

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 9. SZÁM 2001. FEBRUÁR 27. ÁRA: 250 FORINT

## WIPO-konferencia

Összesen 66 ország doménnev-regisztrátorainak részvételével rendezett Genfben konferenciát a szellemi tulajdon felett órkódó világszervezet, a WIPO. A napirenden elsősorban a doménnev-bitorlás esetei szerepeltek, de érintettek más témákat is a szellemi tulajdon és az országszintű doménnevek közt fennálló konfliktusok tárgykörében. A WIPO reméli, hogy mind több regisztrátor tartja be önként a világszervezet által megfogalmazott Uniform Dispute Resolution Policy (UDRP); jelenleg az itt lefektetett alapelvek alapján döntenek azokban az esetekben, amikor a .com, .net és .org végződésű doménnevekkel kapcsolatban merülnek fel a szellemi tulajdonlás kérdései. (Ugyanebban a körbe tartoznak majd a most elfogadott legfelsőbb szintű doménnevek is). Jelenleg 224 országos szintű doménnev-vezető van kiadva, viszont csak 18 ország alkalmazza a WIPO rendszerét. Köztük is inkább a törpeállamok (valamint Mexikó, Venezuela és a Fülöp-szigetek), de hiányzik a listáról az összes nyugat-európai ország és Kanada.

Az európai felső szintű regisztrátorokat tömörítő Centr úgy véli, nem lehet olyan szabályrendszert kidolgozni, amely mindenre és mindenhol alkalmazható volna. „Örömmel üdvözlünk minden jó ötletet, és megnézzük, mit tudunk közülük hasznosítani”, mondta a szervezet vezetője. Nagy-Britanniában például a Nominet gondozza a .uk névtartományt, saját szabályzata alapján, amely – legalábbis szerintük – eddig jól bevált. Ráadásul tartalmaz olyan elemeket is – például a közvetítést –, amelyet a WIPO nem ismer, pedig a gyakorlatban nagy hasznát veszik. (IDGNS, Amszterdam)

## Mindent az informatikáról!



www.szamitastechnika.hu



## Előtérben az e-tanulás

A International Data Corporation (IDC) előrejelzése szerint 2004-ben az egyesült államokbeli vállalati képzési programok felét elektronikus oktatás formájában oldják majd meg. Különösen figyelemre méltó az 50 százalékos részesedés, ha meggondoljuk, hogy hozzávetőleg 17 milliárd (!) dolláros piacról van szó. Cushing Anderson, az IDC oktatási szolgáltatásokkal foglalkozó elemzője azt jósolja, hogy a következő három-négy évben érezhetően visszafogottabb lesz a CD-ROM-mal, videokazettával, illetve televíziós oktatóprogramokkal segített vállalati oktatási piac növekedésének üteme. Ezzel szemben az e-tanulás piaca évente legkevesebb 12-13 százalékkal bővül.

A Connecticut állambeli Sheltonban működő America Skandia nemzetközi pénzügyi és biztosítási szolgáltatásokkal áll ügyfelei rendelkezésére. Rebecca Ray, a cég első elnökhelyettese egyben az ügy-

nevezett America Skandia University oktatási igazgatója is. Ray és vezetőtársai három tanulási opciót kínálnak fel a hallgatóknak a gyorsan fejlődő vállalati egyetem: az alkalmazottak vagy a hagyományos, osztálytermi szituációt, vagy az egyéni, vagy az elektronikus tanulást választhatják. A lényeg az, hogy minél kevesebb időt töltsenek a munkahelyen kívül.

A bostoni Northeastern University az Államok nyugati partvidékén tevékenykedő egyik céggel kötött szerződést a Network Northeastern elnevezésű online egyetem üzemeltetésére. A vCampus és a Northeastern közös vállalkozása a működés első évében nem kevesebb, mint 1200 hallgatót vonzott. A bostoni online egyetem igazgatója, Susan Kryczka elmondta, hogy a professzoroknak látványosabb szerep jut, mint a webtervezőknek. Az IDC elemzője szerint a vCampus és a Northeastern University együttmű-

## Erős kezdés

A Voxline Kft. fennállásának első sajtótájékoztatóján, február 21-én jelentette be: 1,8 millió euróhoz jutott a 3TS Venture Partners kockázati befektető cég közreműködésével.

Fejes Sándor ügyvezető rövid szakmai ismertetője szerint a Voxline technológiája gyorsan, egyszerűen és testreszabva jelenít meg tetszőleges internet- és webtartalmat vagy -alkalmazást bármely mobiliszközön. A cég elsősorban átfogó üzleti szolgáltatásokat kínál mobiliszközöknek, internetportáloknak, online tartalom- és szolgáltatászállítóknak, intranetes kis- és közép vállalatoknak, valamint alkalmazásszállítóknak. Fejes úgy gondolja, hogy a Voxline technológiájával az üzleti felhasználók új szolgáltatásokat nyújthatnak új bevételi csatornákkal, a tartalomszolgáltatók megnevelhetik forgalmukat, a mobiliszközök pedig a mobilhasználati időt. A cég szoftvervilágcégekből, tranzakciós bevételekből, bevételmegosztásból és WAP-os reklámbevételekből számít

pénzre; fejlesztéseiben egyetemi és akadémiai kutatóközpontokkal működik együtt, és kutatási-fejlesztési pályázatokon vesz részt.

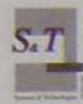
A 3TS Venture Partners befektető céget a magyarországi igazgató, Hradzski László mutatta be. Cége a 3i Technologieholding VC GmbH és a SITRA (Finn Nemzeti Alap a Kutatásért és Fejlesztésért) közös vállalata, a 66 millió eurós Technologieholding Central and Eastern European Funds alapkezelője és befektetési tanácsadója. Ez az alap kinn befektetési tőkét a közép-európai térség technológiai vállalatainak növekedéséhez. Tavaly június óta 7-8 jelentős befektetése volt a térségben; a Voxline-ba azért tett ekkora összeget, mert a cég technológiájában nagy piaci lehetőséget lát (nemcsak Magyarországon és Európában, hanem az egész világon), a Voxline komoly technológiai tudással és nemzetközi üzleti tapasztalatokkal rendelkező alapítói pedig alkalmasnak látja a piac meghódítására.

Seres Iván

## Tisztelt Partnereink!

Az InNet Kft. akvizíciójával tovább bővült az S&T cégcsoport magyarországi tagjainak száma és tevékenységi köre. Az InNet Kft. 2001 március 5-től az S&T Magyarország Kft. székhelyére költözik az Infoparkba. Így a két cég együtt tovább erősíti jelenlétét és súlyát az informatikai szolgáltatások piacán és Önök a már megszokott magas színvonalú kiszolgálásban részesülnek a jövőben is.

Új elérhetőségeink: Cím: 1117 Budapest, Neumann János u. 1.  
Telefon: (+36-1) 371-8000, fax: (+36-1) 371-8001  
E-mail: info@innet.hu, web: www.innet.hu



## AZ E-TANULÁS PIACA EURÓPÁBAN

|                            | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | Átlagos növekedés |
|----------------------------|------|------|------|------|-------------------|
| Tartalom                   | 409  | 737  | 1316 | 2134 | 93                |
| Szolgáltatások             | 143  | 308  | 598  | 1107 | 123               |
| Szolgáltatói megoldások    | 165  | 295  | 479  | 711  | 83                |
| E-tanulás piaca együttesen | 717  | 1340 | 2393 | 3952 | 96                |

millió dollár

(Forrás: International Data Corporation)

kódése példa értékű: mindkét fél kizárólag a maga dolgával törődik.

