső PIN-padként) is.

A Cardnet a kommunikáció módját a GSM POS-alkalmazáshoz a Westel előre fizetett Domino csomagjában találta meg. Ebben a megoldásban ugyanis az adatkapcsolat része az alapszolgáltatásnak, ugyanakkor nincs havi előfizetési díj, s ez ellensúlyozza a magasabb percdíjakat. Az előfizetési kötelezettség hiánya egyszerűbbé teszi a rövid idejű bérbeadásokat is.

A Cardnet elnök-vezérigazgatója szerint a Magyarországon eddig kibocsátott mintegy 3,5-4 millió bankkártya önmagában is indokolná egy fejlettebb, mennyiségben is nagyobb számú elfogadói hálózat kialakítását. A Cardnet által forgalmazott mobilterminál és mennyiségi növekedés mellett minőségileg is új területeken teszik lehetővé a POS-elfogadóhelyek számának növelését, hiszen eddig nem elérhető alkalmazások is bevonhatók a szolgáltatásba. A hordozható terminál használóinak köre rendkívül széles lehet, többek közt éttermek, rendezvények, fogadásokat bonyolító cégek, vásárokon kiállító kiskereskedők, utazási irodák, pénzváltóhelyek, mozgó árusok, a Posta, taxisofőrök, valamint áruszállítással, házhoz szállítással foglalkozó vállalkozók is alkalmazhatják.

Ugyancsak a Cardnettel kapcsolatos hír, hogy a cég nyerte a Danubius Szállodaüzemeltető- és Szolgáltató Rt. törzsvendégprogramjának tech-

nikai megvalósítására kiírt pályázatot. A Danubius Euro Awards és a Danubius Corporate Euro Awards programok loyaltly kártyás pontgyűjtés keretében ismerik el a szállodalánc törzsvendégeinek és corporate-partnereinek hűségét. A program elindításának tervezett időpontja 2001 június.

A rendszer technikai elemeit a Cardnet Rt. biztosítja; kifejlesztte a szükséges alkalmazásokat (host, POS-terminál, WEB, SMS), szállít-

ja a kártyákat, és a telepítés után napi 24 órában üzemelteti és szükség szerint karbantartja a rendszert. Az adatbázis kezelését, a kártyatranzakciók feldolgozását, a POS-terminálok felügyeletét és a kártyák engedélyezését a Cardnet által fejlesztett CardHost végzi; ez szolgáltatja a marketingstatisztikákat is a Danubius számára.

A törzsvendégek a Danubius Hotels Group 24 szállodájában négyféle kártyával – kék, ezüst, arany, il-

leve corporate partnerkártyával – gyűjthetnek euróban nyilvántartott bónuszpontokat POS-terminálokon keresztül.

A Danubius szállodalánc a magyarországi bevezetést követően 16 csehországi szállodájára is ki akarja terjeszteni a programot, továbbá együttműködést tervez más idegenforgalmi szolgáltatókkal, így például légitársaságokkal és autókölcsönzőkkel.

M. A.

## Biztonságosan az interneten

A Novell rendszerének biztonságát bizonyította az a teszt, amelyet a Noreg Információvédelmi Kft. a Novell Magyarország megbízásából végzett el egy élesben működő Novell-rendszeren. A teszthez az Internet Scanner programot használták, amely a Noreg által képviselt Internet Security Systems (ISS) terméke. A teszt eredményét bemutató sajtótájékoztatón a Novell szakemberei elmondták; a különböző behatolásokról, feltörésekről a sajtóban naponta megjelenő híradások megingathatják a felhasználók bizalmát az egész technológiában, pedig az internetet lehet biztonságosan használni. Ezért kérték fel a Noreg Kft.-t, hogy tesztelje a Qualnet Kft.-nél működő, NetWare 5.1 alatt futó BorderManager 3.6-ost. Az Internet

Scanner a januárban elvégzett teszt időpontjában 856 külső behatolási módszert ismert és próbált ki a konfiguráción, amely sikerrel állta a próbát. Az ismert módszerekkel egyetlen biztonsági hiányosságot sem találtak rajta. A rendszergazdát csak közvetlenül a teszt előtt tájékoztatták, így nem készülhetett fel rá. A tesztet mind útválasztón keresztül kívülről, mind belülről, közvetlenül a kiszolgálóhoz csatlakozva elvégezték, azonos eredménnyel. A kiszolgálót nemcsak az internetről, hanem egy belső hálózatról is használták; a tesztet tehát a Noreg szakemberei erről az oldalról is elvégezték, és egyetlen biztonsági hiányosságot találtak. A beállítások módosítása után elvégzett második teszt már nem talált biztonsági rést.

*Kőrös Zsolt*, a Noreg ügyvezetője elmondta, hogy az ISS adatbázisát, amely az ismert behatolási módszereket tárolja, átlagosan kéthetente frissítik, azaz követik a betörési technikák folyamatos fejlődését. Az ügyvezető hangsúlyozta: a teszt nem a konfiguráció feltérképezését, hanem az ismert módszerekkel szemben az ellenállást igazolja. A tesztet bizonyos időközönként érdemes megismételni.

Az ISS még ebben a negyedévben elkészíti a System Scanner for Novell NetWare 5.x-es programot, amely a más platformokon futó System Scanner-változatokhoz hasonlóan az adott rendszer sajátosságait figyelembe véve ellenőrzi majd a biztonsági beállításokat.

Cs. S.

## Ellentétek harmóniája!

Magas minőség,  
alacsony árfekvés!

**77.520 Ft + áfa**  
Ajánlott vegyelhasználói ár



**LEXMARK**  
Optra™ ES 121



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

**Litra Computer Kft.** • 1111 Budapest, Bartók Béla ut. 18. Tel.: 381-0750, fax: 381-0743, litra@litra.hu, www.litra.hu  
**T2Team Számítástechnikai Kft.** • 1161 Budapest, Rakóczi ut. 48. Tel./Fax: 406-4444, t2@t2team.hu, www.t2team.hu  
**Net Kft.** • 1136 Budapest, Szendrői u. 1. Tel./Fax: 246-5057, net@mail.datanet.hu, www.netkft.hu  
**Net Computer Kft.** • 9022 Győr, Pálffy u. 3. Tel./Fax: 06-96-910-797, net@netcomputer@netnetnet.hu  
**Co-Net Computers Kft.** • 7100 Szentkirályi, Kőlcsey t. 1. Tel.: 06-74-312-207, fax: 06-74-310-086, info@co-net.hu, www.co-net.hu  
**SP Kft.** • 1460 Káposztás, Ady Endre u. 2. Tel.: 06-82-111-900, fax: 06-82-422-185, fvep@sp.hu  
**Tele-Comp szolgáltató** • 5600 Békéscsaba, Bartók Béla ut. 46-50. Tel.: 06-66-320-600, fax: 06-66-431-088, korrtech@mail.datanet.hu

08005

## ÖN NYERT!

ÖN NYERI  
ÖN NYERNI FOG!

Ha informatikai hálózatát az X-BYTE® készíti.  
MIT?  
Nemcsak kifogástalanul működő, akár GIGASPEED sebességű adat-, kép-, hangátvitelt, hanem INGYEN RENDSZERFELÜGYELETET\* is.

Bővebb információért hívja a 456-9956-os telefonszámot!

\*már 50 végpont kiépítése felett

**X-BYTE®**  
SZÁMÍTÁSTECHNIKA KFT.  
A HÁLÓZATMESTER



1037 Budapest, Hunor u. 55., tel.: 456-9956, fax: 250-7024  
E-mail: xbyte@xbyte.hu, internet: www.xbyte.hu

08005



# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

## Egy ajánlásról



Az utóbbi hetekben a népszámlálás körül folyó polemikák foglalták le az adatvédelmi kérdések iránt érdeklődő közönséget, így aztán nem csoda, ha nem jutott figyelem egy ennél lényegesen fontosabb kérdésre, nevezetesen arra, hogy az adatvédelmi biztos ajánlást tett közzé az internetes adatkezelésről. A korábbi ügyekre – a ketchupos robbantásra és társaira – vizsgálódolva éppen jókor jött az ajánlás, mert a kormányzat erősen dolgozik az információs társadalommal kapcsolatos törvényeken, és nem árt figyelmeztetni őt arra, hogy az államhatalom szempontjain kívül más elvek is léteznek a világban.

Látszólag nem internetes kérdés, mégis egyre idősebbé válik a titkosítás szabályozhatóságáról vagy szabályozhatatlanságáról beszélni. Ugyanis az éppen születőben lévő elektronikus aláírási törvény készítői – állítólag a Nemzetbiztonsági Hivatal „tanácsára” – ezt a kérdéskört kihagyták a jogszabályból, mondván, e tárgyban majd külön törvény készül. Nos, sokan – nem is oktanulán – félnek ettől a törvénytől, ezért fogalmazz elég egyértelműen az ajánlás, amikor kimondja: „a polgári célú kriptográfia jogszertű használatának korlátozása káros, a bűnüldözés hatékonysága szempontjából előnyei kétségesek, viszont a személyes adatok védelme szempontjából hátrányai kétségtelenek”. Ennél világosabb jelzés nem is születethet volna. Ezek után reménykedni lehet abban, hogy a címzettek is rájönnek, a rendpárti gondolkodásnak határt szab a korlátozások nélküli személyes kommunikáció alkotmányos joga.

Új dimenziót adhat az internet magyarországi alkalmazásának az ajánlás azon gondolata, amely az adatvédelem másik aspektusáról, az információs szabadságról szól. Ugyanis a hálózat alkalmas volna minden közérdekű információ közzétételére, amelyek így a jelenleginél sokkal szélesebb körben lennének elérhetők. Márpedig ne feledjük, a közelemben adatvédelmi névvel nevezett törvény a közérdekű adatok nyilvánosságáról is szól, akkor is, ha ehhez a nyilvánossághoz sajnos még kevesen ragaszkodnak, és persze a hatalom sem siet változtatni a törvényes feltevésekre.

Azonban nemcsak az állam kötelezettségeivel van baj. Nem jobb a helyzet szolgáltatói oldalon sem. Odáig már majdnem mindenki eljutott, hogy adatvédelmi irányelveit nyilvánosságra hozza, csak az a baj, hogy a gyakorlat nem mindig igazolja vissza az elvekben lefektetett gondolatokat. Bizony elég sok helyen ismeretlen fogalom az adatvédelmi szabályozás alapelve, a célhoz kötöttség, ama nem jelent egyebet, mint azt, hogy a szolgáltató sem tehet meg bármit előzetője, olvasója adataival. Arról nem beszélve, hogy bár a rendszerek már már mindenütt védőgátakat védenek, egy betörés esetén a sérített szolgáltatónak nem az a legnagyobb gondja, hogy ellopják tőle olyan adatokat, amelyek nem is az övéi; sokkal inkább arra figyel, mikorra anyagi kárt okoztak szegény cégének. Márpedig az igazi kár nem a lopott jelszóval igénybe vett szolgáltatás, hanem az a tény, hogy az elzort adatokkal való visszaélés kellemetlen órákat okozhat az ártatlan és védtelen felhasználónak.

Nem kevésbé érdekes az a felismerés, hogy az új technológiák szélesítették az adatvédelem hagyományos kereteit. Ugyanis amíg az adatok tályogoló része papírokon létezett, könnyebb volt szabályozni a külföldi feldolgozást. Az internet korában már az is kérdés, mi számít külföldnek, így aztán egyértelmű a következtetés, hogy e tárgyban mindenképp módosítani kell a jelenlegi törvényt.

Végül, de nem utolsósorban az ajánlás rámutat több olyan területre is, amely sürgős szabályozásra vár. Ilyen például a kéretlen elektronikus levelek (becenevén spam) tiltása, netán engedélyezése; döntés hiányában senki sem tud kellő keménységgel fellépni azok ellen, akik olykor több ezer üzenetet is elküldenek. Ugyanígy szabályozatlan a különféle ismeri támadási formák büntetése. Ma az írott jog szerint Magyarországon nem létezik DoS támadás; büntetlenül máshol minden adatházisztolvaj, és ha valaki politikai vagy társadalmi rivalom aló cső tartalommal mázsol át egy webhelyet, akkor a jogos tulajdonosnak (aki minderről csak annyiban teheti, hogy nem védte elég jól a tulajdonát) erősen magyarázkodnia kell; nem ő a bűnös.

Sóval munka van elég, és ha a felvetett kérdéseknek csak kis hányadára születik is felelet, már célhoz ért az ajánlás.

Révész Gábor



## Egyesületet alapítottak a tartalomsgálgatók

Az Index és az Origo vezetői február 15-én sajtótájékoztatót jelentették be a Magyarországi Tartalomsgálgatók Egyesületének megalakulását. A két cég jogászai több hónapon át dolgoztak az egyesület alapdokumentumának szánt Tartalomsgálgatási Kódexen. Bár az egyesület csak a két cég alapította, már tárgyalnak a Népszabadság Online, az econet.hu, a korridor.hu, a terminal.hu és a stop.hu képviselőivel. Meglátásuk szerint egy éven belül az összes fontos portál képviselti majd magát az egyesületben.

Az egyesület munkájának gerincét két bizottság adja. A Hitelesítő Bizottság a Kódex elveit követve vizsgálja át a jelentkező webhely tartalmát, és ha megfelel a kódexnek, „pecsétjével” látja el a portált. (Természetesen a két alapító tag is a Kódex szerint működötti tovább saját portálját). A pecsétől az egyesület a web iránti társadalmi bizalom erősödését várja, mivel meglátása szerint az internetet nem ismerőknek szükségük van valamiféle pártatlan szakmai megerősítésre. Etikai Bizottságuk szakmai „panaszbizott-

ságként” működik majd, amely elé a tagok vitái, illetve a bármelyik tag ellen felmerülő panasz kerülhet.

A Magyarországi Tartalomsgálgatók Egyesülete felkészül az állami szervekkel való kapcsolattartásra is, és felkérés esetén elvállalja az internettel összefüggő különböző törvények szakmai háttéranyagának kidolgozását. Ez utóbbi érdekében több szakmai szervezettel szeretnének szorosabb munkakapcsolatot kialakítani, elsősorban az ORTT-vel és az ISZT-vel.

Révész Gábor

## Biztonsági konferencia

Február 14-én második alkalommal szervezett konferenciát az információbiztonság kérdéseiről a Trend Hungary.

A konferencia megnyitó előadását Gulyás Csaba, az adatvédelmi biztos hivatalának szakértője tartotta. Elsősorban az adatvédelmi és a biztonsági kérdések együttes kezelésének fontosságára hívta fel a mintegy ötvenfős hallgatóság figyelmét. Hangsúlyozta, hogy az adott cégnél felelős vezetettek a biztonsági hibák nyomán bekövetkező jogsértésekről is felelősséggel tartoznak.

Kürti Sándor, a Kürt Computer vezérigazgatója előadásában az informatikai biztonság általános kérdéseiről beszélt. Véleménye szerint a kérdés aktualitását az adja, hogy egyre erősebb a függés a biztonsági rendszerektől, hiszen az informatika által kezelt adatok valójában a vállalatot jelentik. Ennek megfelelően a fenyegetettség szintje már elérte a kritikus mértéket. Az előadó a téma nemzetközi statisztikáira alapozva elmondta, hogy az információtechnológiai meghibásodások okai 40 százalékban szoftver, 60 százalék-

ban hardver eredetűek. A hardver eredetű adatvesztések 42 százalékban emberi mulasztásra vezethetők vissza, és csak 18 százalékuk következik be emberi hibától függetlenül. A szoftverhibák okainál is az emberi mulasztás vezet (17 százalékkal). Elmondható tehát, hogy az adatsérüléssel összefüggő ügyek legnagyobb részénél felvetődik a személyi felelősség kérdése. A vizsgálatok során gyakran kiderül, hogy az adott cégnél hiányos volt vagy nem is létezett adatarchiválási szabályzat. Márpedig arról nem szabad megfeledkezni, hogy az adatvesztés következményei nem minden esetben szüntethetők meg: a Kürt statisztikái szerint az elvesztett adatok 22 százaléka nem állítható helyre.

A másik fontos terület az adatbiztonság témaköre. Ezen a területen a legnagyobb kihívást jelenleg az internet jelenti: az FBI statisztikái szerint évről évre 15-20 százalékkal nő a hálózat felől érkező támadások száma. A leggyengébb láncszem azonban továbbra is az adatkezelés technológiája, mert a rendszerek legnagyobb részében nincs szegmmentált adatkezelési politika (azaz

mindenki minden adathoz hozzáfér), így nehezen vagy egyáltalán nem állítható meg, hogy egy-egy adott sérülésért vagy módosításért ki a felelős. Marad tehát az általános megállapítás, hogy a korábbi felmérésekhez hasonlóan továbbra is az alkalmazottak jelentik a legnagyobb veszélyt a vállalat adataira.

Ezzel összefüggésben az előadó a biztonsági rendszerek megtervezésének fontosságát emelte ki. Mint mondta, a legjobb eszközök megvásárlása sem jelent semmit, mert nem eszközben, hanem rendszerben kell gondolkodni. Ráadásul „abszolút biztonság” nem is létezik, tehát gondos elemzéssel kell eldönteni, milyen szintet céloz meg a vállalat. Adott esetben ugyanis egy kevésbé értékes – azaz könnyen újra előállítható – adat kedvéért nem érdemes nagy értékű eszközöket lekötöni. A tervezés másik fontos része a folyamatosan ellenőrzött és karbantartott technológia, ami ez esetben a következő eljárások, különösen a veszélyhelyzetben végzendő tevékenységek begyakorlását is magába foglalja.

R. G.

### IGY SZAVAZTUNK

Február 7. és 13. között a következő kérdésre vártuk a [www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu) olvasóinak választát:

**Ön szerint mikor várható Magyarországon az egyesült államokbelihez hasonló munkahely-leépítési hullám?**

A válaszok megoszlása a következőképpen alakult:

- A hullámhoz tenger kell... – **36 százalék**
- Nálunk még csak most „fejvadászák” azokat az embereket, akiket májusban ki akarnak rúgni – **25 százalék**
- Gyorsabban, mint gondolnánk – **22 százalék**
- Ugyanaz lesz, mint az olajárnál: ha bizonyos érdekek úgy kívánják, azaz sohasem – **16 százalék**



# Merre fejlődhet a Vodafone?

Amikor 1999 nyarán a későbbiekben Vodafone-nak nevezett V.R.A.M. Rt. elnyerte a harmadik magyarországi digitális mobiltelefon-rendszer kiépítési és üzemeltetési jogát, még csak 1,2 millió mobiltelefon működött az országban. Alig másfél évvel később – és 13 hónappal a Vodafone szolgáltatásának megindulása után – a telefonok száma már túljutott a 3 millióra, és ebből mindössze kétszáz ezer darabot üzemeltet a Vodafone. Így könnyen kiszámítható, hogy a két, már korábban is működő szolgáltató táborához ez idő alatt 1,6 millió ügyfél csatlakozott. Vagyis a másfél millió új előfizetőből 11 százalék, a Vodafone indulásának pillanatát alapul véve pedig 13,3 százaléknyi előfizető választotta az új céget. Írásunk azt vizsgálja, mi lehet a feltűnő aránytalanság oka.

## Időben és mégis késve?

A közfogyasztású cikkek marketingjében járatos szakértők szerint az ilyen jellegű tárgyaknál az első lélektani határ (amelyen túl már komolyabb bővülés várható) 12 százalék körül van. A Vodafone esetében ez a feltétel a tendenyérés időpontjában állt fenn, csakhogy maga a szolgáltatás ténylegesen november végén indult, így a komolyabb marketingmunka is csak ekkor kezdődhetett meg. Márpedig abban a pillanatban már 15 százalékon állt az elterjedési mutató, tehát közben a

két versenytárs újabb 300 ezer ügyféllel lett gazdagabb.

## Lövések a marketingháborúban

Azt nem tudni, ez a három százalék pontosan mit befolyásolt, azonban a tendenyérés és az indulás közt

minden potenciális felhasználó-retegben erősítette a jelenlétét. Ebben a néhány hónapban ugyanis nem az addigi – a fiataloknak szóló – korosztályi reklámot és marketinget folytatták, amely az előtt és az után jellemző volt mindkettőjükre. Arra törekedtek, hogy a társadalom minél szélesebb rétegeiben legyen hadállásuk: úgy vélték, az ifjúsági

A magyarországi tapasztalatokkal nem rendelkező tulajdonosok is jelentős mértékben hozzájárultak ahhoz, hogy elég nehéz volt Vodafone telefonhoz jutni. Ha valaki egyszer elszánta magát rá, hogy telefont veszen, nehéz lebeszélni, és várakozni sem hajlandó – már csak azért sem, mert még emlékszik az előző évtizedekből a telefonra várók hosszú listáira. Zavarta az érdeklődőket a számukra szokatlan ügyintézési mód is és az előre fizetett díjsomagok „erőltetése”. Így aztán szép számban mentek át a másik két szolgáltató boltjába, ahol persze azonnal kiszolgálták őket.

Egyébként valószínűleg már kezdetben sokkal több ponton kellett volna elérhetővé tenni a cég kínálatát, mert sokan nem vállalták, hogy nyomozóhadjáratot indítsanak a legközelebbi bolt felkutatására.

Gondot jelentett az is, hogy a Vodafone a meghirdetett akciókat sem tudta mindig végigvinni. Például tavaly hűsvétkor, amikor a megvásárolt telefon mellé ajándék telefont is adtak – mármint amíg a készlet tartott. A készlet viszont jóval kisebb volt, mint az érdeklődők száma; természetesen ők sem vártak a következő akcióig.

## Fejlesztési ütem és műszaki kérdések

A Vodafone ismertségét enyhén szölvia az sem javította, hogy az öt választó ügyfelek telefonján az első

időkben szinte kizárólag a Westel és a Pannon logója jelent meg. Aztán: azt még csak megszokták az ügyfelek, hogy a 900-as meg a 450-es mobiltelefon-rendszer független egymástól, azt azonban már nehezebben fogták fel, hogy a 900-as és az 1800-as végül is ugyanaz a rendszer. Így az ismerősökkel akkor is tudnak majd beszélni, ha 900-as telefontal rendelkeznek. A cég pedig nemigen fordított rá gondot, hogy ezt a műszaki kérdést elmagyarázza.

## A terjeszkedés társadalmi iránnyai

Mindaz azonban nem indokolja azt a tényt, hogy a tavaly belépett 1,5 millió előfizető közül ilyen kevés lett Vodafone-ügyfél.

A titok másból, vélhetően a mobillal már rendelkezők és a vásárolni szándékozók közötti kapcsolat-rendszerben keresendő. Azaz: 1999 novemberében már alig akad olyan család vagy kisebb-nagyobb vállalkozás, amelyben ne lett volna egy vagy több mobiltelefon, amelyet a két másik szolgáltató valamelyikétől vásároltak. Márpedig a hálózati közti telefonálás drága dolog, ráadásul a régi ügyfelek olyan engedményeket kaptak egy új ügyfél „beszervezéséért”, amelyekkel nehezen vagy egyáltalán nem lehetett konkurálni, miközben saját „hűtlenségükért” nagy árat kellett volna fizetniük. Így a tavalyi vásár-



nemcsak ennyi történt. Fontosabb volt az a valóban széles körű marketingtevékenység, amelynek eredményeként a másik két szolgáltató

reklámra később is ráérek. Kezükre játszott az is, hogy az indulás után többször zavar támadt az új konkurens marketinggépezetében.

Fast growing American-Hungarian internet development company is seeking talented, experienced

## Programmers

who want to be part of a great team providing excellent service to its international clients.

### Minimum Required Skills:

Creative, object-oriented thinking, Windows NT/2000, SQL, C++, systems and program testing experience.

**An advantage:** Borland C++ Builder, Delphi, MS SQL, Oracle, Visual C++, Java, good communication skills. English-language ability a real plus.

If you think you might bring value to an exciting young company and are ready to commit to excellence in that effort, send your C.V. to: [info@skytech.hu](mailto:info@skytech.hu)

**SKYTECH**  
E · U · R · O · P · E

DALLAS - BUDAPEST

Phone: 450-0878

## PROFESSIONÁLIS DIGITALIZÁLÓ TÁBLÁK AZ ACECAD-TŐL

### ALKALMAZÁSI TERÜLETEK:

- MÉRNÖKI TERVEZÉS
- TÉRKÉPÉSZET
- GRAFIKAI MUNKÁK  
(VÁZLATTÓL A BLUEPRINT-IG)

### MŰSZAKI JELLEMZŐK:

- MÉRETEK: 18"X12", 12"X12", 5"X3-75"
- PRECÍZIÓS FELBONTÁS: 2540 LPI
- RAJZESZKÖZÖK: RAJZCERUZA, 4 COMBOS SZÁLKERESZT, 16 COMBOS SZÁLKERESZT (OPCIÓN)
- 2 POZICIONÁLÓ ESZKÖZ EGYIDEJŰ HASZNÁLATA
- KOMPATIBILIS AZ ISMERT OPERÁCIÓS RENDSZEREKKEL

BaSys

2040 Budapest, Építők útja 2-4. Tel.: 06-23-415-541, 06-23-415-662, 06-23-416-107  
Fax: 06-23-415-182, E-mail: [baSYS@mail.baSYS.hu](mailto:baSYS@mail.baSYS.hu), Internet: [www.baSYS.hu](http://www.baSYS.hu)



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

## Meghívhatjuk egy feketére?

Brillians színek

Minőség

Teljesítmény

Sebesség

akció!

### Ingyen fekete toner – keresse a matricát!

MINOLTA-QMS magicolor® 2200 színes lézernyomtató 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 1 205 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)



**MINOLTA**  
QMS

The essentials of imaging

\*Az akció adott feltételek mellett érvényes.

lási hullám elsősorban a Pannon és a Westel számára jelentett hatalmas lehetőségeket. Ugyanis a belépő rétegek főként a fiatalok közül kerültek ki.

A fiatalok telefonigényüket általában a szülőknek „jelzik”, ám abban a kérdésben nem ők, hanem a mobiltelefonnal már rendelkező szülők döntenek, hogy az adott teleföntípust melyik szolgáltatótól vásárolják meg vagy milyen teleföntípust vesznek.

Ugyanez volt a helyzet a vállalkozásoknál: bővítési igény esetén ők is a már megszokott szolgáltató telefonját választották. Így az az érdekes helyzet alakult ki, hogy bár egy-egy teleföntípus a Vodafone-nál korábban jelent meg, mint a Pannonnál vagy a Westelnél, ez nem jelentette azt, hogy a pénztárcák és a vállalati számlák őrői hozzá rohantak volna a készülékért.

Ugyanígy gondot jelentett – és jelent ma is – a cégeknek a nagyvállalati piacra való betérés. Egy-egy nagyobb vállalat megszerzése komolyabb üzlet, mint a gyerekeknek kínált telefonnal való biféldés. Eleddig csak néhány olyan cégről van közvetett tudomása a szakmának, ahol a Vodafone elérte, hogy ő legyen a cég kizárólagos mobilszolgáltatója. Ugyanis a két korábbi szolgáltató ebben a szegmensben is gondoskodott arról, hogy egykönnyen ne lehessen megszabadulni tőlük.

Összességében tehát az a terjeszkedési politika, amely a reklámszlogenből is kiolvashatóan a fiatalokat célozta meg, nem aratott, nem is arathatott átütő sikert, hiszen megjelenésekor már kicsi volt az a potenciális felhasználói réteg, amely más szolgáltatónál még nem kötelezte el magát, és anyagi döntéseiben is független volt.

### Vevővásárlás?

Amikor – immár hat éve – a Pannon és a Westel elindult, nem volt olyan sajtótájékoztató, ahol ne merült volna fel a kérdés: mikor lesz ártámogatott telefon a hazai piacon. Külföldi útjain ugyanis mindenki látott már a károkban irreálisan alacsony áron telefont, de ha jó volt a szeme, azt az apró megjegyzést is észrevette, hogy az ajánlatot csak két-három éves szerződés megkötése esetén áll. Akkoriban mindkét szolgáltató egybehangozón azt állította, hogy az állammal kötött szerződésük nem teszi lehetővé ezt a megoldást. Hogy az akadály mikor és milyen módon hárujt el, ne firtassuk. Az viszont tényként kezelhető, hogy ma már szinte senki sem vesz teljes árú telefont.

Az olcsó árat viszont másutt kell megfizetni: az esetleges „hűtlenséget” már egy viszonylag olcsó teleföntípus esetén is havi 3-4 ezer forintot kell fizetni, amíg a két éves időtartam le nem jár.

Ezen a ponton már érdemes egy kicsit szá-

molni. Ha feltételezzük, hogy egy adott csatládban két telefont kell „lecsereletetni” azért, hogy egy harmadikat el lehessen adni, és, mondjuk, csak az egyiket terhel egyéves fizetési kötelezettség, akkor a végszámla a Vodafone szempontjából – az általa értékesített telefonok ártámogatását is beszámítva – máris legalább 100-150 ezer forint. Ez önmagában is elég tetemes ár három felhasználó árcsábításáért, nem beszélve arról, hogy egy olyan akció, amely a „vevővásárlást” nyíltan zászlajára tűzné, mennyire nyerné el a potenciális vásárlók bizalmát, és mennyire tűrnék el a szabályozó hatóságok.

### Indul az árharc?

A szolgáltatók a piac meggyőzésére használt eszközök közül mindeddig kihagyták az árharc lehetőségét. A Vodafone azonban, más lehetőségek híján, január végén ehhez az eszközhöz nyúlt. A megoldás két érdekes kérdést vet fel: hogy most meghirdetett tarifáját meddig tudja tartani, és hogy mit is nyer vele a mobilszolgáltató.

Mivel az idegen hálózatoknak a tőlük kilépő hívások arányában továbbra is fizetniük kell, az akció elég sokba kerülhet a Vodafone-nak. Ráadásul fordított irányban nincs engedmény, tehát a családtagok vagy a cég más alkalmazottai továbbra is csak a korábbi áron hívhatják a Vodafone-ügyfeleket. Arra pedig végképp nem lehet számítani, hogy a két régebbi társaság követné a Vodafone példáját, őket ugyanis semmi sem kényszeríti erre. Elég sok előfizetőjük van ahhoz, hogy beérjék a hálózatukon belüli telefonálás kedvezményével. Így ők az árharcba feltehetőleg nem szállnak be.

A Vodafone-akció tehát legfeljebb gyógyírt jelenthet a már meglévő ügyfeleknek (hisz előfizetésükre a másik két cég vélhetőleg nem hoz áldozatokat), de új előfizetőt megszerzésére nem alkalmas.

### Mi segíthet?

A cég számára a fellendülést valószínűleg csak egy erősebb partner hozhatja meg. Ilyen partner lehet például a Vivendi, amellyel a Vodafone egyébként is világméretű véd- és dacsövetséget kötött, és amelynek előfizetői tábora elég nagy ahhoz, hogy egy esetleges közös díjsomag érezhetően megnövelje a Vodafone tábort is. Emellett persze arról sem szabad megfeledkezni, hogy még mindig elég sokan vannak azok, akik mondjuk feledékenységükből eddig nem vettek mobiltelefont maguknak.

Másrészt a cég tulajdonosainak tudomásul kell venniük azt a tényt, hogy utolsónak jöttek, tehát várniuk kell a haszonra.

Révész Gábor

## Élénkül az ADSL-piac

(SprinterNet néven ADSL alapú szolgáltatást indított február 5-én Szegeden, Gödöllőn és Vácot a Vivendi Telecom Hungary (VTH). A társaság nagysebességű internetszolgáltatással egy csomagban kínálja a hagyományos telefonvonalon kialakítható ADSL-hozzáférést. Áprilistól már Dunakeszin, Dunaujvárosban és Veszprémben is elérhető lesz a SprinterNet, majd folyamatosan tovább nő a lefedett városok száma.

A VTH három SprinterNet csomagot kínál, 256, 768, illetve 1536 kilobit/másodperc maximális letöltési sebességgel. Egyszeri díjak: bruttó 40, 55, illetve 80 ezer forint, havi díjak: bruttó 25, 128, illetve 270 ezer forint. A felhasználóknak nem kell forgalmi díjat fizetniük az internetezésért. A legolcsóbb csomag előfizetői havonta 100 órát internetezhetnek, a másik két csomagban nincs időkorlát.

Február 15-étől már analóg telefonvonalon is kínál ADSL alapú internet-hozzáférést a

MatávNet (eddig csak ISDN vonalhoz adta). Az ADSL Otthon csomag korlátlan, 384 kilobit/másodperc letöltési sebességű internetszolgáltatást biztosít, telefonköltség nélkül. Egyszeri díjak: bruttó 59,9 ezer forint határozatlan idejű szerződéskor, 29,9 ezer forint 1 és 2 éves szerződéskötéskor, havi díjak: bruttó 18,9 ezer forint határozatlan idejű szerződéskor, 14,9 ezer forint 1 éves szerződéskor, 12,9 ezer forint 2 éves szerződéskor. Határozott idejű szerződéskor az árak akciószak, érvényességük március 31-ig tart. A szolgáltatás jelenleg Budapest nagy részén elérhető és több nagyváros ellátását tervezik.

A Matáv nemrégiben megkötötte első ADSL nagykereskedelmi szerződését. A teleföntársaság szerint az idei évben igen látványos előrelépés várható az ADSL-piacon; sok ezer új bekapcsolásra lehet számítani.

Mallász Judit



## HÍREK

**Mobiltelefonokban alkalmazható videolapka fejlesztésén dolgozik a Matsushita, jelentették be a múlt heti 2001-es International Solid-State Circuits konferencián.**

A lapka a következő generációs mobiltelefonok szerves része lehet; segítségével szimultán mód nyílik videójelek felvételére és lejátszására. A lapkakészlet képes lesz egyidejűleg két MPEG-4 videocsatorna kódolására és négy MPEG-4 csatorna dekódolására. A telefonok így videokonferencia lebonyolítására is alkalmassá válnak. A mobiltelefonok mellett a cég a set-top boxok és a PC alapú videokonferenciarendszerek piacát is meg szeretné hódítani. A lapka 15-30 képkocka megjelenítése mellett a 352x288 képpontos CIF és a 176x144 képpontos QCIF formátumú mozgóképeket is képes kezelni. A Matsushita tervei szerint a lapkák mintapéldányai a második negyedévtől készülnek el. (IDGNS, Tokió)

**A műholdas szélessávú kapcsolatok száma megsokszorozódik a következő négy évben.** A Dataquest tanulmánya szerint a világ három fejlett gazdasági térségében a tavalyi 293 500 terminálról 2005-re 7,2 millióra nő az installációs bázis; többségüket Észak-Amerikában, Európában és az ázsiai-csendes-óceáni régióban lehet majd megtalálni. Miután a kábel-es elérés nem hoz nyereséget a kis népsűrűségű területeken, csak a műholdas megoldás biztosíthatja a gyors kapcsolatot. Jelenleg a műholdas kapcsolat kiépítése 600 dollár körül van – valamivel drágább, mint a kábel-es vagy DSL-elérés. (IDGNS, Boston)

**Az Ericsson bejelentette, hogy továbbfejlesztette MD110-es irdóli kommunikációs rendszerét, így az tavasztól a mobiltelefonokat is képes kezelni.** A Call Originator Indication a cégen belül lehetővé teszi a mobiltelefon alapú konferenciavivást, a hívószám-kijelzést és a hívósváratkoztatást is. A fejlesztésnek köszönhetően a telefonközpontok kezelői a mobiltelefonokra bejövő hívásokat tudják majd tartani, és az aktuális beszélgetést befejezése után a felszabadult készülékre irányítani őket. A rendszer ráadásul a külső telekommunikációs szolgáltatótól függetlenül működik. Fontos biztonságtécnikákkal elemek kerültek a modulba, így a rendszer ellenlát az esetleges illetéktelen behatolásokról. Az MD110-es rendszer ugyanis automatikusan azonosítja a mobiltelefon felhasználóit és PIN-kódjukat. (IDGNS, London)

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

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



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

2001

# Fókuszban a mobil

A jövőben is vezető szerepre törekszik a mobilüzletben a Siemens, hangzott el február 8-án a vállalat

és a szélessávú technológiát helyezi stratégiájának középpontjába: azt tervezi, hogy megkésztéri az IP

szegmensekben a világ első három vállalata közé szeretne kerülni.