A New York-i Deutsche Bank, amely korábban a DigitalThink céggel közösen üzemeltette elektronikus oktatási programját, ma már azt fontolgatja, hogy házon belül oldja

meg a technikai feladatokat. Nem mintha nem lett volna jó partner a DigitalThink, de Adam Girard, a Deutsche Bank elnökhelyettese jobban örülne, ha az online oktatási központ működése szigorúan a pénzügyintézet belügye lenne. (CIO)

## Újabb dotcom-bajok

Januárban az Egyesült Államokban 49 internetes vállalkozás ment csődbe, 112 dotcom céget pedig, összesen több mint 5 milliárd dollár értékben, felvásároltak – derül ki egy friss felmérésből. A befektetői pénzek elapadása miatt kellett bezárni olyan webes vállalkozásokat, mint a Walt Disney szórakoztató weblapja, a Go.com, az elektronikus kiskereskedelemmel foglalkozó Send.com vagy az egészségügyre specializálódott SelfCare.com. Összesen több mint 1,5 milliárd dollárt fektettek be azokba a vállalkozásokba, amelyek 2001 első hónapjában lehűzték a redőnyt. Többségük most kétségbeesetten próbál megszabadulni még eladható értékeiktől.

Közép-Európában sem jobb a helyzet. A januári veszteséglistára írható a kulturális ajánlóportál, a Globopolis, amely egyszerre zárta be összes irodáját a térségben. A Globopolis.hu befektetőinek 6 millió dollárja bánja a dolgot. Bajban

van a Vianouvo.hu is; a portál befektetőt keres, ami elég nehéz feladatként látszik. (Munkatársunktól)

## Pannon NetShop

Interneten keresztül is hozzájuthatnak előre fizetett csomagokhoz, mobiltelefonokhoz és tartozékokhoz a Pannon GSM előfizetői és Praktikum-ügyfelei. A Pannon NetShopban azok vásárolhatnak, akik regisztrálták magukat a PannOnline szolgáltatásra. Az interneten megrendelt termékeket futár viszi házhoz.

Az ügyfél hordozható bankkártya-leolvasón keresztül egyenlíti ki a számlát, a készpénzforgalmat tehát teljesen kiiktatták. (Munkatársunktól)



# **A LEGÚJABB GAZDASÁG MEGOLDÁSSZÁLLÍTÓJA.**

**(TUDJA, A NYERESÉGES GAZDASÁGÉ.)**

Az e-business napjainkban ugyanolyan ígéretes, mint amilyen az ügyvezetett új gazdaság volt annak idején. Mindössze annyi történt, hogy a már-már elavultnak gondolt fogalmak, mint például a stratégia, az infrastruktúra és a nyereségesség, új erőre kaptak. Köszöntjük a legújabb gazdaságban! Nincs még egy vállalat, amely ennyire felkészült volna az értékközpontú e-business korszakára, mint az SAP az általa kínált beszállítói, alvállalkozói, ügyfélkapcsolati megoldásaival. Véget ért az új. Jöjjön a legújabb! Ismerje meg közelebbről: [www.sap.com](http://www.sap.com)

THE BEST-RUN E-BUSINESSES RUN SAP



# TARTALOM

## PIAC

- Megoldások építői (Mártonffy Attila) 4. oldal
- Delphi után Kylix (Seres Iván) 4. oldal
- Online ügyfélkezelés (Mártonffy Attila) 5. oldal
- Új 3Com-termékek (Csórián Sándor) 6. oldal
- Teleház Óbudán (Mallás Judit) 6. oldal
- Másfél milliárd (Mallás Judit) 6. oldal
- Így szavaztunk (Mallás Judit) 6. oldal

- Ellison a rendszerintegrátorok ellen (Kelemen Zoltán) 7. oldal
- Automatizált figyelmeztetés (Révész Gábor) 8. oldal
- Új Intel-mobilprocesszor (Csórián Sándor) 8. oldal

## VEZÉRCIKK

- Nagykorúság (Révész Gábor) 6. oldal

## TÁVKÖZLÉS

- HÍREK
- Avaya oktatóközpont Budapesten (Mallás Judit) 9. oldal
- Magyar Távközlés? (Mallás Judit) 9. oldal
- Műholdas privatizációk (Mallás Judit) 9. oldal
- Itt a GPRS (Mallás Judit) 9. oldal
- Gecser távozik (Mallás Judit) 9. oldal
- Közgyűlés után (Mallás Judit) 9. oldal



Az új oldal kovácsai

11. oldal

## NAPLÓ

- Az új oldal kovácsai (Vánca István) 11. oldal

## INTERJÚ

- Hosszú az út az új cégig – T-Systems Magyarországra (Révész Gábor) 14. oldal

## HARDVER

- HÍREK
- Két egyforma, egy más forma – Újabb színes lézerek (Horváth László) 15. oldal

## SZOFTVER

- HÍREK
- X-misszió – A Microsoft és a Unix-rendszerek világában (Kelemen Zoltán) 17. oldal

## HÍRHÁTTÉR

- SUN-központ nyílt Stockholmban (Zimányi Katalin) 18. oldal

## ÚJ GAZDASÁG

- HÍREK
- Kellenek a kihívások – Irány az internetpar! (Zimányi Katalin) 19. oldal
- Egyre intímebb kapcsolat – CRM, avagy az ügyfél viselkedésének vizsgálata (Mártonffy Attila) 20. oldal

## PÉNZ, PIAC, PROFIT

- 22. oldal

## ELŐZETES

- 22. oldal

## E SZÁMUNK HIRDETÉSEI

- 22. oldal



Larry Ellison

7. oldal

# A HÉT HÍREI

## Zimmermann lávozik a NAI-tól

Othagyja a Network Associates a Pretty Good Privacy (PGP) titkosítóalgoritmus és -termék kitalálója, Philip Zimmermann, aki 1996-ban alapította a Pretty Good Privacy céget, amelyet egy évvel később vett meg a Network Associates (NAI). Zimmermann most azért válik meg a cégtől, mert nincs egyetértés köztük a PGP jövőjét illetően. A NAI keretein belül PGP Security néven működő cég az elmúlt több mint három év alatt a titkosítóprotokoll több változatát is kiadta, így a PGP forráskód nyílt változatait, de vállalati alkalmazásokat is épített köré. Tavaly év végén új vezetés került a PGP Security élére, és az új elképzelések fényében Zimmermann nem tudja, a jövőben mennyi forráskódot publikálnak szabadon. Ez az alapvető oka annak, hogy a jövőben az irországi központú Hush Communications „főtitkosnok” (chief cryptographer) lesz.

## Peren kívül egyezkedne a Napster

Öt év alatt összesen 1 milliárd dollárt fizetne a vele perben álló öt nagy lemezkiadónak a Napster; cserébe viszont előfizetéses formában tovább üzemeltethetné a pillanatok alatt óriási népszerűsége szert tett zenecsereberélő szolgáltatását. Az öt érintett kiadó a BMG Entertainment, a Universal Music Group, a Warner Brothers Music Group, az EMI Group és a Sony Music Entertainment; érdekeiket az amerikai lemezkiadók szövetsége, a RIAA képviseli. A Napster az öt kiadónak évente 150 millió dollárt fizetne azért, hogy nem kizárólagos licencjogot szerezzen zenéjükhöz; az összeg az öt vállalat annak arányában osztozna, hogy kiadványaik milyen számban fordultak elő a Napster szolgáltatásában. További évi 50 millió dollárt tennének félre a független művészeknek és kiadóknak.

A Napster felhasználói a jövőben csak előfizetés ellenében vehetnek igénybe a szolgáltatást. A mostani tervekben kétféle előfizetés szerepel: egy alapszintű (várhatóan 3-5 dolláros havi áron), ahol korlátoznak a letölthető zenék számát, és egy bővítt, 6-10 dollárért, amely korlátlan letöltést biztosít. A Napster közleménye szerint saját felméréseik azt mutatják, hogy a felhasználók döntő többsége ennyit hajlandó lenne áldozni a szolgáltatásra.