Jelenleg az Information and Communication Mobile (ICM) a mobilkészülékek világpiacán a negyedik, a mobilhálózatok világpiacán a harmadik helyen áll. Célt tűzte ki, hogy a mobilpiacon dobogós helyre kerüljön. A stratégia egyik fő eleme a UMTS. A vállalat 11 aláírt szerződéssel rendelkezik. A globális terjeszkedés része a GSM szabvány egyre szélesebb körű elterjesztése az Egyesült Államokban. Céljai elérése érdekében az ICM inkubátort hoz létre olyan induló vállalkozásoknak, amelyek GPRS és UMTS alapú szoftvermegoldásokat fejlesztenek. A támogatások összege 2003-ig eléri a 180 millió eurót.

A Siemens Business Services (SBS) olyan alkalmazásokra helyezi a hangsúlyt, mint például a banki, utazási és irodai mobilszolgáltatások. A csoport a maga területén három éven belül az első öt szállító közt szeretne lenni.

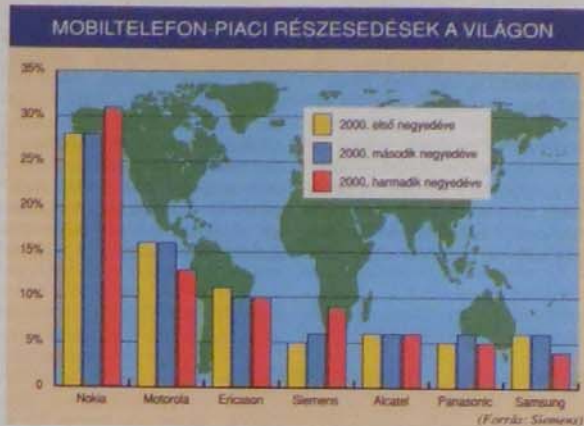
A sevillei konferencián új termékeket is felvonultatott a Siemens. Itt jelentették be többek közt azt a plug



& play Bluetooth USB adaptert, amellyel a PC-k 100 méteres távolságban bármilyen Bluetooth-kompatibilis eszközzel képesek kommunikálni. Az adapternek nincs szükség külön tápegységre, és Windows 98, Windows Me és Windows 2000 operációs rendszerrel működhető.

Egy másik újdonság az otthoni vezetékes telefonvonalait és a GSM telefonokat integráló HomeStation. Segítségével a bejövő és kimenő GSM hívások közvetlenül a vezetékes telefonhoz kapcsolhatók; megkönnyítve ezzel az otthoni kommunikációt.

Mallász Judit



sevillei Mobile Business Opinion Leader konferenciáján. A cél érdekében az Information and Communication Networks (ICN) csoport az IP alapú konvergenciamegoldásokat

alapú telefonhálózatok megbízhatóságát, továbbá meghúszozza a DSL-vonalak számát, így 2001-ben 2,5 millió egyéset állít elő. A következő 3 évben az ICN ezekben a

## Mennyibe kerül egy telefonszám?

Rövidesen díjat fizetnek az azonosítók (számok) használatáért a távközlési szolgáltatók. A társaságok eddig nem fizettek a szűkös erőforrásként rendelkezésre álló számok felhasználásáért és használatáért. A jövőben a távközlési törvényre és egy tavalyi kormányrendeletre épülő miniszeri rendelet teremti meg a számozási terv, valamint a díjmeghatározás egységes jogi keretét.

A nemzetközi előírásokkal összhangban álló számozási terv újdonságot mondja ki, hogy azonosítók nem lehet alkalmazni a kijelölésben meghatározottaktól eltérő módon vagy kijelölés nélkül, tájékoztatott Sallai Gyula, a Hírközlési Főfelügyelet elnökhelyettese. Ilyen kitétel korábban egyetlen jogszabályban sem szerepelt; hiányára vezethető vissza például a VoIP-nél alkalmazott +0 (ami a nemzetközi előírásokkal és gyakorlattal teljesen ellentétes).

Mivel az azonosítók szűkös erőforrást jelentenek, versenykörnyezetben elengedhetetlen a velük való

szabályozott gazdálkodás. Nemzetközi szinten egyre inkább jellemző, hogy a számokért díjfizetésre kötelezik a szolgáltatókat. Az előkészületek alatt álló miniszeri rendelet szerint a távközlési társaságok évi 110 forintot fizetnek majd a közzétett vezetékes számok, 130 forintot pedig a mobilszámok használatáért (a már élő számokért). A használatba vétel előtt le kell kötni a kivánt számmozást, a lekötési díj számonként 36 forint (az összegek áfa nélküliek).

A számozási tervre vonatkozó – jogbiztonságot teremtő, ám alapvetően rendszerbeli változásokat nem hozó – miniszeri rendelet egy háromlépcsős folyamat első fázisának tekinthető.

A második fázis már az egységes hírközlési törvényhez (EHT) kötődik. Az új törvény végrehajtási rendeleteinek kell majd megoldaniuk a jelenlegi számozási terv több gondját. Az egyik legsúlyosabb probléma, hogy pillanatnyilag szűk a szolgáltatás- és hálózatkijelölő számok (SHS) köre. Az EHT életbelépésé-

vel elsődleges követelmény lesz a versenykörnyezet megteremtése. Ha nincs elegendő SHS, az új szolgáltatók nem tudnak piacra lépni.

Az SHS-bővítéssel más változtatást is életbe kell léptetni. Így például elengedhetetlen – már csak az európai egységesség miatt is – a belföldi távhívás előtétszámának megváltoztatása 06-ról 0-ra, ami komoly előkészítést igényel a szolgáltatóktól. A másik fontos elem az úgynevezett sávós számrendszer kialakítása. Az Európai Távközlési Hivatal (ETO) ajánlásának megfelelően a számok első jegye ad felvilágosítást a számmozó jellegéről (rövid számok, fix távbeszélő típusú számok, mobilok stb.). Ehhez minden körzetszám elé egy további számmal kell kerülni.

Szintén a második fázis feladata, hogy számozási oldalról – előtétszám alkalmazásával – biztosítsa a helyközi szolgáltató szabad választási jogát. A vonatkozó kormányrendelet előkészítése már folyik. Úgyszintén a második fázisban –

bár egy későbbi időpontban – jelenik majd meg a számhordozhatóság, azaz hogy a felhasználók szolgáltatóváltáskor is megtarthatják a telefonszámukat. Az elképzelések szerint ennek időpontja egybeesik EU-csatlakozásunk időpontjával. A számhordozhatóságot is kormányrendelet szabályozza majd.

A számozással kapcsolatos harmadik fázis még igen távoli. Jelenlegi legfőbb feladatunk, hogy ne menjünk szembe a várható trendekkel, emelte ki az elnökhelyettes. A harmadik lépcső gerince az egységes belföldi társaság, más néven zárt számozás lesz. A zárt számrendszerben minden szám egyforma hosszú, magába foglalja a körzetszámot és a helyi hívószámot. Magyarországon 9 jegyű egységes számok lesznek, ezeket kell majd hívni, függetlenül attól, hogy helybéli-e a hívás vagy más településre irányul. A zárt számozással természetesen megszűnik a belföldi távhívás előtét száma.

M. J.

## Ötvenezeren ingyen

Február közepén Magyarországon már 500 vállalati előfizető használta a kiwwi IP alapú telefonszolgáltatását, jelentette be a bécsi központi távközlési cég. A kiwwi 2000 októberében indította a kiwwi Voice-t, amellyel külföldi, belföldi távolsági és mobilhívásokat lehet kezdeményezni a vezetékes telefonokról, a Matáv percdíjainál kedvezményesebb feltételekkel (akár 30 százalékkal olcsóbban). Jelenleg a szolgáltatás Budapesten, Miskolcon, Debrecenben, Győrben, Székesfehérváron, Szegeden, Pécsen és Budaörsön, valamint környékükön érhető

el. **Végvári Orsolya**, a kiwwi igazgatója elmondta, a cég a nagyvállalatok mellett továbbra is erőteljesen összpontosít a kis- és középvállalati ügyfélkörre. Egyelőre nem tervezi, hogy a kiwwi Voice-t a lakosságnak is kínálja.

A társaság december 1-jén indított ingyenes internetszolgáltatása február közepén 50 ezer regisztrált felhasználóval rendelkezett. A kiwwi Net szintén a fent említett nyolc területen érhető el. Az itt lakók a helyi telefonhívás díjáért barangolhatnak a világhálón.

M. J.

## Összekapcsolás

Először készült Magyarországon olyan költségvetés, amely teljes körben felmérte a vezetékes telefonszolgáltatók által nyújtott összekapcsolási szolgáltatások költségeit. A tanulmány a vállalatok egy adott naptári évben lekönyvelt és auditált költségeit dolgozta fel, majd – a társaságoktól kapott adatok alapján – a telefonszolgáltatásokra vonatkozó költségeket osztotta rá az összekapcsolási szolgáltatásokra. A felosztás akkor lehet valóban pontos, ha a szolgáltatók már számviteli rendszerükben is elkülönítik az összekapcsolási szolgáltatásokhoz kötö-

dó költségeiket más szolgáltatásaik költségeitől. Ezt a számviteli szeparációt jelenleg nem követik a hazai szolgáltatók.

A tanulmány – amely a Hírközlési Főfelügyelet kezdeményezésére, az érintett szolgáltatók, az Informatikai Kormánybizottság, a Pénzügyminisztérium és a Gazdasági Versenyhivatal közreműködésével, valamint az Arthur Andersen Vezetési Tanácsadás üzletágának segítségével jött létre – nagy lépés a költség alapú összekapcsolási díjak kialakításának irányába.

M. J.



# Fordulópont számokban

Tavaly 445,9 milliárd forint bevételt ért el a Matáv. Ez 15,9 százalékkal haladja meg az 1999-es értéket. A növekedés főként a mobil-, a bérrelt vonali és az adatátviteli szolgáltatásokból, illetve a megemelt előfizetési díjakból származik. A bevétel 42 százalékát a versenypiaci szolgáltatások képviselik. Az éves eredmény 68,8 milliárd forint volt, ez 12,6 százalékos csökkenést jelent 1999-hez képest.

A mobilszolgáltatásokból származó bevétel 31,6 százalékkal nőtt, 108,9 milliárd forintot tett ki. Ez a 2000. évi összes árbevétel 24,4 szá-

zaléka. A Westel előfizetőinek száma 90 százalékkal nőtt, és év végére elérte az 1,6 milliót. A növekedés 86 százaléka előre fizetett kártyás ügyfelektől származik. A tavalyi esztendő végén a pre-paid felhasználók aránya a Westelnél 52 százalékot tett ki.

A bérrelt vonali és adatátviteli szolgáltatások bevételei 32,5 százalékos növekedést mutattak, ezzel elérték a 26,8 milliárd forintot. Az adatkommunikáció terén értékesített sávzélesség megkétszereződött. Jelentősen – 27 százalékkal – növekedett a menedzselte bérrelt vo-

nalak száma, az év végi vonalszám 8900 volt. Az ISDN csatornák száma 167 százalékkal bővült, és elérte a 306 ezret. Év végén az összes vonal 10 százaléka volt ISDN csatorna, szemben a tavalyi 4 százalékkal. A kábeltelvíziós ügyfélkör – túlnyomórészt cégvásárlások révén – 2000-ben kétszeresére nőtt; év végére elérte a 267 ezret. A MatávNet modem előfizetőinek száma tavaly csaknem megkétszereződött, így meghaladta a 95 ezret. A bérrelt vonali internet-előfizetők száma 468 volt, ez 115 százalékos bővülésnek felel meg. A 2001. év célja: meg-

őrizni a piacvezető helyet a modem előfizetők körében, és piacvezetővé válni a bérrelt vonali internet-hozzáférések terén is.

A vezetékes telefonszolgáltatás havi díjaiból származó bevétel 31,2 százalékos növekedést mutatott. Míg az ISDN csatornák száma 191 ezerrel nőtt, addig az analóg vezetékes vonalak száma 126 ezerrel csökkent. A belföldi beszédforgalom bevétele 3,4 százalékkal csökkent, összesen 129,5 milliárd forintot tett ki. A nemzetközi forgalomból származó bevétel értéke 41,4 milliárd forint volt, ez 5,4 száza-

lós csökkenést jelent 1999-hez képest.

*Straub Elek* elnök-vezérigazgató rámutatott: a 2000. év fordulópont volt, hiszen a vezetékes telefónia növekedése véget ért, így megkezdődött az erőforrások átcsoportosítása a fejlődő területekre: a mobilüzletre, az adatkommunikációra, az internetre és a földrajzi terjeszkedésre.

A Matáv hatékonysága 2000-ben tovább javult. Az év végén egy dolgozóra 264 vonal jutott, idén ez az érték 300-ra nőtt.

2000-ben mintegy 152 milliárd forint volt a beruházások összege (beleértve azt a 6,5 milliárd forintot, amit a Westel 1800 megahertzes koncessziójáért kellett fizetni). A jelenlegi üzletmenetet figyelembe véve 2001. és 2003. közt a társaság – a Maktel beruházásai nélkül – mintegy 340 milliárd forintot fordít beruházásokra.

Mallás Judit

## Erősödő távközlés

Az Antenna Hungária csoport nettó árbevétele 2000-ben 19,719 milliárd forint volt. Ez több mint 3 milliárd forinttal haladja meg az 1999-es értéket. A bevétel 10 százaléka származott a távközlési szolgáltatások értékesítéséből – a szegmens bevétele 85 százalékkal volt magasabb, mint 1999-ben –, 75-80 százalékot tett ki a műsorszórás, a fennmaradó rész a multimédia, a szerviz és az infrastruktúra területeiről érkezett. Az adózás előtti eredmény 42 százalékkal nőtt 1999-hez képest, és elérte a 2,149 milliárd forintot.

A társaság több mint 4 milliárd forintos beruházásainak 50 százaléka távközlési, 31 százaléka multimédia-szolgáltatásokhoz kapcsolódott.

M. J.

## Aukció nyáron

Február végén jelenik meg a 3,5 gigahertzes frekvenciasáv árveréséről szóló hirdetmény, tájékoztatott *Salai Gyula*, a Hírközlési Főfelügyelet elnökhelyettese. A hazai távközlési szakma jó ideje vár a 3,5 gigahertzes frekvenciatartomány aukciójára. A sáv végfelhasználói terminálokat bekapcsoló, állandó helyen lévő, cellás, pont-többpont rádiós hozzáférési hálózatok számára van fenntartva. Az aukció elől február elején hátrult el az utolsó akadály: *Stumpf István* kancelláriaminiszter ekkor írta alá azt a rendeletet, amely lehetővé teszi, hogy a szóban forgó sáv használati jogát árverésen értéksítsék.

Öt különálló frekvenciasávot alakítanak ki, ezekre külön-külön lehet majd pályázni. Egy cég csak egy sávra pályázhat. Az árverésre június első felében kerül sor.

M. J.

Másképp látjuk a világot

www.lnx.hu

A piacvezető hálózatintegrátor





## HÍREK

**Összelelteti hal japán LCD-gyártó, hogy kidolgozzák a lapos képernyők előállításának kevesebb energiát igénylő módszereit.** Az NEC, a Sharp, a Hitachi, a Toshiba, a Matsushita Electric és a Mitsubishi Electric egy olyan közös vállalkozást hoz létre, amely az új technológiákon dolgozik majd. Az együttműködők azt remélik, hogy sikerül az LCD-gyártás energiaigényét a felére csökkenteni. Az amúgy egymással is versengő japán gyártók szolidaritásának oka, hogy mind nagyobb mennyiségű LCD kerül a piacra, és emiatt már megkezdődött az ártáború a dél-koreai és a tajvani gyártókkal.