## PwC-védelem a szellemi tulajdonhoz

A nagyvállalati ügyfeleinek kíván segíteni szellemi tulajdonuk megvédésében a PricewaterhouseCoopers új szolgáltatása, a Digitection. A webkereső szoftvereket és a tartalomkezelő technológiákat ötvöző Digitection a weben kutat a cég szellemi tulajdonjogainak esetleges megsértése után, és ha erre utaló nyomokat talál, értesíti

a vállalatot. A PwC szerint a nagyvállalatok így hatékonyabban őrizhetik szabadalmait, szerzői jogi védelem alatt álló anyagaikat, védjegyeiket és kereskedelmi titkaikat, illetve gyorsabban értesülhetnek az esetleges jogsértésekről. (IDGNS, San Francisco)

## Peren kívül egyezkedne a Napster

A Napster felhasználói a jövőben csak előfizetés ellenében vehetnek igénybe a szolgáltatást. A mostani tervekben kétféle előfizetés szerepel: egy alapszintű (várhatóan 3-5 dolláros havi áron), ahol korlátoznak a letölthető zenék számát, és egy bővítt, 6-10 dollárért, amely korlátlan letöltést biztosít. A Napster közleménye szerint saját felméréseik azt mutatják, hogy a felhasználók döntő többsége ennyit hajlandó lenne áldozni a szolgáltatásra.

A RIAA egy csöppet sem volt elragadtatva a Napster tervétől. „Először hagyjanak fel a jogsértéssel, hagyjanak fel a bírósági eljárás akadályozásával, és kétszeres erővel igyekezzenek kiépíteni egy legális rendszert”, fogalmazott az igen kemény hangú közleményben Hilary Rosen, a RIAA elnök-vezérigazgatója. (IDGNS, Tokió)

## Szabványtervezet a multimédiához

Rich Media 3D (RM3D) néven új kezdeményezést indított útjára a Web3D Consortium: célja nyílt szabvány létrehozása az interneten továbbított „gazdag” – videóban, háromdimenziós grafikában és hangokban bővelkedő – tartalomhoz. Az RM3D egyik fő feladata az lesz, hogy kidolgozza azokat a módszereket, amelyek alapján az említett tartalom minden internetes eszközön – tévéadaptereken, internet-terminalokon – helyesen jelenik meg. A munkacsoport a tartalom létrehozását is szeretné egyszerűsíteni. A kezdeményezés fő támogatói a készülőjezártók és a tartalomszolgáltató vállalatok. A munkacsoportban részt vesz a 3Dlabs, az ATI Technologies, az Eyematic Interfaces, az iVAST, az OpenWorlds, a Shout Interactive, a Sony, az SRI International és az osztrák Uma cég képviselője. Márciusban már szabványtervezettel szeretnének előállni, a végleges specifikációt decemberre ígérik. A mögöttes technológia nagy részét a Sony már kifejlesztette az interaktív televíziós piachoz; a tartalom-szolgáltatók érdeklődését az magyarázza, hogy a nyílt szabványok hiánya hátráltatta az üzlet fejlődését. A specifikáció szövegtervezete a <http://www.web3d.org/WorkingGroups/rm3d/rm3dcontacts.html> címen olvasható. (IDGNS, Washington)

# NAPI online

www.napi.hu napindító

www.napi.hu

## Gazdasági hírek. Azonnal.

**Villámgyors.**

**Alapos.**

**Átfogó.**

# Megoldások építői

Nemrégiben állt össze a Hewlett-Packard Magyarországnál egy csapat, amely kifejezetten a pénzügyi szektornak szóló szolgáltatásokkal foglalkozik. Potenciális ügyfélkörükbe tehát bankok, biztosítók és értékpapír-forgalmazók tartoznak. A HP a teljes megoldáspalettát képes szállítani nekik, a hardvertől az alkalmazásokon át a tanácsadásig – változta fel cége újonnan alakult pénzügyi üzletágának tevékenységét Szántó Péter kereskedelmi üzletágvezető és Plájás Gábor vezető konzulens.

A HP-nél kialakult egy olyan szakemberegység, amely a szolgáltatási „szendvicsmodell” mindhárom rétegét képviseli: a legfelső szinten igényeket mér fel, megvalósíthatósági tanulmányokat és egyéb elemzéseket készít, tanácsot ad; a középső szinten alkalmazástechnológiai kérdésekkel foglalkozik, „leg-alul” pedig infrastruktúrát telepít. A tanácsadók megoldásajánlataik kidolgozásánál „együttgondolkodó” fórumokat, úgynevezett discovery workshopokat is tartanak ügyfeleikkel. Ilyenkor a tanácsadók interjúkkal, beszélgetésekkel mérik fel az igényeket.

Szántó Péter a csapat tevékenységében fontos momentumnak nevezte, hogy minden a cégtől függetlenül történik: a HP ugyanis más gyártók termékeit is felvette pénzügyi megoldásainak kínálatába. Egyrészt ez lehet a biztosítóka an-

nak, hogy az ügyfelek igényeiknek megfelelő kiszolgálásban részesülnek, másrészt pedig az, hogy az üzletág dedikált kereskedelmi munkatársakat kapott. Plájás Gábor a hazai pénzügyi piacon egyébként a független, kreatív, az üzleti folyamatok minden szegmensét átlátó tanácsadók felértékelődését várja a közeljövőben, ahol a konszolidáció, az éles versenyhelyzet szinte felbecsülhetetlen értékűvé teszi az információt.

A csapatban az üzleti tanácsadók kívül megoldástervezők (solution architect) is dolgoznak. Mivel a HP gyakran partnerei megoldásait integrálja a sajátjával, az ő feladatuk, hogy a mozaik darabjait átlásák, összerakják, adott esetben méretezzék, működésüket felmérjék, s mindezt összehozzák a tanácsadók által felmért üzleti igényekkel. A HP pénzügyi csapata igyekszik megtalálni azokat a fókuszterületeket, amelyeken igazi szakértelemmel tud felmutatni; ugyanakkor nem törekedik rá, hogy a piac minden szegletében jelen legyen. Ott viszont, ahol bevetik tudásukat, rendelkezésükre áll a cég nemzetközi hálózatának minden tapasztalata.

A fókuszterületek közé tartozik az e-banking – beleértve a mobilbankinget is –, az ügyfélkapcsolat-kezelés (CRM) és az adattárház-építés (data warehousing). E három terület szorosan összefügg egymással, lényegében egységes üzleti folyamatot alkot, s ebben a tanácsadók

közreműködése nélkülözhetetlen. Az új generációs banki szolgáltatások sikeres bevezetésére Szántó Péter az ING Groupnál leszállított pénzügyi portált emelte ki.

A HP idegen termékként integrálja saját megoldásaiba – az Open-

View rendszermenedzsment-szoftver, a Nimius internetbanki megoldás és a Presidium biztonsági rendszer mellett – a Bea banki tranzakció-kezelő middleware-jét és a Broadvision One-to-One Marketingjét. Eredményes az együttműködés az Oracle-lel is. A cég gyakorlatilag a HP nemzetközi szintű stratégiai szoftverpartnerének számít: közösen kínálnak CRM-, DW- és portálmegoldásokat az ügyfeleknek.

Közösen munkálkodik a HP a CMA nevű svéd céggel is, mégpedig a pénzügyi alkalmazások integrációjában. Plájás Gábor tapasztalata szerint egyébként nagyvállalati, de különösen banki környezetben jobbra még hiányzik az a tudás, amely közös nevezőre hozhatja bizonyos alkalmazásokat, termékeket, illetve megoldaná ezek kommunikációját.

Mártonffy Attila

## Delphi után Kylix

Újabb jele van annak, hogy Steve Ballmer okkal tartja első számú fenyegetésnek a Linuxot; a Borland – mint azt a Hotel Heliában rendezett, óvatos becslés szerint legalább ezer érdeklődőt vonzó bemutatón látni is lehetett – létrehozta a vállalati alkalmazások fejlesztésére szánt integrált vizuális fejlesztőkörnyezetet, RAD eszközt: a Delphi-t érő Kylixet.