Egyes piacelemzések szerint 2001 és 2006 között a folyadékkristályos kijelzők világpiaca a duplájára (1,3 milliárd dollárra) növekszik. A noteszgépek mellett egyre több LCD-t használnak autónavigációs rendszerekben, mobiltelefonokban és más mobilkészülékekben is. (IDGNS, Tokió)

**Új típusú, a korábbiaknál lényegesen kevesebb energiát igénylő aktív mátrixos LCD-t fejlesztett ki a Sharp.** A mobilkészülékek egyik legnagyobb áramfogyasztója minden esetben a kijelző, ha ennek fogyasztását sikerül nagymértékben csökkenteni, akkor az egész eszköz hasznos élettartama jócskán megnövekszik. Egy normál LCD-n másodpercenként 60-70-szer frissül a kép; ezzel szemben az ULC (ultra low power consumption) technológia csak akkor küld jelet, ha a képernyőn valami megváltozik. Az új technológia alkalmazásával alapesetben (mozgó képképnél) is harmadára esik vissza a fogyasztás, állóképképnél pedig egyharmadára is zuhanhat. Az új LCD-k tömeggyártása idén júliusban kezdődik. (IDGNS, Tokió)

**A megszokottnál jóval nagyobb fordulatszámú merevlemezt mutatott be az IBM.** Az új Ultrastar perceként 15 ezret fordul, és ez különösen alkalmas teszi a gyakori B/K-műveleteket igénylő alkalmazások futtatására. Két kapacitásváltozatban kapható (18 és 36 gigabájt); ez utóbbi az IBM szerint ezen a fordulatszámra a legjobbat, amit eddig az ipar produkált. Egyéb jellemzőiben is kiemelkedőnek számít az új merevlemez: adatátviteli csússzebesége 647 megabit/másodperc, átlagos hozzáférési ideje pedig 3,4 ezred másodperc. Csatolója Ultra SCSI vagy Fibre Channel. (Munkatársunktól)

**Az elektronikus után a „fotónikus” évtized jön el a számítástechnika világában, jósolta a Nortel vezérigazgatója egy előadásában.** Clarence Chandran szerint az egyéni és vállalati felhasználók kapcsolattartási igényei, valamint a megnövekedett adattárolási kapacitások szükségessé teszik az internet szűk keresztmetszeteinek felszámolását. Ilyen szűk keresztmetszet például a LAN-ok és a nagyvárosi hálózatok társulási pontja. Az egyik megoldás a tisztán optikai hálózatokból álló internetes kapcsolat felépítése lehet; ebbe az irányba mozdult el a Nortel is, amikor megvette az ausztrál Photonic Technologist. (IDGNS, Washington)

További híreink:  
www.szamitastechnika.hu

## Negyedszáz lapolvasó tesztje

# Olvasótábor-analízis

Utoljára a monitorok vizsgálatokor volt hasonlóan zsúfolt a tesztlabor. Ezúttal pedig a lapolvasók igazolták, hogy egy-egy piaci szegmensben – a legválogatosabb igények kielégítését megcélözva – rendkívül széles a választék. **Krizsán György** arra tett kísérletet, hogy megmérje: milyen paramétereket tekintve és mennyivel jobb – ha jobb egyáltalán – az egyik lapolvasó, mint a másik.

**L**apunk hasábjain (*Számítástechnika* 1999/12.) már olvashattak tesztet lapolvasókról, az akkori tízhez képest most éppen két és fél-szer annyi készülék érkezett tesztlaborunkba (1. kép). Megkötésünk a begyűjtéskor mindössze az asztali kivitel volt, és hogy A/4-es legyen a beolvasási méret. További feltételek megadására nem volt szükség, hiszen ma már – a végtelenül egyszerű mechanika miatt – a professzionális és az otthoni kategóriát egyre nehezebb elválasztani egymástól. A lényeg az érzékelőben és az adatátviteli módjában van, ugyanakkor a berendezés mechanikai kialakítása is nagyon fontos a léptetés precizitása miatt.

A lapolvasók már régóta használnak matematikai trükköket a keletkező kép felbontásának javítása érdekében, ez a most vizsgált készülékeknel is újszerűen általános – bár egyenként feltéve őrzött titokként kezelt elemi az eszközök belső programjainak.

### Kivitel

Jelenleg kétféle uralkodó irányzat figyelhető meg: az egyiknél megmaradtak a régi méretnél, a másik esetben viszont mindent elvénnyitottak. A lényeg persze egy lapolvasó esetében a beolvasási terület, az pedig szükségképpen korlátozza a méretcsökkentést.

Egyre gyakoribb feladat a filmek beolvasása – főként akkor, ha az optikai felbontás már olyannyira feljavult, hogy a berendezés filmek digitalizálására is alkalmas. Ekkor viszont az átvilágítást kell megoldani valahogy; itt szintén két fő irányzat alakult ki: vagy a fedélre kerül a megvilágítás, vagy egy kis doboz kát mellékelnek, és ez ad helyet a világitótestnek. Ha ritkán dolgozunk filmmel, akkor legfeljebb a fedél súlynövekedése miatt panaszokunk, a külön egység viszont igen kényelmetlen, főleg ha sok filmmel van dolgunk.

### Az érzékelő

A régi iskola szerint a fény egy tükrörre és egy lencsére vetül, majd a beolvasási szélességnél kisebb CCD-re jut, és ott alakul át elektromos jelsorozattá. Az újabb eljárásban (CIS – Contact Image Sensor) az érzékelő egész közel kerül a beolvasandó dokumentumhoz, és szélessége megegyezik a letapogatott szélességgel. A CCD egyetlen dolgra, a fényre érzékeny, szint megkülönböztetni nem tud. A szí-

nek érzékeléséhez három különböző érzékelőt kell alkalmazni. Az egyes színek megkülönböztetéséhez vagy színszűrőket alkalmaznak, vagy maga a megvilágítás történik különböző színekkel. A hidegkatódos megvilágításhoz színszűrős CCD tartozik, a LED-es megvilágítás esetében alkalmaznak három különböző színű (LED-del előállított)

lahogy át kell juttatni a számítógépbe, amely PC és Macintosh egyaránt lehet. Az elméletileg szoba-jöhető csatlók: soros, párhuzamos, SCSI, USB és FireWire. A legelső az átviteli idő nagysága miatt gyakorlatilag elő sem fordul, a párhuzamos még sok helyen használatos – így a Windows NT-s rendszereknél (abban nincs USB-támogatás) –, de



FireWire csatló egyelőre még igen nehezen terjed, valószínűleg az USB elsőpró sikerének következtében. Ennek ellenére ma már egyre több noteszgépből jelenik meg, asztali gépekben a PowerMacek kivételével még csak külön kártyán lehet vele találkozni.

A sokféle lehetőség logikus következménye, hogy vannak olyan lapolvasók, amelyeken kétféle csatló is található.

### Programok

Ma már alapvető követelmény, hogy a lapolvasó illeszkedjen TWAIN-kompatibilis legyen. Ezt az 1992-ben kidolgozott szabványt a lapolvasók mellett gyakorta a digitális fényképezőgépek illesztésére is használják. A gyártók által a készülékhez adott TWAIN-meghajtók többnyire elbeszélgetnek a felhasználóval, nézőképet (preview-t) készítenek, általában egy sorozat beállítását lehet módosítani, majd ha mindemmel elégedettek vagyunk, akkor el tudjuk indítani a beolvasást. A TWAIN-programból ki kell lépni ahhoz, hogy a hívó alkalmazáshoz hozzáférhessünk. Egyes illesztőprogramok önállóan is hívhatók, sőt újabbban a lapolvasón levő gombbal indíthatjuk a beolvasási folyamatot. Az illesztőprogramon kívül mindig van valamilyen képfeldolgozó, képrendező vagy szövegfelismerő program. Eltérő, hogy melyik gyártó mit és mennyit ad a géphez csomagolva, de valami mindig van.

### Agta

A három gép a robusztus fajtából való. A SnapScan e20-as és e50-es hagyományosnak tekinthető, a HID viszont egy magasabb kategória képviselője. A legkisebb 600x1200 pont/hüvelyk felbontású és 36 bittel dolgozik. Az e50-esben megduplázta a felbontást, a színméllyesség 42



1. kép. Lapolvasók dobozai

fényt. Ekkor egyetlen érzékelő (általában CIS) alakítja át a különböző színű „expozícióval” készített képfelvitelt elektromos jelekké.

Az érzékelő egy, a beeső fényvel valamilyen módon arányos jelszintet ad a kimenetén. Ezt a jelet egy analóg-digitális átalakítóba (melyek a vizsgált gépek esetében 36 vagy 42 bitesek) vezeti elő a kimeneten egy képpont jelszintjét leíró digitális információ. Ez a jel még nem jut ki a lapolvasóból – előbb még a belső elektronika egy kicsit megdolgolja. A bemenő és kimenő bitszám eltérése esetén a kimenet pontossága jobb, hiszen az érzékelő és az átalakító belső zaja a bitméllyesség csökkentésekor elvész. Amikor előállt a digitális leképezés, akkor még ezt az adathalmazt – erősen titokolt módszerrel – „megsimogatja” a belső program. Ennek a műveletnek a részleteiről keveset lehet tudni, speciális tesztábrák esetén azonban bizonyos jelekből sejtethető egy-egy berendezés viselkedése. Végeredményként arra számíthatunk, hogy a korrekció javítja a beolvasott képet.

### Csatoló

A beolvasott és a matematikailag korrigált kép hatalmas nagy adathalmazi eredményez, ezt pedig va-

vannak hátrányai. A lapolvasón átmenő nyomtatóvezeték gyakorta okoz adatátviteli hibát a kétirányú kommunikációt használó nyomtatók esetében. (Megoldás lehet a képolvasó kiiktatása a nyomtatás idejére, vagy egy második nyomtatócsatló használata a lapolvasáshoz.)

Bár a SCSI-csatoló régi jól bevált megoldás a lapolvasóknál, most kezd hátrébe szorulni. Viszont ha van egy egyébként is beépített



2. kép. Az Agfa e50-es készülékének gombjai (bent és kint)

SCSI-csatolónk a gépünkben (esetleg a gépünk Mac), akkor ez a legbiztosabb megoldás.

Egyre népszerűbb az USB csatló, jelenlegi egyetlen hátránya, hogy nem minden operációs rendszer alatt üzemel. Telepítése viszont a gyakorlat szerint egyszerű, sőt egyes rafinált gyártók táplálási képességeit kihasználva megtakarítják általa a külön tápegységet is. A

bités, és a fedélben egy megvilágító is helyet kapott. Az átvilágítóegységet egy fekete, lepatintható tálcával véd, ha nem használjuk, és ugyanez a tálcával biztosítja, hogy a beolvasandó anyag háttér egységes legyen (ez áttetsző anyagok beolvasásakor lényeges). Az e50-es gombkoszorúja megnyomásra kibillen a homlok-laplóból (2. kép), és ekkor a korszok peremén elhelyezett gombok meg-



nyomásával kezdeményezhetjük a ScanWise program különböző funkcióit. (A két egység a ScanWise különböző változatait igényli.)

A HiD a DuoScan családból való. Ebben az olvasófej a fent elhelyezett lapokat vagy az alá, tálcán bedugható átvilágítandó anyagokat tudja olvasni. Az alaptálcán kívül ötféle betétt és tálcát használhatunk, ezek révén különböző méretű filmanyagok beolvasása válik lehetővé. A Fotolook program tartozik hozzá, amely több készüléket is ki tud szolgálni, a nézőkép ennek megfelelően nagyobb is, mint ami az A/4-es lapokhoz kell. Beállítási lehetőségei gazdagok, a pontos méretezéshez például rászterháló, átlós vonalzó és nagyítóléc áll rendelkezésre.

### Canon

A CanoScan FB1210U a hagyományos építési módot tükrözi. S 1200x2400 pont/hüvelykes felbontást, 42 bites belső és 36 bites kimenő színmélységet produkál. Opcionális átvilágítóval diaolvasásra is alkalmas. A másik három – a CanoScan N340P, az N656U és az N1220U – az új CIS érzékelővel üzemel, háromszínű LED-megvilágítással. Ez utóbbit a Canon LIDE (LED Indirect Exposure) technológiának nevezi; az építési magasság 34 és 39 milliméter közötti (3. kép). Tömegük 1,4 és 1,5 kilogramm között van – pillékonnyúak. Az N340P 300x600-as optikai felbontással dolgozik, és párhuzamos csatolón át tud szót érteni a számítógéppel. A másik két gép rendre duplázza a felbontást. Csatolójuk USB, és nincs szükség semmiféle tápegységre. E két lapolvasó így csak egyetlen új kábellel, az USB-vel növeli a dzsungelt. Egy egyedül megoldás: fedelük egy kis csuklós rúddal illeszkedik az alaprézhez (Z fedél), így a beolvasandó könyveket is könnyen le lehet fedni.

Mind a négy Canon gép 42 bites

analog-digitális átalakítót használ. Ebből mindegyiknél 24 bites kimenetet kapunk, egyedül a CCD-s FB1210U-ból jöhet ki kérésre 42 bites adat is.

Sajnálatos módon a Canon a magyar ékezetes karaktereket nem kelően értékelő OmniPage programmal kedveskedik a felhasználóknak – pedig legalább hazánkban jó lenne például a Caere egy másik programját, a magyarul perfektlő tudó Recognitát csatolni. Ez a megjegyzés persze olyan más gyártókat is érint, amelyek ugyanezt a programot csomagolják a lapolvasójukhoz.

### Epson

Az 1240U a hagyományos felépítést követi, felbontása 1200x2400 pont/hüvelykenként. Színmélysége 42 bites, ezt ki is tudja adni az USB csatolón keresztül. A hozzá adott meghajtóprogram (4. kép) ismeri az Epson nyomtatók lelkivilágát, így a programból vagy a lapolvasón levő nyomtatás gombbal a beolvasott anyag rögtön ki is nyomtatható. A készülékhez diaátvilágító fedél is kapható. Rendkívüli gyorsaságról tett tanúbizonyosságot.

### Genius

A Genius-választékából a Color Page-Vivid III-at és a Color Page-HR6-ot vehettük szemügyre. Mindkét beolvasó 600x1200-as optikai felbontású, színmélységük belül 48 bites, ebből 36 bitnyi hasznosul. Építésmódjában mindkettő a hagyományos iskolai követi. Beolvasási sebességük a közepes (Vivid III) és a leglassabb (HR6) kategóriába tartozik. Mindkettő létezik USB-s és párhuzamos kivitelben; a Vivid III-ból az USB-s, a HR6-osból viszont a párhuzamos csatolós változattal ismerkedhettünk meg közelebbről. Ez utóbbi fedelében beépítettek egy átvilágítóegységet, mellette kipattinthatóan egy maszk is helyet kapott.



3. kép. Példa a méretszökkenésre: Canon



4. kép. Németer precizitás

## A TESZTKÉSZÜLÉKEK NÉHÁNY JELLEMZŐ ADATA

Gyártó	A tesztkészülék forgalmazója	Típus	Beolvasási idő (másodperc)	Színérték (százalék)				Nettó ár (forint)
				C	M	Y	K	
Agfa	Quasar Informatika Kft.	SnapScan e20	68	70	87	93	82	22.600
Agfa	Quasar Informatika Kft.	SnapScan e50	67	74	89	93	69	54.900
Agfa	Quasar Informatika Kft.	DuoScan HiD	95	81	95	93	82	579.900
Canon	Canon Hungária	CanoScan N340P	141	77	89	93	89	27.400
Canon	Canon Hungária	CanoScan N656U	82	80	82	90	76	31.490
Canon	Canon Hungária	CanoScan FB1210U	79	84	85	93	77	73.990
Canon	Canon Hungária	CanoScan N1220U	62	80	81	90	73	57.990
Epson	R.A. Trade Kft.	1240U	47	81	90	91	79	64.000
Genius	Fan	Color Page-Vivid III	91	76	82	65	78	27.375
Genius	Fan	Color Page-HR6	180	77	89	74	89	39.375
HP	HP Magyarország	ScanJet 3400C	75	82	87	91	59	28.500
HP	HP Magyarország	ScanJet 4300C	73	82	87	91	60	39.000
HP	HP Magyarország	ScanJet 5370C	59	84	78	88	60	70.600
HP	HP Magyarország	ScanJet 6300C	25	80	85	93	71	260.000
LG	LG Electronics Magyar Kft.	Scanworks 660P	50	83	85	76	83	17.470
Microtek	Micropo	ScanMaker 3600 USB	156	75	89	93	65	29.900
Microtek	Micropo	ScanMaker 4600 USB	110	85	88	93	74	58.200
Microtek	Micropo	ScanMaker 4700 USB	56	75	83	93	71	68.700
Mustek	Ramiris Rubin Rt.	ScanExpress 1200 CP+	150	77	89	85	100	15.400
Umax	Ramiris Rubin Rt.	Astra 1600U	95	86	91	81	88	17.500
Umax	Partners Hungary Kft.	Astra 3450	47	76	93	93	68	49.900
Umax	Partners Hungary Kft.	Astra 5400	117	72	82	93	94	69.900
Visioneer	Corwell Kft.	6100	43	83	87	76	84	23.720
Visioneer	Corwell Kft.	OneTouch 7600	44	84	87	75	86	29.640
Visioneer	Corwell Kft.	OneTouch 8100	41	86	88	85	82	42.400

A gépekhez mellékel CD-ken magyar nyelvű a dokumentáció. A kezelőprogram kissé játékosra vett külalakja mellett sok beállítást tesz lehetővé (5. kép). A nézőképen a tesztlap fölött látszik a HR6-os diaátvilágító téglalap alakú ablaka.

### Hewlett-Packard

A ScanJet 3400C-t otthoni felhasználásra szánták, fedele „designos”: matt-átlású, és belül körkörös bordázata van. A ScanJet 4300C hasonló felhasználási célra készült, de komolyabb formájú, és kezelőpanele is egyedi: a másolatok számát egy kis LCD segítségével lehet beállítani (6. kép). Mindkét gép 600x1200 pont/hüvelykes felbontással üzemel, kimenő színmélysége 36 bites. A csatoló párhuzamos vagy USB.

Ezeknél többet nyújt a ScanJet 5370C: a felbontást megduplázták az előzőekhez képest, és a színmélységet is 42 bitesre növelték. Csatolója párhuzamos vagy USB lehet. A készülék mellé egy négyzet alapú diaátvilágító egységet csomagolnak.

A ScanJet 6300C 1200x2400-as felbontásra is képes, 36 bites színmélység mellett. Érdekessége a fedelében épített dokumentumadagoló. Ehhez is adnak diaátvilágítót, a tápegység be van építve. Az USB mellett SCSI-csatolóhoz egy egyszerű SCSI-illesztő is jár. Ez a készülék olvasta be leggyorsabban a dokumentumot.

A készülékekhez adott Precision-Scan LTX telepítése a legelső lépés, csak ezután jöhet az egység csatlakoztatása. A 6300C-hez a Hewlett-Packard ugyanennek a programnak a hálózatos változatát adja.

### LG

A Scanworks 660P egyszerű kivitelű, hagyományos felépítésű lapolvasó. Felbontása 600x600 pont/hüvelykenként, színmélysége 36 bites. A beolvasó kép párhuzamos csatolón keresztül juthat el a számítógép-



5. kép. A Genius játékos kezelőfelülete



6. kép. A HP 4300C számkijelzős vezérlőpanelje

be. A készülék jobb sarkán van egy indítógomb, mellette egy alig látható jelzőfény. Az LG készülékeknek megszokott módon ehhez is magyar nyelvű gépkönyvet mellékeltek. A hozzá adott kezelőprogram átlátható, a beolvasó a feladatot jó tempóban hajtotta végre.

### Microtek

A ScanMaker család mindhárom képviselője USB csatolós. A 3600-

as 600x1200-as felbontású, belső színmélysége 42 bites, ebből 36 bitet küld ki a DOT (Dual Optimisation Technology) eljárással elvégzett csontolás után. A készülék mellé egy csúfílmek megvilágítására is alkalmas diaátvilágítót (7. kép) csomagolnak.

A 4600-as felbontását megduplázták az előzőhöz képest, és 42 bites színmélység is kinyerhető belőle. Viszonylag lassú beolvasást produkált.



A 4700-as a sebességet tekintve már a jó közepesek közé került. Külsőalakjában a 4600-asra hasonlít, de növelték a gombok számát. A belső program el tudja végezni a jpeg-konverziót, így a képek átvitele is kevesebb időt vesz igénybe.

A gépekhez a ScanWizard mellé egy sor képfeldolgozó programot is adnak. A keretprogram magyar nyelvű, viszont az OCR-program nem.

### Mustek

A Mustek ScanExpress 1200 CP+ lapolvasó fedelének kialakítása a rajta levő tükrös emblémával kicsit régiesnek hatott. Kivitele is konvencionális, bár magassága csak fele a szokványosnak. A párhuzamos csatlós egység 600x1200-as képfelbontás kezelésére képes. Színmélysége mindössze 30 bites, ebből 24 bitet küld ki. A gép csak lecsukott fedéllel dolgozik – ezt a megkötést nehéz értelmezni –, egy kis túske jelzi a gépnek a fedél lezárt állapotot.



7. kép. A Microtek készülék diaflettjét

tát (8. kép). A hozzá adott program barátságos volt, de beolvasási sebességével nem dicsekedhet.

### Umax

Az Astra család tagjai hagyományos felépítésűek, s mindegyik USB csatlós. Az 1600-as 600x1200-as felbontásával és 36 bites színmélysé-

gével alaptípusnak számít. A 3450-es ugyanilyen felbontású, de a színmélységet 42 bitre növelték, ugyanakkor 42 és 24 bites változatban egyaránt elérhető. Fedelébe árvilágítót építettek, és egy ányékolómaszkot adnak hozzá.

Az 5400-as ugyancsak 42 bites színmélységgel, de 1200x2400 hüvelykenkénti pontszámra növelt felbontással képes beolvasni. Opcionális hozzá a diaolvasó. A három készülék közül az Astra 3450-es dicsekedhet kedvező beolvasási sebességgel. A készülékek vezérléséről a VistaScan program gondoskodik, ehhez még egyéb program is jár – többek között a Recognita. A VistaScan utólagos magyarítását egy, a Partners által készített és hajlékonylemezen mellékel program végzi el.

### Visioneer

A Visioneer három terméke közül a két kisebbnek az LG-éhez hasonló a háza. A harmadik, a OneTouch



8. kép. A túske adja a jelet, a szöveg pedig figyelmeztet



9. kép. A Visioneer 8100-as, nyitott USB csatlakozóval

8100-as keresztbe fordított kivétel, azaz a hosszabbik oldal néz a kezelő felé. A felbontás mindegyik készüléknél 600x1200 pont hüvelykenként. A 6100-as színmélysége 36 bit, a OneTouch 7600-as 36 bites belső átalakításából csak 24 bitet küld ki. A OneTouch 8100-as 42 bites analóg-digitális átalakítás után 24 bites kimenetet ad. Mindhárom lapolvasó USB csatlón keresztül kapcsolódik a számítógéphez, de a 8100-asnak van párhuzamos csat-

lója is. Érdekes az USB csatlakozó kialakítása: egy kis fedél zárja le, ha kinyitjuk, akkor a párhuzamos csatlakozót takarja egy kissé (9. kép).

A két kisebb gépet a PaperPort program 6.1-es verziója vezérli, a 8100-ashoz a 6.5-ös változatot csomagolták, ezzel megy a két másik, sőt az LG is – és viszont. A beolvasási sebesség szerinti rangsor második-negyedik helyét ez a három gép foglalja el, a HP adagolás változata után.

### HOGYAN TESZTELTÜNK?

A lapolvasókat Windows 98 alatt vizsgáltuk, mivel ez volt az egyetlen olyan operációs rendszer, amelynek környezetében valamennyi használható volt. (Egyesek SE-t követettek.) A készülékek telepítése után 300 pont/hüvelykes beállításban egy A/4-es méretű lapon a korábbi teszttünkben is használt tesztképet olvastattuk be, mérve a beolvasás idejét. A tesztkép szűrkeségi fokozatait és a három alapszín CMYK-összetevőit megmértük az Adobe Photoshop segítségével.

Az eredményekből lezittól az alapszín beolvasott értékeit mutatjuk be a mellékelt táblázatban. (Ezek relatív értékek csupán – a lapolvasók összehasonlítására megfelelők –, mert a teszttábra 100 százalékos színtelítettségét az alapszínben minden igyekezetünk ellenére sem lehetett biztosan előállítani.)

A műszaki adatok és a mérési eredmények teljes összefoglaló táblázata a [www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu) oldalain található meg.

## SMALL BUSINESS • BIG BUSINESS • E-BUSINESS

### MAGYARORSZÁGI ORACLE FELHASZNÁLÓK KONFERENCIÁJA

SOPRON, 2001. ÁPRILIS 2-6.

JELENTKEZÉS: [WWW.HOUG.ORACLE.HU](http://WWW.HOUG.ORACLE.HU)

• TELEKÖMÜNKAJÓ • PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÓ SZÉKTOR •  
KORMÁNYZAT • KÖZÉP- ÉS KISVÁLLALATI MEGOLDÁSOK • ORACLE  
E-START • ÜGYFÉLKAPCSOLAT MENEDZSMENT • INTERNETES  
BESZERZÉS • ALKALMAZÁSFEJLESZTÉS • E-BUSINESS PLATFORM  
• TECHNOLÓGIAI TIPPEK, TRÜKKÖK • ADATTÁRHÁZ • INTERNETES  
VÁLLALKOZÁSOK • ORACLE APPLICATIONS • STRATÉGIAI VÁLLA-  
LATVEZETÉS ÉS ÜZLETI INTELLIGENCIA

TÁMOGATÓK:

COMPAQ

Sun

MIS

HEWLETT  
PACKARD

IBM

ORACLE

ALFA ROMEO

ICL

KPMG

EGYETLEN

ALFA ROMEO

HÁLÓZATI PARTNER:

ALFA ROMEO

MÉDIATÁMOGATÓK:

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

TELEKÖMÜNKAJÓ

ALFA ROMEO

HOUG  
KONFERENCIA  
2001. SOPRON

ORACLE®  
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™



Online újságírás

# Málta üzenete

Az International Data Group (IDG) európai online kiadványainak szerkesztői minden évben találkoznak, hogy megvitassák, miként tökéletesíthetik az interneten megjelenő tartalmat, illetve hogyan növelhetik bevételeiket. **Zimányi Katalin** a február elején, Máltán megrendezett European Online Meetingről (EOL) hozott tudósítást.

Február első hetében 24 ország-ból összesen 110 IDG-s újságíró, szerkesztő, webtechnológiai szakértő és kereskedelmi, illetve marketingkérdésekben jártas szakember érkezett Máltára, hogy három külön szekcióban értekezzen az internetes kiadványokat érintő legfontosabb kérdésekről.

A három pici szigetből álló ország IT-ipara, illetve a mini-iparra épülő kiadványai valódi kuriózumnak számítanak. Alig négyszázezer lakják Máltát; az otthonokban és irodákban mindössze néhány ezer számítógép működhet. Elképzelhető, ekkora lélek- és felhasználószám mellett mekkora piaca lehet akár a nyomtatott, akár az online információtechnológiai szaklapoknak.

A helyi informatikai lapkiadás a Mule' Stagno család tulajdonában lévő BMS Ltd. kezében van. Apa és fia, *Anthony és Lorenzo Mule' Stagno* partneri szerződést kötött a bostoni International Data Group-pal, és közösen jelentetik meg a *PC World Máltát* és online változatát (<http://www.bms.com.mt/pcworld/>).

## Young jövőképe

*Ken Young*, a *New Media Insight* kutatási igazgatója igazi teltházas előadást tartott az online újságírás és tartalom jövőjéről. Young valójában nemcsak kutatási igazgatója, hanem egyik alapítója is az egyesült királysági médiakutató cégnek. A kutatómunka eredménye Nagy-Britannia első online médiajelentése, a folyamatosan frissülő *Online IT Media Report*. A cég másik kiadványa a *Headline Alert*, a naponta megjelenő email-hírelvél, amely a nyomtatott médiában működő szakújságírókat és elemzőket értesíti a legfrissebb, iövbbi feldolgozásra, kutatómunkára érdemesnek ítélt IT-hírekről.

A *New Media Insight* alapítója az online műfajra jellemző fiatalos lendülettel ismertette a szakma elmúlt öt évének legjelentősebb állomásait. Néhány mérföldkő: 1995. és 2000. között először színtre léptek a kísérletező kedvű online kiadók, majd megérkeztek az igazi nagyok (*CNN*, *MSN* stb.). A *The Wall Street Journal* (WSJ) beindította előfizetésen alapuló szolgáltatását, megkezdtek működésüket az első ingyenes internetszolgáltatók, és kiírták a háború (sok helyütt még ma is tart) az egyes kiadványok nyomtatott, illetve online változatának stábjá között. Sem a *The Wall Street Journal*-nél, sem más nagy múltú lapoknál nem nézték jó szemmel, hogy egyik napról a másikra felértékelődött a gyors, igényes, alaposan megközelítő anyagok előállítására.

De nemcsak szerkesztőségi fronton indult meg a harc: a hirdetési szakmát is megosztotta az új médium. Gyorsan és biztosan világhíressé vált, hogy gyakorlatilag minden olyan felület eladható, amely a szexet és sportot tárgyaló oldalakon jelenik meg.

Ami a jelent illeti, *Young* a *Pew Research* 2000 júniusában közzétett kutatási eredményeit idézte. Eszerint az angliai online olvasók egyharmada hontete csak egyszer fordul híreket a webhez; 15 százalék na-

rások számíthatnak tartós túlélésre és növekvő olvasói létszámra.

A következő egy-másfél évben egyre nagyobb szerepe lesz a különböző mobilkészülékekről elérhető online tartalomnak. Várható, hogy



Msida, Málta

ponta olvassa a híreket. A televízió mint elsődleges hírforrás rengeteget veszített az erejéből. Az online hír-olvasók döntő többsége fiatal, művelt férfi; a legnagyobb érdeklődésre a pénzügyi információt (is) szolgáltató oldalak számíthatnak.

A dolgok jelenlegi állása szerint az online hírszolgáltatás és lapkiadás nyertesének és vesztesének listája a következőképpen alakul. Nyertesek: *CNET* és *ZDNET*, *VNU*, *IDG*, *Citywire*, *Silicon*, *FT.com*, *MSN*, *Yahoo*, *BBC* és *CNN*. Vesztesek: *News Corp.*, *Disney*, *TheStreet.co.uk*, *VNU/Meckler*, *Salon*, *Daily Express*, *MSN News*, *New York Times*, *Many Indies*.

A *New Media Insight* kutatói azt javasolják a jövő online újságíróinak, hírodalkészítőinek, hogy a lassan lejtő grafika helyett sokkal inkább a szövegre összpontosítsanak. A szerkesztőségi szövegnek magas színvonalat kell képviselnie; szó sincs arról, hogy a nyomtatott sajtóban megjelenő frások névója mögött kellene kullognia, és a címekek nem annyira az újságírói fantáziát, mint inkább a tényeket kell tükrözniük.

*Young* és kutatótársai úgy vélik: a minőségi cikkek jelentik a legjobb reklámot egy-egy hírodal számára. Nos, az *FT.com* (*Financial Times*) kétségtelenül minőségi tartalmat állít elő, és elmondhatja magáról, hogy a világ 259 országában 2 millió bejegyzett felhasználóval rendelkezik. Az *FT* a nyomtatott lapból importált, így „nagy sztorikat” a megjelenés után 24-28 órával teszi fel a webfelületre.

A jövőre vonatkozó jóslatok közt első helyen szerepel az online újságírás konszolidációja. Elkerülhetetlenné válik a szerkesztőségi és a technológiai csapatok szoros integrációja, hírfreonton pedig minden cédiginél kielezenőbb lesz a harc az egyes tartalomszolgáltatók között. Csak a valóban hiteles online hírfor-

rák hosszú távon megmérkőznek egymással a lokális és a globális tartalmat nyújtó szolgáltatók. S végül, de egyáltalán nem utolsósorban, eldőlt a verseny a két vezető média: az internet és a televízió közt.

## Személyes élmény

A *European Online Meeting* másik meghívott külsős előadója *Ross Sleight*, a *Fingertips Media* alapító-elnöke volt. Az Egyesült Királyság első, személyre szabott szórakoztatási kínálatot nyújtó szolgáltatója a *Fingertips Unlimited* (<http://www.fingertips.co.uk/>).

*Sleight* széles körű szakmai tapasztalatokkal rendelkezik; partneri „referencialistájában” megtalálható a *Reuters*, az *Associated New Media*, a *Strategic Policy Unit*, a *Barclaycard Visa*, a *Sega Dreamcast*, a *Pepsi UK*, a *General Motors*, a *Bank of Ireland*, a *McVitie's*, a *British Airways* és a *Dotmusic*. A *Revolution* című lap 1999. évi 2. száma az „internet 100 legbefolyásosabb embere” közt emlegette *Ross*-t.

Máltai előadásában mindenképp arról beszélt, hogy az online tartalomszolgáltatóknak kutyá kötelességük, hogy frusztrációtól mentesen szolgálják ki a felhasználókat. Legyen szó bármilyen tartalomról, az a legfontosabb, hogy minőséget kapjon az ügyfél: csak így érhető el, hogy egyre kevesebbet böngésszen, hűségesebben visszatérjen megbízható tartalomszolgáltatójához, és lehetőleg minél kevesebb más oldalt látogasson.

Mire van szükségük a *Sleight* és minőségpárti társai által elkényeztetett felhasználóknak? Fontossági sorrendben: gyors hozzáférésre, magas fokú interaktivitásra a szolgáltató részéről, funkcionalitásra, arra, hogy mindent időben kapjon meg, és főként hogy ne a tömeg részeként, hanem érezhetően egyéni foglalkozzanak vele.

A *Fingertips* vezetője szerint sokan azt hiszik, hogy már akkor is „személyre szabott” szolgáltatást nyújtanak, amikor a felhasználót a nyitóoldalon a keresztnévén üdvözlölik. Nem erre van szükség, hanem arra, hogy a szolgáltatók valóban tudják, értsek, mire van szükségük az egyes felhasználóknak. Ahhoz pedig, hogy tudjuk, mire van szükség a egyéneknek, folyamatosan párbeszédet kell folytatni vele.

Az online újságkészítés nyelvére lefordítva mindez azt jelenti, hogy az online lapok készítőinek is diálogust kell folytatniuk a legfontosabb ügyféllel, az olvasóval. Szerencsére a felhasználó viselkedésének, az igények szondázásának eszköztára elég széles, a közösségépítés, az állandó visszacsatolásra való berendezkedés pedig csak kettő a megengedhető, egyben kívánatos módszerek közül. *Sleight* szerint a tartalomszolgáltatás ma már semmiképp sem tekinthető egyenlőnek az egyszerű publikálással. Statisztikai tartalom helyett mobilitást, az aktív párbeszéd lehetőségét kell felajánlani az olvasóknak.