Ludovic Neveu regionális értékesítési vezető először röviden bemutatta a Borlandot. Neveu meghatározása szerint a Borland az e-üzleti alkalmazások implementációjához ad szoftverplatformot: (C++-os, delphis, javás) fejlesztőeszközöket, az üzembe állításhoz szükséges eszközöket (AppServer, VisiBroker) és felügyeleti, működtetési eszközöket (AppCenter). Elmondta, hogy a cég 2001-ben erősíteni szeretné a fejlesztők támo-

gatását. Neveu után Jason Vokes következett. A RAD termékek európai, közel-keleti és afrikai felelős vezetője négy szakaszban mutatta be a Kylixet. Előbb általános áttekintést adott róla, majd a program felépítését ismertette, a délutáni két szakaszban pedig az adatbázis-alkalmazások, illetve a webes alkalmazások kylixes fejlesztését szemlélítette.

A Kylix voltaképpen linuxos Delphi: a Delphi 5-ös (windowsos) változatában írt kódok vihetők át rá (a Delphi készülő, 6-os változatában már lesz windowsos és linuxos fordító is). A Borland linuxos, platformfüggetlen adatbázis és webes alkalmazások fejlesztésére ajánlja, elsősorban azoknak, akik már fejlesztettek linuxos alkalmazásokat, van gyakorlatuk a Delphi-ben vagy windowsos (például Visual Basic-es) fejlesztési

ismereteiket szeretnék Linuxra konvertálni. A Delphi windowsos VCL-jei (Visual Class Library) a Kylixben platformfüggetlen CLX-ekké (Component Library for Cross-platform) változtak át: a System CLX-szé, a Visual CLX-szé, valamint az adatbázis-alkalmazásokban (Oracle-höz, BD2-höz, InterBase-hez és MySQL-hez) használható DataCLX-szé és a webes alkalmazásokhoz szükséges NetCLX-szé. A Kylix a CodeInsight révén megőrizte a linuxos fejlesztések egyik fontos jellegzetességét: el lehet jutni vele az alkalmazás minden apró részletéhez.

A Borland elsősorban a Mandrake, a Red Hat és a SuSE disztribúciókhoz ajánlja a terméket (a 6.2-es változattól, a 7.2-es változattól, illetve a 7.0-s változattól kezdve).

Seres Iván

## SMALL BUSINESS • BIG BUSINESS • E-BUSINESS

MAGYARORSZÁGI  
ORACLE FELHASZNÁLÓK  
KONFERENCIÁJA

SOPRON, 2001. ÁPRILIS 2-6.

JELENTKEZÉS: WWW.HOUG.ORACLE.HU

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

TÁMOGATÓK: **COMPAQ** **Sun** **MIS** **HP** **HEWLETT  
PACKARD**

**IBM** **EMERSON** **STEL** **VIAGRA** **ORACLE**

**ICL** **KPMG** **iz** **...**

HÁLÓZATI PARTNER:

**...**

MÉDIATÁMOGATÓK:

**SZÁMITASTECHNIKA** **HEYTEC** **VIAGAZDASAG**

**HOUG**  
KONFERENCIA  
2001. SOPRON

**ORACLE**  
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™

# Online ügyfélkezelés

A Customer Relationship Management a mySAP.com elemeként már egy ideje bekerült a német szoftvercég kínálatába.

A CRM alkalmazási eleme egy központi CRM-szerverből és bővítményeiből áll. Az üzleti követelményektől függően nem kell valamennyi bővítményt telepíteni vagy használni. A CRM-felhasználók a mySAP.com Workplace segítségével kapcsolódhatnak a CRM-komponensre. Az internetfelhasználók a termékeket és szolgáltatásokat a CRM-alkalmazási elem internetkomponensének segítségével is konfigurálhatják, megrendelhetik. A mobilértékesítési személyzet és a mobilügyfél-szolgálati ügynökök laptopjukon vagy a szokásos eszközökön keresztül csatlakozhatnak a rendszerhez.

A CRM az egész vállalatra vonatkozóan szolgáltató konszolidált adatokat az ügyfélkapcsolatokról. Ennek érdekében az adatokat a beépített R/3 back-end rendszer, más néven OLTP (Online Transaction Processing) továbbítja. Az SAP Business Information Warehouse (BW – üzleti információ adattár) a CRM-megoldás adatforrása, de a konszolidáció és az elemzés érdekében az adatok a BW felé is áramlanak. A Supply Chain Management (értéklánckezelés) funkcióval az SAP Advanced Planner and Optimizer (APO – tervező és optimalizáló megoldás) jelenti a kapcsolatot. A külső szolgáltatóktól és a régi rendszerektől érkező adatok közvetítő szoftveren,

a CRM middleware-en keresztül jutnak a rendszerbe.

Az SAP bázisrendszerére épülő CRM-komponens támogatja a CRM üzleti objektumok – ügyfelek, tevékenységek, lehetőségek, termékek, termékkatalógusok – és az alkalmazási elemek – internetes értékesítés, szervizinterakciós központ, tele-értékesítés, kampánymenedzsment stb. – kezelését. A kommunikáció vagy az integráció miatt némelyik elem esetében külső kiegészítő programokra is szükség van. A middleware szint főként a többi rendszerrel – mobilkliensekkel, back-end rendszerekkel, adatbankokkal – folytatott kontrollált adatszerét végzi. Az üzenetek sorba állítása az adatok küldését és feldolgozását segíti elő. A külső rendszerekhez szoftveradapterrel lehet csatlakozni; ezek feltérképezik és konvertálják a különböző adatformátumokat. A CRM-alkalmazási komponensek az adapteren keresztül folytatnak adatszerét a middleware szinttel.

A mySAP.com Workplace a mySAP.com elem; szerepekhez kötött, személyre szabott webhozzáférést biztosít a feladat elvégzéséhez szükséges valamennyi rendszerhez, funkcióhoz és szolgáltatáshoz. A munkahely (munkaállomás) képernyője a felhasználó vállalaton belüli szerepe szerint alakul. A felhasználók az R/3 komponensek és/vagy külső rendszerek által biztosított konkrét üzleti forgatókönyvben tevékenykedhetnek. A mySAP.com

Workplace két részből tevődik össze: a Workplace Serverből és a Workplace Middleware-ből. A mySAP.com munkaállomás-szerver a felhasználói profilokat tárolja és a környező rendszerekhez biztosít hozzáférést, míg a munkaállomás middleware része HTML-renderinget és portálépítést végez.

Az Internet Sales and Service (internetes értékesítés és szolgáltatás) alkalmazási elem az internetes felhasználók számára kínál hozzáférést a CRM-komponenshez. Hogy a rendszer funkcióit a webes felhasználók is kihasználhassák a webtől való keresztül, az alkalmazáskomponenshez SAP Internet Transaction Server (ITS – internettranszaksziós szerver) szükséges. A termékkatalógusok a CRM-rendszerből kerülnek a külső indexszerverre, így gyorsabb a hozzáférés a termékkel kapcsolatos adatokhoz. Az IPC-komponens (Internet Pricing & Configurator – internetes árszabás és konfiguráció) a webes alkalmazások konfigurációs adatait és árszabását adja meg. Az IPC és a CRM-rendszer közvetett módon kapcsolódik az ITS-hez. Az árszabás és a konfiguráció feladataihoz szükséges adatokat a rendszer az OLTP R/3-as rendszerrel tölti le az IPC SQL-adatbázisába.

A Mobile Sales (mobilértékesítés) és Mobile Services (mobilszolgáltatások) komponens a vállalat mobilértékesítési munkatársait, illetve szervizműveiket támogatja.

Az adatokat a központi CRM-rendszer middleware-komponensével lebonyolított rendszeres adatszeretén tartják karban. A CRM Mobile Sales and Service felhasználói laptopjukon kiterjedt PC-alkalmazást (és helyi adatbázist) hordanak magukkal. Időről időre telefonon vagy más hálózaton át csatlakoznak a CRM-rendszerre, majd kicserélik a kapcsolatot két végén felhalmozódott, sorba állított adatokat. Az adatvitel a Communication Stationon (kommunikációs állomás) keresztül valósul meg.

A CRM-komponensen belül az integrált kapcsolatközpont révén az üzleti partnerek egyeztetés több kommunikációs csatornán keresztül folytathatnak interakciót az ügyfélszolgálatl és a támogató központtal. A beépített SAP-szabvány API SAP-Phone és SAPConnect programja mind a befelé, mind a kifelé tartó folyamatokat támogatja. A SAP-Phone API interfész funkcionál az alkalmazáskomponensek, a CTI-middleware (Computer Telephony Integration) és a telefonos komponensek között, így a telefonos hálózat és a CRM-rendszer közt közvetlen kapcsolat áll fenn. Az SAPConnect interfész és az SAP munkafolyamat kapcsolata az üzleti partnerekhez futó, illetve tőlük érkező teljes körű email-feldolgozás támogatására alkalmazható ki. A levelezőszerverrel érkező leveleket az SAPConnect a CRM-komponens SAPOffice programjába irányítja.

A Contact Center (kapcsolatközpont) hatékonyságát vannak hivatva emelni olyan tudáskezelő eszközök, mint az SDB (Solution Database)



és az IIA (Interactive Intelligent Agent). Az SDB tudásbázisemet kínál a szervezetek számára; ezeknek az elemeknek rendkívül rugalmas a struktúrájuk, továbbá hatékonyan szerzik meg és gondozzák a vállalati felhalmozódott tudást. Az SDB szerkezete egyébként megoldás-adatbázisból, keresőből és indexkészítő funkciókból áll. Az IIA interaktív kommunikációval keres az SDB-n belül, majd megtalálja és kiválasztja a legvalószínűbb megoldást a keresett elemre. Az IIA az adott keresésből tanulni is képes.

A CRM-rendszer és a kapcsolódó OLTP R/3-as rendszer közt az adatszeret javarészt a middleware-en át jön létre. Az adatszeret első lépésként a testreszabási, illetve a törzész és tranzakciós adatok kerülnek a CRM-rendszerbe. Az R/3 PlugIn nemcsak a CRM-komponens adatátvitelét támogatja, hanem a többi mySAP.com komponenssel – SAP BW, SAP APO – folytatott adatszeret is lebonyolítja.

M. A.

## JOB UNIVERSE.HU

### ... az univerzális állásbörze!

Akár keres,  
akár kínál  
itt mindig  
talál!



www.jobuniverse.hu

The screenshot shows the JobUniverse.hu website. At the top, there's a navigation bar with 'DE COM HU' and 'JOB UNIVERSE HU'. Below that, there's a search bar and a 'Keresés' button. The main content area displays a list of job listings. A magnifying glass is positioned over one of the listings, which reads: 'JobUniverse.hu állást keres - személyes adatait ingyen... az állásbörze... mindössze egy adatlapot kell kitöltenie... a munkaadók oldalára beléphet a munkaadók oldalára olvashatja el, hanem...'. The website also features a 'DUNA KAPCSOLÓ' section and a 'Tovább' button.

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

## Nagykorúság



Fontos lépést tett a magyar tartalomszolgáltató ipar a nagykorúság felé akkor, amikor két legfontosabb képviselője, az Index és az Origo letette az asztalra az általa kidolgozott Tartalomszolgáltatói Kódexet, és egyben bejelentette a hozzájuk hasonló vállalkozásokat tagjai közé váró egyesület megalakítását. Ma még nem látszik, hogy az új egyesület milyen erővel és milyen irányok mentén tud majd fellépni, célja azonban kimondatlanul is világos: alternatívát szeretne kínálni a webes világot érintő állami szabályozási törekvésekkel szemben. Ezekből pedig tisztességes mennyiség akad. Közülük talán a legfőbb az a tartalmak megvalósulási kívánó ötlet, amely, mint emlékeztet, az ORT-t körüljáról származik. Ezért nagyon fontos, hogy a két szolgáltató médiaszakemberei ügyvédek segítségével kódexet dolgoztak ki, amelyben az iparág általuk kívánatosnak tartott magatartásformát rögzítik. Emellett a dolog azért is fontos, mert ma már a technikai feltételek nagymértékben megkönnyítik, hogy médiagyakorlattal nem rendelkező sokasága adjon ki „újságot” a weben – így aztán számos érdekes jelenséggel találkozhat a nagykorúság.

Talán a legérdekesebb kérdés az, kié is a tartalom, azaz hogy néz ki az idézés jogának mértéke és módja. Ugyanis a teljes folyamatban a tartalom elkészítése viszi el a legtöbb pénzt, tehát ezen lehet a legtöbbet megakartítani. Ezt a lehetőséget pedig nem hagyják ki azok, akik az „internet szabadságával” takaróva kutyaközségesen elulajdonítják mások szellemi értékeit, és bár fűgefalelvélként odairják, hogy az adott hír vagy tudósítás másik laptól származik, azért természetesen ők sem gondolják komolyan, hogy ezzel bármit is jóvátejték volna az elulajdonítás vétségéből. A dolog sajnos nem egyedi: több olyan webhely is van, amely szinte kizárólag másoktól származó tartalomra épül, és jelenleg nincs rá mód, hogy legalább a szakmai közönségben tudatosítani lehessen: jogszertőt támogat a hirdetésével. Ez a feladat most az egyesületre vár, amely természetesen nem hatóság, de adott pillanatban a megvalósulása többet jelenthet, mint egy rendőrségi vagy a jogvédő hivataltól származó hír a jogok megsértéséről.

Ugyanennyire zavaros kérdés az internetes adatkezelés ügye. Nincs még egy olyan médium a világon, amely ennire pontos képet alakítana ki az olvasókról. Éppen ezért nagyon fontos rögzíteni, ki és mit tehet a hozzá beérkező adatokkal. Különösen fontos ez most, amikor a dotcom világ reszeg-ropog, és kiderül, hogy a tartalomszolgáltató értékek közül a legnagyobb – sőt valószínűleg az egyetlen érték – az az adatbázis, amelyet a látogatóról őriz. Ezért aztán az elfogadott kódex részletesen foglalkozik ennek a szerkezetű területnek a legfontosabb elemeivel. Kimondja a részadatbázisok egyesíthetőségének tilalmát is, amivel legalább elvben megvédi az olvasót a kéréstlen marketinglevelek tömkelegétől. Arról nem beszélve, hogy az elérési szolgáltatás és a tartalomszolgáltatás nagyon sok esetben azonos égen belül működik, és eddig csak a jó ízlés szabta fal emelkedett a két adatbázis között.

Van egy sajátos terület, amellyel a jogalkotás eddig nem foglalkozott. Ez az internet lényegéhez tartozó interaktivitás, azaz a fórumok területe. Vékony jégen jár az, aki szabályozni kívánja a fórumok világát, mert nagyon könnyen szembeszúllhat a cenzúra széles körben elutasított vádjával. Ezért érdeme a kódexnek, hogy kimondja, az ilyen tartalom a társadalmi nyilvánosság sajátos formája, amelyre minden más szabályozás csak korlátozottan alkalmazható. Ebből következően a kódex szerint alapvetően nem a cenzúrát, hanem a módosítatlan közlést kell tekinteni. Ugyancsak nagyon fontos az a megállapítás is – amelyet a technológiát ismerők ugyan tudnak, de mások számára újra és újra el kell ismételnünk –, hogy a felhasználókról nem tudjuk, kik ők pontosan, és nem is akarjuk tudni, ki rejtheti egy-egy vélemény mögött. Alapvetően mindenkinek meg kell elégednie azzal, hogy a törvényekben részletesen leírt esetek kivételével – gyűlölködés és társai – a web a szabad vélemények tárháza.