Zárójelben jegyezzük meg, hogy egyesült államokbeli hálózati társalapunk, a *Network World* szinte a tőkélyre vitte az olvasókkal folytatott párbeszédet. A lap online változatának fórumát, pontosabban legmagasabb tartalmait rendre beépítik a papírkiadványba. A szerkesztőségi tapasztalatok azt mutatják, hogy az olvasók legalább annyira értékelik az így megnyilvánuló tördést, mint amennyire örülnek annak, hogy nemcsak az online, hanem a nyomtatott kiadói felületen is helyet kapnak a gondolataik. Mindezekért cserébe semmiféle anyagi ellenszolgáltatásra nem tartanak igényt; a gyakorlat azt mutatja, hogy elegendő egy e-mailben elküldött vagy telefonos dicséret üzenet. A *Fingertips* Mediánál úgy látják, kétféle módon lehet megközelíteni a tartalomszolgáltatás körébe bevont felhasználók profilját: egyrészt explicit módon, tehát értékelve mindazt, amit a felhasználó kérésre vagy csak úgy jókedvében elárul magáról, másrészt implicit módon, azaz megpróbálva összegezni azt, amit a szolgáltató a külső jelekből tud meg az ügyfélről. *Sleight* szerint e kétféle módszer együttes alkalmazása adja a leghatékonyabb eredményt – ám az úgynevezett profilkészítés valamennyi fázisában szigorúan engedélyt kell kérni az érintett felhasználótól.

## Szóból ért az ember

Óriási hibát követ el az, aki lebecsüli a privacy (a magánlethez való jog) erejét: ha csak a legcsekélyebb mértékben sérül a személyes adatok biztonsága, a felhasználó elveszíti a szolgáltatóba vetett bizalmát, a szolgáltató pedig elveszíti az ügyfelet. Átláthatóság és az ügyfél tisztelete – ilyen egyszerű a tartós bizalom kiépítésének receptje!



A *European Online Meeting* szervezését támogató, a kivitelezést bonyolító IDG-egység, a *Global Web Support Center* a konferencia alkalmából közzétett egy írást, amelyet az amerikai *Online Journalism Review*-ből kölcsönözött. A szerző, *J. D. Lasica* az egyesült államokbeli internetpapir manapság szinte kötelező siratásával kezdte mondanóját, de szerencsére már az első mondatok után vált, és inkább arról ír, hogy a dotcomok által üzemeltetett tartalomszolgáltató oldalak az utóbbi időben egyre kreatívabbak.

Hogy lehet az, hogy miközben sokan a dotcomok halálát vetítik előre, az iparág számos képviselője szó szerint a legjobb formáját hozza? *Lasica* szerint az egyik lehetséges, sőt nagyon is elképzelhető válasz, hogy egész egyszerűen a befektetők nyomásának engednek. Magyarul: nem engedhetik meg maguknak, hogy komolyabb vagy akár elhanyagolható kritika érje a tartalmat, mert a befektető rövid úton megvonja a támogatását.

Személyes véleményem, hogy legyen szó bármilyen egyszerű feladatról, fenyegetettségéből nem születet valóban kreatív megoldás. Abban azonban lehet valami, hogy az igényes, a kellő odafigyeléssel végzett munka valóban meghozza a maga gyümölcsét.

*Lasica* szerint ma az *Inside.com* számít a kreatív dotcomok legelőbb példájának. A jónévvű amerikai lapok (*Rolling Stone*, *Vanity Fair*, *The Wall Street Journal* stb.) munkatársaiból verbuválódott stáb újságokról, magazinokról, filmekről, televíziós műsorokról, könyvekről, és más médiáról kínál információt az olvasóknak – előfizetéses alapon.

*Michael Hirschorn*, az *Inside.com* főszerkesztője úgy érzi, hogy nem volna hiteles, ha maga állítana ki bizonyítványt saját szerkesztősége kreativitásáról. Az *Online Journalism Review*-nak adott nyilatkozatában inkább a vállalkozás nehézségeire hívta fel a figyelmet.

A főszerkesztő erősen megkérdőjelezte az előfizetéses modell életképességét, még akkor is, ha okos fejek kiszámolták, hogy X ezer előfizető és Y előfizetési díj mellett nyereségnek kell keletkeznie. *Hirschorn* inkább abban bíz, hogy a tulajdonosok előbb-utóbb úgyis rájönnek: egyidejűleg több bevételforrásra kell építeni.

A máltai konferencián részt vevő újságírók, kereskedők és technológiai szakemberek zöme az utóbbi modell létjogosultságával értett egyet. Az ingyenes tartalomszolgáltatás és az „egyéb” online bevétel források gondos megkomponálása látszik rövid és hosszú távon az egyetlen járható útnak.



## HÍREK

**A B2B-megoldások piaca 2005-re ötvenháromszorosára nőhet, mivel a vállalatok továbbra is nővelni fogják e-kereskedelmi infrastruktúrális költségeiket.** A Jupiter Research tanulmánya szerint ezéért a piac jelenlegi 2,6 milliárdos értéke négy év múlva – a gazdasági visszaesés és a dotcomok borús kilátásai ellenére – elérheti a 137,2 milliárd dollárt világszerte. Továbbra is az amerikai vállalatok dominanciája jellemzi majd a B2B-megoldások piacát, de 2005-re elővárhatóan a jelenlegi 80 százalékról (2,1 milliárd dollár) 60 százalékra (80,9 milliárd dollár) esik vissza az Egyesült Államok részese-dése. ([www.jup.com](http://www.jup.com))

**Az amerikai internetgazdaság a hozzá kapcsolódó technológiákkal és cégekkel együttesen több mint 830 milliárd dollárnyi bevételt ért el 2000-ben.** Ez az EMarketer szerint 58 százalékos növekedés 1999-hez viszonyítva. A szektor 3,1 millió dolgozóval több embert foglalkoztatott, mint a biztosítógazdaság, és kétszer annyit, mint az ingatlanforgalmi cégek együttesen. Csak tavaly 600 ezer új munkahelyet teremtett az ágazat, ez 24 százalékos növekedés 1999-hez képest. ([www.emarketer.com](http://www.emarketer.com))

**Az amerikai vállalatok, a gazdasági lassulás ellenére, 2001-re is jelentős növekedést terveznek.** A gazdasági megropanás pedig keresztülhúzhatja terveiket – állítja a Bear Sterns befektetési tanácsadó cég jelentése. A tavaly novemberi felmérés eredményei szerint az internethez kapcsolódó projektekre a vállalatvezetők 37 százalékkal több pénzt szándékoznak fektetni, mint 2000-ben, amikor is 17 százalékos volt a kiadások növekedése. ([www.totaltele.com](http://www.totaltele.com))

**Annak ellenére, hogy leáldozóban van a dotcomok csillaga, tavaly 193 internetes cég névéréte tőzsdel bevezetésükkor meghaladta a 18,4 milliárd dollárt.** Ez a VentureOne kutatóintézet szerint csak mintegy 1 milliárd dollárral kevesebb az 1999-es adatnál: akkor 244 cég bevezetése 19,1 milliárd dollár kibocsátási összértéket jelentett. Ez az eredmény közel 22 százalékos növekedésnek minősül az előző évhez viszonyítva, az 1999-es 78 millió dollárral szemben 2000-ben tehát 95 millió dollárt ért átlagosan egy internetes cég tőzsdel bevezetésekor. ([www.the-standard.com](http://www.the-standard.com))

**A dán háztartások 52,2 százaléka rendelkezik internet-hozzáféréssel.** Ezután az Egyesült Államok következnek 52 százalékkal, majd Singapur és Tajvan jön 47,4, illetve 41,6 százalékkal – áll a NetValue piackutató cég tanulmányában. A dél-koreaiak 18,1 órát, a hongkongiak 12,1 órát, az amerikaiak pedig 10,8 órát töltenek el hetente online, míg érdekes módon a dánok internetezésnek a legkevesebbet: mindössze heti 4,4 órát. A kutatásból egyértelműen látszik, hogy a távolkeleti régió hamarosan dominánssá válhat az internet elterjedtségét és használatát tekintve. ([www.netvalue.com](http://www.netvalue.com))

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

# Magyar webtervező stúdiók az interneten

A Sense/Net Consulting 2001 elején mérte fel a magyar webtervező (webdesign) cégek internetes jelenlétét, munkásságát és aktivitását az általuk nyilvánosnak és fontosnak tartott, weboldalaikon közzétett adataik alapján. A tanulmány fontosabb megállapításait **Mártonffy Attila** teszi közzé.

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

E kutatás tanúsága szerint jelenleg kevés olyan cég van, amelynek fő profilja csupán a webtervezésre korlátozódik – általában többféle szolgáltatás érhető el az egyes weboldalakon. A szolgáltatások skálája meglehetősen széles, hiszen a legtöbb cégnek a webtervezés önmagában nem nyújt elegendő bevételt a fennmaradáshoz, a folyamatos növekedéshez. A kiegészítő tevékenységek egy része a számítástechnikához kötődik, a többi főleg a grafikai tervezéshez és a médiához tartozik. A kisebb, kezdő cégek csak nagy nehézségek árán, esetleges személyes kapcsolataikat felhasználva jutnak munkához, mivel csak kevesen ismerik fel a jól működő weboldal fontosságát.

## Árak, szolgáltatások

A vizsgált esetekben jelentős eltérések mutatkoznak mind a minőségben, mind az árakban. Sok cég semmiféle árinformációt nem tesz fel weboldalára. A cégek egy másik csoportja „csomagokat” alakított ki a lehetséges megrendelők számára; s sokan csak hozzávetőleges árakat adnak meg a weboldalukon. Az árak között nagy eltéréseket lehet tapasztalni egy-egy feladat esetén: az interneten a szolgáltatások ára 5000 és 300000 forint között mozog, egyedi esetekben azonban ennél lényegesen magasabb is lehet.

A fejlesztést a vizsgált cégeknek csak egy része sorolja fel az általa nyújtott szolgáltatások között. Sokszor nem egyértelmű, mit értenek stúdiófejlesztésen – ez legtöbbször csupán webprogramozás, de találhatóak igazi megoldások is. A megfelelő sávszélességgel rendelkező cégek többnyire vállalják internetes oldalak tartását, szerkesztését, ezáltal kiegészítő bevetelhez jutnak, és kiszélesítik szolgáltatási körüket. E szolgáltatásért havonta egy előre megadott összeget számítanak fel a megrendelőnek karbantartási díjként.

Az interneti is foglalkozó cégek jelentős része széles körű grafikai szolgáltatásokat nyújt, mivel több stúdió eredetileg hagyományos grafikkal foglalkozott, s csak az internet elterjedésekor vette fel tevékenység körébe a webgrafikát. Elég széles skálán mozog a kínálat: banner- és weboldaltervezés, kiadványszerkesztés, látványterv, komp-

lett arculattervezés, 3D-s grafika, flash animáció szerepel a repertoárban. A grafika mellett néhány cég teljes multimédiás szolgáltatásokat is nyújt. Videóanyagok készítése és digitalizálása szintén nem jelent problémát.

A stúdiók egy része marketing- és PR-tevékenységgel is foglalkozik. Vállalják direktmarketing-kampányok elektronikus lebonyolítását, és felmérések végzését is. Hatékonyságvizsgálat, webstatistika, webshopok tervezése, működtetése szintén megtalálható a tevékenységek között. Sokan kihasználják a WAP terjedését, ezért WAP-os oldalak elkészítése is szerepel a kínálatban.

Egyre több cég vállalkozik internetes tanácsadóra is. A hozzáértés és a megfelelő háttértudás azonban némileg megkérdőjelezhető olyan esetekben, amikor a tanácsadás nem terjed ki közgazdasági kérdésekre. Nem minősülhet ugyanis tanácsadói tevékenységnek, ha valaki például pusztán annak a kérdésnek az eldöntésében segít, hogy kell-e flash animáció a kezdőoldalra vagy sem. Egy vállalat számára nem kis kiadással jár az internetes jelenlét. Fontos tehát olyan tanácsadó céget választani, amelyik a gyakorlati tapasztalatokon kívül megfelelő tudásbázissal, háttérinformációval és közgazdasági szemlélettel is rendelkezik.

## Az értékelés szempontjai

Ebben a körben különösen fontos, hogy miként néz ki egy webtervező cég saját honlapja, hiszen egy internetes szolgáltató cégnél ez is fontos információ lehet a megrendelő számára. A pontozás három részből tevődött össze: tartalom (1–5 pont), a tervezés minősége (1–5 pont), frissesség (0–1 pont).

A tartalom alapelemei az elérhetőség (cím, telefon, fax, e-mail), a céginformáció, a referencialista és egyebek. Elenyésző azoknak a plusz információknak a száma, amelyeket a cégek weboldaláról nyerhetünk. Csak egy-két helyen lehetett például olvasni az alkalmazottak számáról, az éves forgalomról, a tulajdonosi szerkezetéről. Sokszor a legalapvetőbb adatok is hiányoztak; s csak egy telefonszám vagy csak egy e-mail cím kínált összeköttetési lehetőséget a céggel. Előfordult, hogy még a várost sem lehetett lenyomozni a telefonszám titkosítása miatt, illetve mert csak egy mobiltelefonszám vagy semmi sem volt megadva.

A Sense/Net a legértékesebb weboldalnak a Dream Design és a WebConsult oldalait találta. Utóbbinál a tartalmas cégismertetés, elérhetőségen kívül megtalálható még egy, a különböző technológiai fogalmakat röviden megmagyarázó szótár, illetve technikai tanácsadó is. Hasznos segédprogramok (bő-

gészők, tömörítők, grafikai segédprogramok) letöltésére is van mód.

A webtervezés elbírálásánál a következő fontosabb összetevőket vették figyelembe: grafikai elemek, összkép, átláthatóság, színharmonia és technológia. Kiemelkedő tervezésnek bizonyultak a Mirai Interactive (flash), a CyberMind Technologies (rendkívül jó színvonal) és az ArgOn (visszafojtott, elegáns) oldalai. A saját honlap kialakítására a Sense/Net pontozási rendszerében 11 pontot lehetett szerezni, az átlagpontszám 5,9 volt. A pontozás – jellegénél fogva – igen szubjektív, így nem zárható ki, hogy bizonyos látványelemek meglelté nagyobb pontszámot eredményezzen.

Összesítve a legtöbb pontszámot a következő cégek kapták: Mirai Interactive ([www.mirai.hu](http://www.mirai.hu)), Dream Design ([www.dream.hu](http://www.dream.hu)), WebConsult ([www.webconsult.hu](http://www.webconsult.hu)). A legkevesebb pontszámot a Grefit Stúdió ([www.greft.net](http://www.greft.net)) weboldala kapta, amely – bár flash technológiával készült – stílusvilágával a korai 90-es évek internetes korát idézi.

## Referenciák

Egy tervező céget legjobban munkáin keresztül lehet megismerni, ezért rendkívül fontos, hogy munkáit, kiemelt referenciáit elhelyezze saját honlapján. A felmérésbe bevont vállalkozások egy részének meglehetősen nagy referenciasta-nya van; előfordul, hogy honi vagy a magyar piacon teljesen ismeretlen vállalatok a megrendelők, s olyan cégek is találhatók, amelyek multinacionális vállalatok számára dolgoznak több millió forintot érő megrendelések keretében.

A referenciák esetében több probléma is felmerült: előfordult, hogy a referenciaként megadott oldal már egyáltalán nem létezik. A másik eset ennél sokkal zavaróbb. Ugyan is van olyan, hogy egy cég elkészíteti valakivel a weboldalát, majd egy idő után egy másik tervezővel teljesen átalakítja azt a látványt, mind a funkciókat. Ebben az esetben mindkét webtervező referenciaként közli az adott céget; s mivel a cím nem változott, a régebbi készítő oldaláról is az új weboldal látható, ez pedig kellemetlen félreértésekre adhat okot. A problémára megoldás lehet az a – csak néhány cég által alkalmazott – módszer, hogy a referencia nyitóoldalát, illetve egyéb érdekes részeit képként elmentik, vagy akár a teljes referenciát működőképesen elérhetővé teszik. Ez utóbbira példa a Dream Design honlapja, amely – a mezőnyben egyedülként – elérhetővé tette megoldásainak eredeti, működőképes másolatát is.

A Sense/Net szerint szükséges különbséget tenni a referenciák között, érdemes külön vizsgálni a



kiemelt munkákat – már csak a megrendelő piaci-gazdasági súlya miatt is. A legtöbb „kiemelt” referenciát felsorakoztatott cég a Bille Design (30), a Kirowski Multimédia (21) és a WebDesign (17). Az átlagos szám ennél jóval kisebb, mindössze 3,1 volt. Mindezek alapján fontos információ a kiemelt-összes referenciák egymáshoz viszonyított aránya, hiszen ebből kiderül, hogy egy-egy webtervező mennyire elismert szereplője saját piacának, illetve annak mely szintjén található. Az átlagos arány 17,5 százalék volt.

## Értékelés

A négy csoportban elérhető pontszámokat (saját tervezés, összes referenciák, kiemelt referenciák, kiemelt/összes referenciák aránya) a Sense/Net egy 0 és 1 közötti skálán normalizálta, így mindegyik kategória pontszámai összehasonlíthatóvá váltak. Az egyes kategóriákat három különböző súlyozással (elsőfőleges a megjelenés, elismert cégek, elismert cégek nagy referenciastámmal) számitották be az összpontszámba. A

1. Bille Design
2. MarsNet Multimédia
3. Carnation
4. Kirowski Multimédia
5. Nextra
6. WebDesign
7. ArgOn
8. WebConsult
9. CyberMind Technologies
10. Erba

háromfajta súlyozással összeadott pontszámok átlagolásával alakult ki a végleges sorrend.

Az egyes webtervezők értékelésében a Sense/Net csak az adott cég honlapján szereplő információkat vette figyelembe, így nem játszott szerepet a más csatornán (cégbíróságon, piaci ismereten) keresztül elérhető információ. A kialakult élményben azok a vállalatok szerepelnek, amelyek nagy tapasztalatú, nagyszámú referenciával rendelkeznek a webtervezés területén, s ezt megfelelően kommunikálni is tudják (design, referenciák bemutatása stb.) az interneten keresztül. A listáról így esetleg lemaradhatott olyan vállalkozás, amely – bár a szakma által az első 10 webtervező cég tagjaként jegyzett – tudását, piaci súlyát, tapasztalatát nem tudta megfelelően kommunikálni az internet mint média felhasználásával. ✎



E-bank a Kereskedelmi és Hitelbanknál

# Biztos, ami 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 jóvoltából a lakosság a „tudomány mai állása szerinti” legmagasabb szintű biztonsági eljárással bankolhat otthonról.