Természetesen navitus lenne azt hinni, hogy egy ilyen kódexből a rosszak megjavulnak, a kételkedők tanácsot kérnek a tájékozottaktól és egyáltalán, mindenki üzleti angalként viselkedik majd. A kódex és maga az egyesület nem kínálhat többet, mint a nyilvánosság erejét. De ez sem kevés.

Révész Gábor



## Új 3Com-termékek

Új termékekről számolt be a 3Com hazai képviselője a február 16-án tartott sajtótájékoztatón. Ez év második negyedévtől lesz kapható az NBX 100 sorozat legújabb tagja, a SuperStack 3 NBX, amely a család többi berendezéséhez hasonlóan csomagkapcsolt IP alapú kommunikációs központ. Egységesen kezeli a beszéd- és az adatforgalmat Ethernet 10/100 LAN hálózaton. A telefonhálózat maximális kiépítettsége 600 készülék, 72 beépített hangposta-portjával nagyobb cégek tárolási igényeinek is megfelel. Szabó Gábor, a 3Com Magyarország marketingigazgatója kiemelte, hogy az új eszközzel alacsony fenntartási és adminisztrációs költség érhető el, minthogy az adat-, a hang- és a fax-forgalom egységesen kezelhető, az eszköz maga pedig egyszerűen, bön-

gészöböl konfigurálható. Az egyszerű telepítéshez általában nem szükséges külső szakértő céget igénybe venni. A rugalmasan bővíthető konfiguráció ára a kiépítettségtől függ: a 200 Ethernet 10/100-as telefonkészüléket tartalmazó rendszer 140 ezer dollárba kerül.

Lehner Tamás műszaki és fejlesztési igazgató az újdonságok közül kiemelte a 3CR990 típusjelzésű, beépített titkosítással rendelkező hálózati adaptereket. Az elektronikus kereskedelem bizalmas tranzakciói megkövetelik a titkosított adatátvitelt, amely különösen a kiszolgálókban ró komoly többletterhelést a központi processzorra. A kártya különböző változatai a szokásos 10/100 Ethernet adapter funkcióin túl az IPSec protokoll alatti DES, illetve 3DES titkosításra képesek. A tit-

kosítást a kártya saját 3XP processzorával hajtja végre. A munkállomás-változatok 64 kilobájt a kiszolgálóhoz készülőket pedig 256 kilobájt memóriát tartalmaznak, s mindegyik cserélhető a bekapcsolt gépben is. Bár minden Windows-variációhoz, illetve az SCO UnixWare 7 és a NetWare 4.x/5.x operációs rendszerekhez van meghajtójuk, a kártyára épített, önálló titkosítás egyelőre csak a Windows 2000 alatt használható. Egyre nagyobb szerepet kapnak a rádiófrekvenciás mobilhálózatok, amelyek ma, úgy tűnik, két szabványt követnek: a Bluetooth-t, illetve az IEEE 802.11 számú „drót nélküli Ethernet”-et. A 3Com mindkettőre fejleszt eszközöket, a PCMCIA, illetve az USB interfészre csatlakoztatva.

Cs. S.

## Teleház Óbudán

Két hónapos próbaüzemet követően, február 16-án megkezdte működését Budapest első teleháza. Az Óbudai Teleház az internet-hozzáférést és az irodai szoftverhasználaton kívül nagy hangsúlyt fektet többek között a számítástechnikai oktatásra, a munkaerő-közvetítésre (beleértve a távmunkát), valamint a tanácsadásra, tájékoztatót. Turi László, a teleház vezetője.

Jelenleg az országban mintegy 200 teleház és teleknyűhő működik, hallottuk Gáspár Mátyástól, a Teleház Kht. ügyvezetőjétől. A szövetség eddig – részben pénzügyi okokból, részben a feladatok eltérő jellegéből adódóan – nem foglalkozott városi teleházak támogatásával, ez azonban korántsem jelenti azt, hogy városi környezetben ne lenne létjogosultsága a kezdeményezéseknek. Idén országsszerte legalább 50 teleház létesül, a pénzügyi források már biztosítottak hozzá.

A Széchenyi-terv előirányzata ennélfelül optimistább: eszerint a teleházak száma az idén megkétszereződik, vagyis a terv erre az évre már 400 teleházzal számol.

Gáspár Mátyás jelezte: a Teleház

Kht. megkezdte a lobbizást annak érdekében, hogy a közösségi internet Budapest első teleháza. Az Óbudai Teleház az internet-hozzáférést és az irodai szoftverhasználaton kívül nagy hangsúlyt fektet többek között a számítástechnikai oktatásra, a munkaerő-közvetítésre (beleértve a távmunkát), valamint a tanácsadásra, tájékoztatót. Turi László, a teleház vezetője.

Az óbudai avatón Sikolya Zsolt, a Miniszterelnöki Hivatal Informati-

ka Kormánybiztoságának főosztályvezetője elmondta, hogy elkészültek a kormányzati adatgyűjtés nyilvántartás (KIKERES) szoftvereszközei. A rendszer teljes adatfelvitelének határideje 2002. június 30., ám ez év őszén már tartalmaz majd használható adatokat az interneten szabadon elérhető KIKERES adatbázis. A kormányzati portálra vonatkozó megvalósíthatósági tanulmány kidolgozása folyamatban van. A jelenlegi tervek szerint a portált 2001 végétől használhatják az érdeklődők.

M. J.

## Másfél milliárd

A Magyar Reklámszövetség és az IDC közös felmérése szerint tavaly a hazai internetes reklámpiac nagysága elérte a 1,59 milliárd forintot. A legnagyobb megrendelő az interaktív ügynökségek voltak, a piac 41 százalékát fedték le. Továbbra is az informatika/távokozás/internet-szektor költötte a legtöbbet – 46 százalékos a részesedése –, bár súlya csökkent a megelőző évhez képest. A mé-

diavállalkozások 21 százalékkal, a pénzügyi szektor 14 százalékkal részesedik a piacból.

Továbbra is a legkedveltebb hirdetősi eszköz a banner. Az elektronikus levélben elküldött hirdetések aránya megháromszorozódott. Az IDC véleménye szerint a piac, a dinamikus növekedés ellenére, továbbra is a fejlődés kezdeti stádiumában van. (Munkatársunktól)

### IGY SZAVAZTUNK

Február 14. és 21. között a következő kérdésre vártuk a www.szamitastechnika.hu olvasóinak választát: **Ön szerint remélhető-e valódi élmény (XP – experience) az új WindowsXP-től?**

A válaszok megoszlása a következőképpen alakult:

- Kétszázötven nyolc inkább jótékony oltira a fejlesztésre fordított 1 milliárd dollár – **32 százalék**
- Szerintem volna mikrosoft, mind a szoftverfejlesztésben fejlődésben a jelentősége – **27 százalék**
- Szerintem a költözött könyvtárak a biztonság terén megköszönhetik magukat – **24 százalék**
- Linux vagy Mac OS! Szerintem az XP szökőcska – **9 százalék**
- Azzal értek egyet, aki az experience helyett az „inexperience” kifejezés használatát gondolná helyesebbnek – **8 százalék**

# Ellison a rendszerintegrátorok ellen

Párizsi előadásában Larry Ellison az informatikai iparág éretlenségével magyarázta a rendszerintegrátorok szerinte eltúlzott szerepét. „Az IBM háromszázezer rendszerintegrációs tanácsadót foglalkoztat, hozzávetőlegesen 500 partnerük van, és ezek a fickók [tanácsadók] azzal foglalkoznak, hogy ragasztópisztollyal a kezükben összeillesztgessék a különböző részeket.” Az IT-iparág üzleti alkalmazásokat forgalmazó területének ellentmondásait Ellison az autógyártással illusztrálta. „Olyan ez, mintha az autógyártásban külön forgalmaznák az injektort, a szélvédőt és a többi alkatrészt, a vevőnek pedig otthon kellene összeraknia a kocsit.” Az Oracle első embere a szoftverrendszerrel késztermékként szeretné látni: „Nem tanácsadást és alkatrészeket akarunk eladni, hanem olyan terméket, amelyet azonnal használhat a vevő.” Ellison a továbbiakban kifejtette, hogy a szabványos alkalmazások testreszabása tévút, mivel a testreszabás igazából utólagos toldozgatás: „Egy autónál sem szerencsés átszerelni a felfüggesztést azért, mert a gyártó pótalkatrésze egyébként nem férne be.”