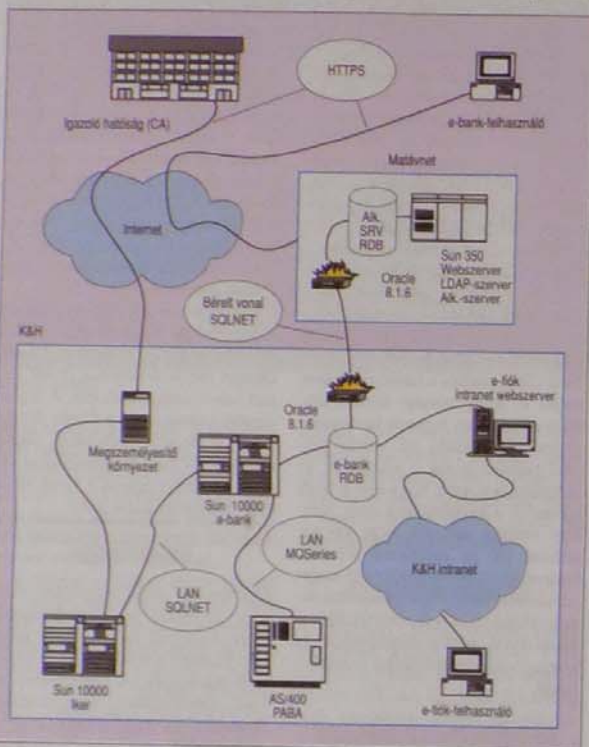
Az, hogy a Kereskedelmi és Hitelbank a chipkártyás megoldást választotta, a biztonsági megfontolások mellett annak is tulajdonítható, hogy a pénzintézet mindig is élen járt a kártyás alkalmazásokban – magyarázza *Belinszky Gabriella*, a lakossági informatikai főosztály vezetője. További motíváló tényezőként említhető az a körülmény is, hogy Magyarországon a bankok még mindig húzódoznak ettől a biztonságos eszköztől, s a K&H aktív szerepet akar játszani a bevezetési folyamatban. A bank ügyvéti, a számlavezetési szolgáltatások chipkártyás támogatása jó pilotprogram lehet a bankkártya-funkciók majdani chipre vitele előtt.

Az internet banking szolgáltatás bevezetésével a K&H tehát az ügyfelek maximális védelmét tartotta szem előtt. A chipkártya, illetve a mögötte álló azonosítási technológia a biztosíték arra, hogy valóban a számlatulajdonos indítsa el a kívánt tranzakciót, s a digitális aláírás révén a felhasználó védve legyen mindenféle támadástól – hangsúlyozza *Szécsényi János* termékfejlesztő. Ez a plusztábla az egész biztonság sarkalatos pontja, mivel rajta tárolódik az ügyfél privát kulcsa – mégpedig sokkal „megnyugtatóbb” környezetben, mint ha hájlekonylenmezre mentenék ki az adatokat.

A chipkártyát a felhasználó PC-jéhez csatolt kártyaolvasóba kell illeszteni. Az ügyfél a PIN-kód megadása után a szolgáltatásnak otthonról adó – hostoló – partneréig, a Matávnet webszerverével kerül kapcsolatba titkosított (SSL) csatornán. *Tizsa István*, a K&H projekt-

koordinátora szerint a titkosítás fokozata akár 128 bites is lehet. A magát viszont azonosító webkiszolgáló mögött egy alkalmazáserver és egy

kat, s itt történik meg ezek ellenőrzése az alkalmazáskiszolgáló segítségével. Ha az ellenőrzés eredménye pozitív, a kérésekről naplóló-



directory-szerver (LDAP) áll. Ez utóbbi tárolja az igazoló hatóság (CA – Certificate Authority) által kibocsátott érvényes tanúsítványo-

mány generálódik, majd az XML formátumú ügyfélkérelmés egy másik, ugyancsak titkosított csatornán a bankhoz érkezik.

A K&H-ban a kéréseket üzenet-processzor fogadja, majd továbbítja azokat a különféle back-end rendszerekhez. Aztán a kapott válaszokat ugyanazon a csatornán – de immár naplózva – visszaküldi az ügyfélnek. Ha banki műveletre is sor került, ezeket külön ügyféldossziéba is felveszik.

A bank ügyintézői a telecenteren és az intraneten – illetve az intranetszerveren – keresztül jutnak hozzá az ügyfelek back-end rendszerekben tárolt adataikhoz, valamint a tranzakciók státuszáról szóló információkhoz. A bank mindig küld valamiféle választ az ügyfélnek, de ha ez fizikai okokból nem lehetséges, az üzenet a későbbiekben visszakereshető ügyféldossziében rögzül, s erről értesítést is kap az ügyfél. A weblapok együtt letöltött, különböző funkciókat – például kártyakezelést – végző ActiveX-komponensei is alá vannak írva digitálisan, így az Internet Explorer böngésző megbízhatóknak tekinti azokat.

Maga a chipkártya tartalmazza az ügyfél tanúsítványát és privát kulcsát. Ez utóbbi segítségével a képződött üzenet kivonatát lehet kódolni. A webszerver szintén létrehozza a kivonatot, s visszafelve a kódot, ellenőrzésként összehasonlítja az ügyfél által elküldött, titkosított kivonattal. Ha a kettő azonos, biztosan lehetünk benne, hogy az üzenet sértetlenül és tartalmi változás nélkül érkezett meg, illetve hogy az a kártya van jelen, amelynek a nyilvános kulcsát használtuk.

A PKI kulcs pár és a tanúsítvány megszemélyesítő eljárás során keletkezik. A megszemélyesítő rend-

szerek van egy titkosító doboza (HSM – hardver security modul). Ez generálja a kulcspárt; a nyilvános részt a doboz kiadja, a titkos, saját részt pedig 3DES kulccsal kódolja. A nyilvános kulcsból és adatokból összeálló tanúsítványkérelmés az igazoló hatósághoz kerül. A CA által kibocsátott tanúsítvány visszaküldül a megszemélyesítő környezetbe, ahol további biztonsági elemekkel látják el. Ennek során a batchkártya, az operátorkártya és az ügynevezett register authority (RA) kártya segítségével a rendszer olyan kulcsot formál ki, amelyet csak a megszemélyesítendő kártya ismer. A batchkártya aztán erre a kulcsra kódolja át a 3DES alapú privát kulcsot.

Home banking projektjének megvalósításában a K&H több partnerrel dolgozott együtt – mondja *Szécsényi János*. Első körben, tavaly év elején, a bank szándéknyilatkozatot írt alá a Matávval egy pilotprogram kidolgozására. Ennek nyomán az év közepén együttműködési megállapodás született a Matávnettel, s decemberben el is indulhatott az E-bank – korlátozott ügyfélkörre kiterjedő – próbauzeme. A webszerver üzemeltetését és a webalkalmazások futtatását a Matávnet végzi, az alkalmazások fejlesztését – a Matávnet alvállalkozójaként – a debis Unisoftware vállalta el. A K&H beszállítójaként szerepelt még a szintén Matáv érdekeltségű Cardnet; ők az Oberthur alapon nyugvó kártyákat, a megszemélyesítő környezetet és az ActiveCard kártyaolvasókat szállítják. A projekt egészének koordinálását a Kereskedelmi és Hitelbank végzi. A rendszer biztonsági auditját a bank a big five egyikére bízta. Az E-bank biztonságosságáról egyébként a K&H annyira meg van győződve, hogy a tesztdossziák alatt hivatások hackereket akar megbízni a rendszer feltörésével.

A pilotdossziákban az ügyfelek a kártyát és a kártyaolvasó berendezést ingyen kapják meg, ennek költségét a K&H és a Matáv közösen finanszírozza. A végleges díjstruktúrát a bank a tapasztalatok fényében dolgozza majd ki a tesztperiódus végén.

Mártonffy Attila

## Digitális távkártya, tengerentúli 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 egyszersmind bemutatta, hogy egy Európában kibocsátott, EMV alapú intelligens kártyával a tengerentúlon is lehet vásárolni.

A Europay által kialakított távkártya-szolgáltatás (Remote Wallet Service) minimális befektetést kíván, s a kártyakibocsátó bankok könnyebben alakíthatnak ki vele elektronikus kereskedelmi környezetet a EuroCard-MasterCard és a Maestro kártyák tulajdonosainak. A Europay megadja az ehhez szükséges műszaki alapot, s a bankok az alap használatáért fizetnek. Az Europay távkártya-szolgáltatásával nem jár tehát indulási vagy infrastruktúrális költség – nem úgy, mint más mai rendszerekben. A bankok továbbra is ellenőrzésük alatt tartják a teljes folyamatot, és valószínűleg juthatnak hozzá a kártyatulajdonos adataihoz. A kártyatulajdonos PC-jébe vagy más eszközébe telepí-

teni kell egy minden adatot tartalmazó távkártyát; az kezeli a kártyatulajdonos és a távkártya közötti kommunikációt. A Europay az elfogadó bankok és a kereskedők használt infrastruktúra egyszerűbb fejlesztésére is gondolt, ezért távfeladási rendszert (Remote Acquiring Facility) is beindít. Mivel az új Hosting Service a 3D-SET protokollra támaszkodik, azért megvan mindazok az erényei, melyeket a SET rendszer kínál, csak éppen nem kell érték külön is fizetni.

A Europay novemberben, öt európai ország hat bankjában kezdte el kipróbálni a Hosting szolgáltatást; a programba több mint 100 ezer kártyát vontak be. A Europay 2001-ben további fejlesztéseket tervez a

Hosting szolgáltatásban, mivel szeretné látni, hogyan működne az előre kifizetett mobiltelefon-kártyák újratöltésének rendszere.

Az EMV szabványon alapuló intelligens kártyák országhatárok közötti átjárhatóságának bemutatására a Europay International és a MasterCard először használt Európában kibocsátott chipkártyát Európán kívüli terminálokra. Egy braziliai, nevezetesen egy São Paulo-i benzinkútnál bonyolították le a tranzakciót, egy EMV MasterCard chipkártyával; ezt a kártyát a brit Barclays Bank bocsátotta ki. Mindez azután történt, hogy a MasterCard International lapkamigrációs programot indított el Braziliában: 16 millió MasterCard M/Chip Lite intelligens

kártyát bocsátott ki, és teljes chipkártya-elfogadó infrastruktúrát hozott létre.

Mint ismeretes, az EMV rövidítés a Europay, a MasterCard és a Visa nevéből származik. Ezek a vállalatok 1994-ben létrehozták egy munkacsoportot, hogy az könnyítse meg a mágneses kártyákat felváltó chipkártya-technológia kidolgozását és elterjesztését. A csoport 1999-ben EMVCo LLC néven megalapított egy intelligens kártyákat támogató új szabványszervezetet, azzal a feladattal, hogy irányítsa, fenntartsa és támogassa az EMV integrált áramkörű kártyákat, terminálokat, valamint a fizetési rendszerek alkalmazáspécifikációját.

Sok szakértő úgy véli, hogy a

pénzügyintézetek az EMV szabvány szerinti lapkával felszerelt fizetési kártyákkal fontos eszközt kaptak a kezükbe új ügyfelek megnyeréséhez és a régiéket megtartásához. A lapka révén a bankok a hagyományosan a kiskereskedő és az ATM-csatornákon használt termékeiket az e-kereskedelemben felmerülő új eszközökön is használhatják, például az interneten, illetve a mobil vagy a vezeték nélküli kereskedelemben.

Mivel a Europay/MasterCard lapkastratégiájának a globális átjárhatóság a központi eleme, azért az EMV-lapka bevezetésével a EuroCard-MasterCard és a Maestro kártyák minden technológiai platformmal együttműködhetnek.

M. A.



A sealandi adatparadicsom

# Hogy ne figyeljen a Nagy Testvér

Bizonyára valamennyiünknek vannak olyan értékes adatai, amelyeket, ha lehet, távol tartunk a szabályozó hatóságok, az orrukat mindenbe belelő konkurencia, esetleg peres ellenfeleink vizsla pillantásaitól. Egy nemrégiben alakult brit cég, a HavenCo Ltd. azt ígéri, „bombabiztos” otthon adhat kiszolgálóinknak és (vagy) adatainknak, s százszázalékos biztonságot kínál illetéktelen hozzáférés ellen.

A HavenCo cégpolitikája egyszerű: nem fog engedelmkedni a nemzeti vagy nemzetközi bíróságoknak, ha azok a nála tárolt adatok felfedésére utasítják. *Jo Hastings*, a cég marketingvezetője szerint az ő szolgáltatásuk egészen egyedülálló, mert „egy darab papír [írás: bírósági végzés] senkit sem jogosít fel arra, hogy akárcsak hozzáférjen az ügyfelek adataihoz. Ez nem feltétlenül jelenti azt, hogy csatározásokba bocsátkozunk; egyszerűen csak megsemmisítjük a kérdéses adatokat.”

A cég központja a Karib-tenger egy szigetén van, a szóban forgó kirendeltség azonban egy 20 méter magas, északi-tengeri toronyban működik, Anglia dél-nyugati partjai közelében, nem messze Felixstowe ipari kikötőtől, egy hajdani háborús állás (a második világháborúban egy légvédelmi üteg működött itt, innen lőtték az Anglia felé tartó német bombázókat). Ezt a ma már elhagyott kis területet szemelte ki magának 1967-ben *Roy Bates*, egy merész nyugalmazott brit katonatiszt, s a nemzetközi jog egyévi kiskapuját – dereliction of sovereignty, azaz a fenntartásról való lemondás – kihasználva ezen a kis területen kiköltöztette a Sealand független államot, s magát kinevezte Sealand hercegének. Természetesen 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 kiszolgálógépek tárolására, és internet-összeköttetést építsenek ki az ügyfeleknek.

Hastings szerint a HavenCo legalább két tucat céggel és szervezettel szerződött le egy 90 napos béta-üzemre. Ez idő alatt elvégzi szolgáltatásainak és háttérrendszereinek finomhangolását, majd ténylegesen megnyitja a „boltot”: havi 1500 dollárért ad egyetlen rekesszyt – szabványos egység által betölthető – helyet a kiszolgálóállványban, s ehhez jönnek persze még a sávszélességgel kapcsolatos költségek. A HavenCo egy másik – egyelőre nyilvánosságra nem hozott – helyszínen is hasonló telepet akar létrehozni, a terv szerint hat hónapon belül.

Hastings szerint szolgáltatásukra azután támadt igény, hogy egy brit törvény (a British Regulation of Investigatory Powers) – sokaknak aggasztó módon – legalizálja a titokban folytatott elektronikus lehallgatást. Tovább fokozta az aggodalmakat – s élénkítette a keresletet – az FBI Carnivore nevű internetfigyelő rendszere; az elsősorban az egyesült államokbeli magánjogi aktivistákat hozta lázba.

„Ennél jobbat nem tehetett volna

velünk a Carnivore. Tényleg örülünk, amikor nyilvánosságra került a működése – mondta Hastings, hozzáfűzve, hogy számos nemzet gyakorolja az internet-ellenőrzést, és hogy az alól nem csupán a bűnözők igyekeznek kibújni. – Teljesen mindennapi üzleti szolgáltatónak tekintjük magunkat; a bűnözők is használják az utakat közlekedésre, meg rengeteg más ember is.”

## Egykor sci-fi, ma valóság

A kormányzatok felügyeletétől mentes adatmenedékek először a sci-fi írók műveiben jelentek meg. (Első ízben 1975-ben *John Brunner* *The Shockwave Rider* című regényében, később azután más cyberpunk novelláiban is, például *Neal Stephenson* tavaly kiadott *Cryptonomicon* című regényében.)

Amikor Bates őrnagy elfoglalta a 6000 négyzetlábnyi területet, az kívül állt Nagy-Britannia tényleges felségvizeinek határain. Azóta is fennmaradt a viszonylagos függetlenségét, noha időközben Nagy-Britannia a parttól 12 mérföldre terjesztette ki felségvizeit, úgyhogy immár minden oldalról körülzárja a „hercegséget”.

A New York-i brit konzulátus egyik tisztviselője szerint kormánya nem ismeri el Sealand szuverenitását, de azért általában igyekszik nem beavatkozni a dolgaiba, talán



Sealand „állama”

azért, mert még azelőtt alapították, hogy Nagy-Britannia a magának követelte a Sealand körüli vizeket. Így például az elcseszésügy és szociális minisztérium 1984-ben úgy rendelkezett, hogy Roy őrnagy fiának – *Michael* hercegnek – nem kell biztosítani fizetnie, amikor a tulajdon örökjében él. A nyugdíjostól is új határozott, hogy Roy katonai nyugdíját nem fizetik ki arra az időre, amit Sealandban tölt, hiszen olyankor nincs Angliában.

## Nem védetlen

Sealandnak van védelme, ha védelme szinte nincs is: azzal fenyegetőzik, hogy ha támadás ér, akkor PR-háborút indít. S mivel Nagy-Britannia időközben tovább terjeszkedett, az erődítményt megtámadni készülő harmadik országnak meg kellene sértenie a brit felségvizeket, s az, ugyebár, már ellenlépésre kényszerít az Egyesült Királyságot.