Kétségtelen, hogy az Oracle jelenlegi stratégiájához remekül illik a fenti retorika: a február 11. és 14. közt megrendezett párizsi Oracle AppsWorld konferencia fő témájával a szervezők az Oracle E-business Suite csomagot választották. Ennek az a lényege, hogy az elektronikus

üzletvitelhez szükséges alkalmazásokat az Oracle készen és ASP jellegű megoldásként szállítja a megrendelőnek. Gyártói szerint a csomag fő előnye, hogy a megrendelő a ter-



Larry Ellison

mékkel egységes és konszolidált alkalmazáshoz jut, amellyel megtekinthető az integráció és a testreszabás költségeit. „Ez persze nem jelenti azt – tette hozzá Ellison –, hogy az E-business Suite mindent megad a vásárlóknak. Nyolcvan-nyolcvanöt százalékos megoldással szolgálunk.” Az Oracle-vezér a General Electric áramtermelő részlegének példáját idézte fel. A GE az E-

Business Suite-ra tavaly novemberben adott megrendelést, majd öt hónap alatt egy egész gyárat át tudott szervezni annak érdekében, hogy a továbbiakban az internetet kihasználva működhesen. Ellison szerint a GE még húsz gyárat akar átszervezni a következő tizenhét hónapban: „A GE inkább választott egy öt hónap alatt bevezethető, 85 százalékos megoldást a százszázalékos helyett, amelyet három évig kell módosítani.”

Ellison az Oracle pénzügyi eredményeit elemezve elmondta, hogy forgalmuk egyre nagyobb hányadát teszik ki a szoftvereladás bevételei, míg a konzultációból származó forgalom csökken. Még érdekesebb – tette hozzá –, ha a költségoldalt nézzük: a rendszerintegrációval kapcsolatos bérköltségek lefaragásával, központosításával és szabványosításával a cég konszolidálta működését, így tavaly egymilliárd dollárt takarított meg. „Az IBM-nél éppen fordított a helyzet – jegyezte meg Ellison –, náluk a szoftverbevételek csökkennek, és bevételeik nagy részét a rendszerintegráció adja, így az integrációval kapcsolatos költségeik is magasak.”

Az Oracle új terméke annyiban hasonlít a már évekkel ezelőtt ismertetett Network Computing (NC) elvre, hogy a megoldás központosítja a számítási erőforrásokat, ezzel csökkenti az informatikai alkalmazások általános költségeit. A cég az összes leányvállalatot összefogó

informatikai kultúrát alakított ki, amely 60 ország vállalatát kezelő, egyközpontú, de különálló pénzügyi adatbázisra épül. Az új modell teljes mértékben internet alapú, és saját hálózaton fut majd. Larry Ellison párizsi sajtótájékoztatóján elmondta, hogy az Oracle 145 ország-beli irodáit egyetlen központból kívánják ellátni a kaliforniai Redwood Shoresban, amelyet egy coloradói biztonsági tükörszerver egészít ki. A központosítás nemcsak a pénzügyi és a HR-rendszereket érinti: a levelezőszolgáltatások számát 97-ről 4-re csökkentik, és 120 helyett csupán 4 adatbázist futtatnak majd. Kiadványuk szerint a központosítással 1999-ben a cég 600 millió dollárt takarított meg, míg a párizsi AppsWorld konferencián elhangzott a bővítés egymilliárdos szám is, amit jövőre – nem kis magabiztossággal – szeretnének megkétszerezni az Oracle-nél.

Az internet alapú rendszerek bevezetésével az Oracle kiterjeszti szolgáltatásait az alkalmazásszolgáltatás (ASP) irányában. Az Oracle 9i termékek – különös tekintettel a már piacra dobott Application Server modulra – egyik fő alkalmazási területének az ASP-megoldásokat tartják. A cég jelenleg is kínál weben keresztül elérhető online megoldásokat, amelyekkel a kis- és középvállalatok ügyviteli igényei fedhetők le.

Deme Csaba, az Oracle Hungary marketingigazgatója kérdésünkre

elmondta, hogy az Oracle jelenleg is az egyik legnagyobb ASP szolgáltató a világon az Oracle Business-Online szolgáltatással, mely jelenleg elsősorban amerikai ügyfeleket céloz meg, de a szolgáltatás technikai igénybe vehető a világ bármely országából. Ez a központi stratégia nem teszi lehetővé, hogy a leányvállalatok, így az Oracle Hungary saját, hazai ASP-modellét valósítsa meg. Az igazgató szerint a magyar piac egyelőre még nem érett az alkalmazások távoli használatára, melynek elsősorban kulturális és csak másodsorban infrastrukturális okai vannak. Az alkalmazásszolgáltatás bizalmi kérdés, mivel a vállalati adatok a cég falain kívülre kerülnek, és ezzel a gondolatlaltal még csak igen kevesen tudnak megbízható, különösen a kis- és középvállalatok esetében, akik az ASP szolgáltatás elsősorban célcsoportjai lehetnek. Emellett a magyar információtechnológiai beruházások nagy részét még ma is a hardvervásárlások teszik ki: a megrendelők szeretik adataikat saját számítógépeiken biztonságban tudni. De az alkalmazásbérlet is egyre inkább elterjed. Deme Csaba szerint, mert belső érdeklentéket okozhat a potenciális megrendelők informatikusai közt, hiszen az alkalmazások kihelyezése megkérdőjelezheti a belső IT-részek létét. Az alkalmazásszolgáltatás egyelőre a nem kritikus vállalati adatok körében látszik jó üzletnek: egyre nagyobb az érdeklődés a portálok kialakítását és felügyeletét ellátó szolgáltatások iránt – tette hozzá az igazgató.

Kelemen Zoltán

## ép kéz, hát gondolat

Irodai mobil masszírozás

Irodaházhoz  
megyünk...visszük a széket,  
adjuk a szakértelmetNem kell  
levetkőzni...nem zárt ajtók mögött történik,  
nincs olaj, krémA munkaidőbe  
könnyen  
beilleszthető...stresszoldás egy  
kávészünetnél is  
rövidebb idő alattHatása azonnali  
és garantált...arról tanúskodik, hogy a munkaadó-  
nak fontos az alkalmazottak  
egészsége és jó közérzete

Az Irodai Mobil Masszírozás a hétköznapok során elvesztett emberi energia pótlására, a dolgozók fizikai és mentális teljesítőképességének fokozására az Egyesült Államokban kifejlesztett speciális wellness program.

...hogy a munka újabb lendületet kapjon

PERSONAL BEST AMERIKAI-MAGYAR TÁRSASÁG

Tel./Fax: 350-6640 • Mobil: 30 949-2838 • e-mail: personalbest@matavnet.hu • www.iroidamassizozas.hu

Magyarországon elsőként!