De hát mivel is kereskedik a HavenCo? Anonim fizetési rendszerekkel, piramisjáték-sémákkal, online szerencsejátékokkal, pornográfiaival. Cégpolitikája tiltja, hogy helyet adjon az elektronikus reklám-

postát (az internetes „szemetet”), a számítógépes betöréseket és a gyermekpornográfát működtető szervezeteknek. Hastings szerint ezek arra készíthetnek a bűnüldöző hatóságokat vagy az internetbiztonságokat, hogy elvágják Sealand internet-összeköttetéseit. Kijelentette; a HavenCo nem fogadja be azokat a webhelyeket vagy szolgáltatásokat, amelyek kockáztatják az internet-hozzáférés fenntarthatóságát.

Azt állítja továbbá, hogy számos üzleti vállalkozás érdeklődött náluk a webes és az internetinfrastruktúra-szolgáltatások (co-location) iránt. Ez irányban az elosztott feldolgozással és állománymegosztással működő cégek az egyik legnagyobb célcsoportjuk. Hastings szerint internetkaszinók is fordultak hozzájuk azzal a kéréssel, hogy Sealandba tennék tranzakciós szervereiket, és a hírek szerint elektronikus készpénzes rendszereket kínáló vállalkozások is érdekeltek a dolgaiban.

Az ügyfelek zöme azt mondja, hogy az e-mailek archiválása és az adattárolás biztonsága érdekében használják az ottani kiszolgálókat. A legtöbb érdeklődő a tranzakciók biztonságát tartja szem előtt.

## Nincs fizikai hozzáférés

Hastings elmondta: még ügyfelek sem kapnak fizikai bebecsátástát a sealandi erődbe. Az ügyfelek, ha akarják, adhatnak saját felszerelést, berendezést, ha azt a HavenCo még az üzembe helyezés előtt röntegensugárral átvilágíthatja és tüzetesen megvizsgálhatja; az esetleges bombák és poloskák kiszűrésére.

Jóllehet a HavenCo technikusai gondoskodnak a gépek alapszintű karbantartásáról, a kiszolgálókat az ügyfelek működtetik, távolról, akciókért tehát ők vállalják a felelősséget. Hastings szerint ügyfeleknek időben kell jelezniük, hogy követelnek-e kártalanítást kiszolgálógépeikért, amennyiben Nagy-Britannia vagy bármely más jogi egység jogerősen követeli az azokon tárolt adatokat.

Az adatok titkoságára és biztonságára hivatkozva, Hastings egyetlen céget sem volt hajlandó megnevezni a szolgáltatások béta-tesztelésében részt vevők közül, a Tibet Online-t leszámítva: a számozott tibeti kormány képviselője keresi a módot arra, hogy Kína megkerülésével intézze ügyeit.

Még a béta-üzem elindulásának előestéjén *David Del Torto*, a San Francisco-i Crypto-Rights Foundation ügyvezető igazgatója bejelentette, hogy szervezete az elsők között vesz részt az adatparadicsomi kísérletben. „Fontos, hogy egy, a szabadság fogalmát tisztelő kormányzat lesd adataink gazdája. Ebben az országban [az Egyesült Államokban] már nem igazán tehetjük meg ezt, ezért fontos, hogy létezzen a világban egy olyan hely, amely lehetőséget ad erre.”

*Jim Dempsey*, a washingtoni Center for Democracy and Technology egyik vezető tanácsadója úgy véli, hogy végső soron minden kísérlet hiábavaló a kormányzatok terület-

hez kötött joghatósága alól való kibújásra, mivel a kormányoknak mindenképpen joghatóságuk van állampolgáraik fölött: letartóztatják a HavenCo alkalmazottait vagy befagyaszthatják a bankszámláikat, ha elég súlyosnak ítélik a veszélyt.

## Befektetői bizalom

A befektetők mégis bíznak abban, hogy a HavenCo úszhat az ár ellen. Az adatrejtő projekt olyan befektetők tőkéjére alapsz, mint például *Avi Freedman*, a cambridge-i Akamai Technologies hálózati architektúráért felelős alelnöke (500 ezer dollár) vagy *Ito Joichi*, az InfoSeek Japan elnöke (200 ezer dollár). További 400 ezer dollárt magukat megnevezni nem kívánó befektetők ruháztak be a cégbe.

Hastings megerősítette: Freedman részben azért érdeklődik Sealand támogatására, mivel így módon más



Roy Bates, Sealand hercege

államokat is arra ösztönözhet, hogy újragondolják adatfelügyeleti törvényeiket és az ezzel kapcsolatos egyéb korlátozásokat.

Mindközben pedig a hajdani háborús légvédelmi bázis fokozatosan valódi, széles sávú internet-hozzáféréssel kiszolgálófarmmá alakult át. A HavenCo meg nem nevezett ösztönözött fizetett ki a Bates családnak Sealand egyéves bérletéért, opciók elővásárlási joggal. Jelenleg az erődben két generátor és egy hatalmas üzemanyagtartály található, no és tömegtelen élelmiszer, hogy ha kell, egyéves blokádot is át lehessen vészelni.

A bázis lábaiban (több mint 7 méter magas) levő szobákat szinte egytől egytől gépteremmel alakították át; a meglévő erős ajtók még robbanásoknak is ellenállnak. Az adatrejtő cég egy globális hálózati koncentrátor létrehozásához elegendő adattároló eszközöket, kiszolgálókat és tranzakciófeldolgozó kapacitást szándékozik felhalmozni a bázis tartóslopaiban.

*David Del Torto* szerint a HavenCo ideális hely az ő alapítványa archívumának és levelezési listájának tárolására. Emellett az alapítvány óriási adatbázist hoz létre: mindent közre akar tenni, ami a kriptográfia-val kapcsolatos, a forráskódokkal és eszközökkel egyetemben, hogy abból bárki, bármely országból letölthesse a kedvére valót.

A havi 15 ezer dolláros díj fejében a HavenCo alapfelügyeletet – esetleg kiterjesztett felügyeletet –, fizikai biztonságot, valamint nagy kapacitást kínál, és aki 10 hónapra

előre befizeti a havi díjat, az kedvezményt kap. Ehhez jön még a pépenkénti 1500 dolláros üzembe helyezési költség.

A HavenCo technológiai vezetője, *Ryan Lackey* szerint bővítés nélkül legfeljebb 10 ezer modult fogadhat be ez a gigantikus szerverterem, s azt ígéri, hogy az év végén már csaknem 1 gigabit/másodperces lesz az internetes sávszélesség, az európai tarifáknál olcsóbb árral. Addig is a hálózati peremén elhelyezett átmeneti tárolókig kereskednek ilyen sebességgel; onnan különféle útvonalakon át több tíz megabit/másodperces sebességgel juttathatják el az adatokat a gépekhez. A világ több helyén is együttműködési megállapodást akarnak kötni ott működő internetszolgáltatókkal, és főbb létesítményekben nagy kapacitásti útválasztókat helyeznek üzembe.

## Műholdas háttér

Úgy tűnik, a HavenCo több oldalról is behatósítottá magát illetékesek szerint, ha például arra kényszerítene nék olyan potenciális szolgáltatókat, mint az Amsterdam Internet Exchange vagy a londoni Telehouse International Corporation of Europe, hogy Sealand kapcsolatait megszakítsák, akkor az adatokat műholdas kommunikációs rendszerek, illetve más internetszolgáltatók segítségével vissza tudják irányítani.

Májusban a cég három műholdas összeköttetést épített ki, de Hastings nem nevezte meg a szolgáltatókat. S üzembe helyezett egy – a New York-i Winstar Communications által fenntartott – 155 megabit/másodperces mikrohullámú kapcsolatot is; azt még tesztelik.

Hastings azt jósolja, hogy működésük harmadik üzleti évét már 50-100 millió dolláros nyereséggel zárják. Hozzáette azonban: terveik szerint ennek az összegnek a nagy részét újra befektetnek különféle költséges projektekre; az egyikkel például 2001 végéig optikai szálakat akarnak elvezetni az erődben.

Eleddig – jegyezte meg Hastings – sem az Egyesült Királyság, sem más nemzet nem kísérlete joghatóságát kiterjeszteni Sealandra, de a HavenCo internetszolgáltatásainak megszakítására irányuló esetleges kísérletek kivédésére minden oldalról redundáns elemekkel veszik körül magukat. Egyfelől különféle engedélyekkel jogilag próbálják meg minél jobban körülbástyázni magukat, másfelől több különböző helyszínen is fel akarnak állítani egy-két kiszolgálót, hogy ha valahol mégis sikerülne őket elválni a világhálótól, akkor egy másikon megleljen a szükséges kapcsolat és kapacitás.

*David Del Torto* eléggé valószínűnek tartja, hogy esetleg valamelyik kormány megpróbálja majd megzavarni a HavenCo működését, de a kémelhárítók feltehetőleg nem indítanak közvetlen beavatkozást, hanem inkább mintegy „fü alatt” próbálkoznak az összeköttetések megszakításával. Egy szó, mint száz: *Del Torto* nem félt a sealandi erődben fészekt rakott informatikai céget, mivel a jelek szerint olyan egészséges üzleti modellt sikerült létrehozniuk, amely eléggé életképes megoldást ad mindenféle problematikus vagy fenyegető helyzetben.



# Visszaszerezni a piacvezető pozíciót

→ Folytatás az 1. oldalról

ciónkat. Ehhez az is hozzásegít minket, amit eddig tettünk Magyarországon, de az is, hogy az IBM világszerte biztos alapokon áll.

– Magyarországon tavaly egyetlen e-business-projekt fejeződött be, a Sunbooksé. Látnak-e reális alapot rá, hogy hasonló nagyságrendű projektre lesz lehetőségük ither, vagy inkább több kisebb munkával kell majd beérniük?

– Kétségtelen, hogy számunkra jelenleg az e-business a legfontosabb terület. Az ön által említett Sunbooks jó példája ennek. Ugyan-

akkor jó néhány további projekten dolgozunk ügyfeleinkkel együtt, de olyan dolgokról nem szívesen beszélünk, amelyek még nem fejeződtek be.

– A legfontosabb területként nevezte meg az e-business. Melyek a további kiemelt területek az IBM Magyarországnál?

– Az e-business nem más, mint a legmodernebb technológiák és megoldások kombinációja, ami lehetővé teszi ügyfeleink üzleti céljainak jobb támogatását. Ebből a szempontból az e-business áll az első, a második, sőt a harmadik helyen is. Persze ezen nincs mit csodálkozni,

hisz világszerte nagyon hangsúlyos az e-business. De az e-business mellett más, hagyományos területeken is folytatjuk a munkát.

– Tavaly meglehetősen nagy volt a fluktuáció az IBM Magyarországnál. Hogyan akarják megállítani a folyamatot?

– Az emberek jelentik számunkra a legnagyobb értéket és sikerünk alapját. Ezért mindig is törekedni fogunk arra, hogy az IBM olyan cég legyen, ahol jó dolgozni. Az említett fluktuáció a magyar piacon nem meglepő, hiszen az informatikai piacon gyakran változtatnak munkahelyet az emberek. Nincs ez más-

ként Magyarországon sem. Ugyanakkor az IBM ügyfélközpontú vállalati: a felhasználóknak nyújtott értéket tartjuk a legfontosabbnak. Így olyan kollégákkal szeretnénk együtt dolgozni, akik ugyanígy gondolkodnak. Egyébként már érezhetően lassul a fluktuáció. S a folyamatra kedvezően hat majd az is, ha az IBM ismét megerősödik Magyarországon.

– Egy vezetőváltást követően az „új seprű” gyakran a vezetés összetételén is változtat. Tervez-e változtatásokat az IBM Magyarország is a felsővezetők körében?

– A változtatás a hétköznapi élet

része, hiszen mindig fejlődni kell. Mint már említettem, Magyarországon is fontosnak tartom a nemzetközi tapasztalatok felhasználását. Igaz, a kollégák eddig is figyelembe vették a külföldi ismereteket, de én ezt szeretném tovább erősíteni. Például úgy, hogy munkatársainkat elküldjük más európai országokba tapasztalatszerzésre, s jobban bevonjuk őket a nemzetközi feladatokba.

– Köztudott, hogy a menedzsmentben voltak titkos (ön)jelöltek az IBM Magyarország vezérigazgatói posztjára. Tud-e ezekről a munkatársakkal tovább dolgozni, vagy nem bántja, ha elmennek a cégről?

– Nagyon várom a már megkezdett közös munka folytatását a teljes menedzsmentsapattal. És minthogy az IBM hagyományosan talál helyi vezetőt a leányvállalatai élére, a jövőbeni vezérigazgató akár a magyar menedzsmentsapattal tagjai közül is kikerülhet.

– Az ön szerződése határozott időre szól?

## STAFÉTA

Herbert Gerber és Dietrich Roessner a tervek szerint három hónapig dolgozik együtt. Herbert Gerber közel két évtizedes magyarországi IBM-es pályafutása alatt elért legnagyobb sikerének azt tartja, hogy az IBM pozíciója összességében megerősödött. Lényegesnek tartja az oktatás támogatását. Büszkén emlegette, hogy 5 millió dollár adaként a BME-n működő E-business Akadémia létrehozásához. De sikerként könyveli el az e-fejlesztésekben és a szoftverfejlesztés területén elért eredményeiket. Magánemberként az oktatásban elért sikerek voltak nagyon fontosak Herbert Gerber számára.

A távozó vezérigazgató nem látja el különösebben Magyarország-specifikus tanácsokkal Dietrich Roessnert, mert úgy hiszi, hogy utódja széles körű nemzetközi tapasztalata nagyban segíti majd a magyar piacon. Hiszen Európában sok e-business-projektben vett részt vezetőként, s a világ e-hálózatának kialakításában is szerepet vállalt. Herbert Gerber szerint az IBM elképzeléseit Dietrich Roessner jól ülteti át majd a magyar piacra.

– Nincsenek időbeli köttörtségeim. A lényeg, az IBM Magyarország – a helyi csapattal való közös munkán alapuló – sikere. Nem szeretném limitálni az itt töltendő időmet.

– Az IBM Magyarország az elmúlt években nem ápolt szoros kapcsolatokat a sajtóval. Tervez-e változtatásokat ebben a tekintetben?

– Igyekszem jó kapcsolatokat kialakítani a sajtóval. Ha erősek akarunk lenni az ügyfelek szemében, erre mindenképp szükségünk van. Nemcsak mondanunk kell, hogy erősek vagyunk, meg is kell mutatnunk. Természetesen ezt nem egyedül akarom megvalósítani, hanem a vezetés tagjaival együtt, csapatmunkában.

– Mikor tudósíthatunk az első sikerekről?

– Nem gyors sikerre törekszem. Ennek ellenére vannak olyan területek, ahol gyorsan kell lépni. Célok, hogy a munkám eredményes legyen, s mindig jó hírekkel láthassam el a médiát. Azaz, hogy az IBM sikeres legyen Magyarországon, az elmúlt több mint hatvan évhez hasonlóan.

Sziebig Andrea



DECUS HUNGARY  
A Compaq User Group

## DECUS MAGYARORSZÁG KONFERENCIA BALATONFÜRED 2001. MÁRCIUS 20-22.



A DECUS, a Compaq Felhasználók Konferenciája, az informatikusok hagyományos szakmai seregszemléje. Célja, hogy olyan nyílt fórum legyen, ahol a felhasználók szabadon kicserélhetik tapasztalataikat, tájékozódhatnak a Compaq termékeiről, megoldásairól, fejlesztéseiről és terveiről.

A konferencia témakörei:

- Compaq platformok
- Hálózatok
- Alkalmazások
- Pénzügyi alkalmazások
- Telekom alkalmazások
- Államigazgatási alkalmazások
- Adattárház
- eCommerce/Internet

Támogatók:

ORACLE  
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™

Microsoft

SAP

CISCO SYSTEMS  
EMPOWERING THE  
ENTERPRISE GLOBALLY™

bmcsoftware  
Assuring Business Availability

Médiatámogató:

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

COMPAQ  
Inspiration Technology







## Hogyan tudja kihasználni a "Hálózati Világ" internetes szolgáltatásait?

**Egyszerűen.**

**Keresse azt az internet szolgáltatót, akinél  
ezt az emblémát látja!**



Napjainkban a fejlett internet szolgáltatások forradalmasítják a vállalatok üzletmenetét. A VoIP segítségével a telefónia is átlép az internet korszakba, ami jelentős költségcsökkenést és egy sor új szolgáltatást hoz magával. A virtuális magánhálózat (VPN) alacsony költségű, nagy teljesítményű, nagy kiterjedésű hálózatok (WAN) kialakítását teszi lehetővé. A távoli alkalmazás-tárolásnak köszönhetően pedig a vállalkozások szoftverigényeiket egy külső cégen keresztül elégíthetik ki. De hogyan lehetséges rátalálni a megfelelő szolgáltatóra, aki hozzásegítheti ahhoz, hogy valóban kihasználhassa ezen új technológiákban rejlő előnyöket?

Egyszerűen. Keresse azt a szolgáltatót, aki jogosult a Cisco Powered Network embléma használatára. Ez azt jelenti, hogy rendszere Cisco technológiára épül – arra a technológiára, amely a "Hálózati Világ" internet szolgáltatásainak mozdítórugója és amelyen gyakorlatilag napjaink teljes internetforgalma fut. Ennek segítségével ez a szolgáltató képes az internetet az Ön vállalatának egyre hatékonyabb szolgálatába állítani. Most, és a jövőben is.

Több információt szeretne? Keresse fel a Cisco Systems honlapját, ahol tájékozódhat az eszközeinket használó internet szolgáltató partnereinkről! [Cisco.com/cpn](http://Cisco.com/cpn)

**CISCO SYSTEMS**



EMPOWERING THE  
INTERNET GENERATION™