04018

| Active Virus Defense   | Total Network Security     | Global Network Protection              | HelpDesk           |
|--|----------------------------|--|--------------------|
|  |                            |  |                    |
| McAfee<br>virusvédelem   | Adattitkosítás<br>Tűzfalak | Hálózati forgalom-elemző<br>rendszerek | HelpDesk<br>Lejtár |
| VirusScan  | Behatolás-<br>védelem      |  | Távfelügyelet      |
| NetShield  | PGP Security               | Sniffer Basic                          | Magic HelpDesk     |
| GroupShield  | Gauntlet Firewall          | Sniffer Pro                            | ZAC 2001           |
| WebShield  | CyberCop Scanner           | Network Informant                      | Remote Desktop 32  |
| Management<br>Edition  | PGP VPN                    |  | Crystal Reports    |
| ePolicy Orchestrator   |                            |  |                    |
| Adatvédelmi rendszerek tervezése, bevezetése<br>Terméktámogatás • Biztonsági audit |                            |  |                    |

MINOSÍTETT ADATVÉDELMI SZOLGÁLTATÁSOK

PIK-SYS Kft.

Network Associates, Inc.  
hivatalos magyarországi forgalmazó  
és támogató központ

Partner az adatvédelemben

MCAFFEE

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

04012

# Automatizált figyelem

Lassan nem múlik el hét, hogy ne törtek volna fel néhány nagyobb weboldalt, nem indult volna el újabb makrovírus-hullám vagy éppen DoS támadásorozat. A védelmi eszközök piacán jelenlévő, de a piacot független szemmel is figyelő [www.attrition.org](http://www.attrition.org) szerint csak az Egyesült Államokban az 1999-es 3800-ról tavaly 5800-ra emelkedett a tartalmukban megváltoztatott webhelyek száma, és ebben még nincsenek benne a DoS támadások adatai. Nincs ez másképp Magyarországon sem: itthon is erősen emelkedő tendenciát mutatnak a webes rendszerek elleni támadások. Ellenében az adatbiztonság ellen intézett támadásokkal, erre a szegmensre inkább a kívülről történő behatolás jellemző, kivéve azokat az eseteket, amikor nem a gyengén felépített védelem vagy éppen a védelem hiánya, hanem a jelzések kiszivárogatása okozta a bajt – ilyen eset azonban ritkán fordul elő.

## Támadás-szimuláció a védelemért

A támadások egyetlen hatásos elszere – persze a megfelelő védelmi rendszerek felállításával – a feszült figyelem. A hackerok ugyanis nemigen szokták betartani a hivatalos munkaidőt támadásuk kivitelezésénél. Márpedig az állandó emberi figyelem – amellyel, hogy nagyon sok helyen fizikailag is kivite-

lezhetetlen – sokba kerül, ezért nem marad más, mint a hálózat összes elemének teljes körű és automatikus felügyelete.

Az alkalmas eszközök közül az egyik piacvezető a Network Associates (NAI) CyberCop termékcsaládja. Folyamatosan jelennek meg a termékcsalád elemeinek új változatai, így a közelmúltban került piacra a CyberCop Scanner frissített kiadása is. A program készítői kiemelkedő fontosságot tulajdonítottak a könnyű áttekinthetőségnek, ezért háromdimenziós hálózati térképen jelenítik meg a rendszerhez csatlakoztatott berendezések képét.

A Scanner fő célja a gyenge pontok felderítése, ennek érdekében szimulált támadások is indíthatók vele. Ezek a NAI által szállított tudásbázis alapján épülnek fel, illetve a felhasználó egyedi tesztek is kifejleszthet a rendszer script-nyelvénél alkalmazásával. Hasonló feladatokat lát el a legnagyobb vállalatok és vezető bankok rendszereiben az Internet Security Systems (ISS) Internet Scannere, amely több mint 800 tesztfeladatot tartalmaz.

## Monitorok a támadások ellen

A NAI CyberCop Monitora a manapság erősen terjedő nagy sebességű hálózatok figyelésére is alkalmas, és még ebben a környezetben is képes megkülönböztetni egymás-

tól a hálózati technológia elemei, illetve a rendszerszintű elemek ellen irányuló támadásokat. Adatbázisa jelenleg mintegy 170-féle behatolási módszer jellemzőit tartalmazza, beleértve a DoS támadások különböző fajtáit is. Megelőzendő a na-

gyobb bajt, az alkalmazás folyamatosan figyeli a rendszer állapotát, és minden olyan eseményt riasztást küld, amely a szokásostól eltér.

Végül, de nem utolsósorban a Monitor alkalmas a betörők felrevezetésére azzal, hogy kísérleteikre „pozitív” választ küld – csak hogy ilyenkor a behatoló nem az igazi adatbázist látja, viszont minden mozdulatát naplók rögzítik.

A védelmi rendszerek másik ve-

zető gyártója, a Computer Associates Unicenter TNG programcsaládja elsősorban a védelem alá helyezhető eszközök sokszínűségével emelkedik ki a hasonló szoftverek közül. Így módon ez a program – amellyel, hogy az összes szokásos védelmi funkciót tartalmazza – kiegészítő elemeivel egyként alkalmas a nagy- gépek és a kézi eszközök védelmére.

R. G.

# Új Intel-mobilprocesszor

Új, 700 megahertzes LV (Low Voltage) mobil Pentium III-as processzort jelentett be február 27-én az Intel. A cég mobilstratégiájáról *Pavel Gepner*, a lengyel képviselő szakértője beszélt a február 21-én, Budapesten tartott sajtótájékoztató. A mobil-PC-k piacának éves növekedési üteme meghaladja a 25 százalékot, és a növekedés a drótnélküli internet-hozzáférés terjedésével várhatóan nem csökken majd. Ezért az Intel kiemelt figyelmet szentel a szegmensnek. Ma a hordozható eszközök méretük és teljesítményük szerint különböző kategóriákat alkotnak, az Intel ennek megfelelően háromféle mobil CPU-t kínál a gyártóknak.

Mindhárom sorozatban szerepel a drágább, SpeedStep technológiával és 256 kilobájtos L2 gyorsítótárral ellátott mobil Pentium III, és az olcsóbb, 128 kilobájtos gyorsítótárral rendelkező mobil Celeron típus.

Valamennyi mobil CPU 0,18 mikrométeres gyártástechnológiával készül.

A normál mobil sorozatot teljes méretű noteszgépekbe szánják; maximális órajelük ma 850 megahertzes. A vékony és kisméretű noteszgépek számára kínálják az LV sorozatot, amely a ma bejelentett CPU-val érte el a 700 megahertzt. A legkisebb, már PDA (Personal Digital Assistant) kategóriába tartozó gépekhez januárban jelentették be az ULV (Ultra Low Voltage) sorozatot, 500 megahertzes PIII és Celeron típusokkal.

Az Intel ma háromféle technológiával csökkenti a mobilprocesszorok fogyasztását. A SpeedStep módszer volt az első, ma is alkalmazott technológia; ennél a rendszer érzékeli, hogy a hálózati adattérrel vagy a telepekről működik-e, s az utóbbi esetben automatikusan alacsonyabb órajelre és tápfeszültségre

kapcsol. Ezt követte a QuickStart, amely a CPU itélen időszakában – például szövegszerkesztéskor két billentyüleütés között – vált alacsonyabb órajelre és tápfeszültségre. A harmadik lehetőséget az I.M.V.P. (Intel Mobile Voltage Positioning) jelenti; ez megengedi, hogy rövid ideig a névleges alá csökkenjen a tápfeszültség. Kihasztnálásához speciális tápegységvezérlő szükséges, ezért nem minden noteszgyártó építi be a gépeibe. Az I.M.V.P. alkalmazása átlagosan 10 százalékos energiamegtakarítást eredményez.

Az Intel szerint is komoly probléma, hogy az értékes noteszgepeknek gyakran lába kél. Ezért a cég olyan technológia kifejlesztésén dolgozik, amelynek csak a tulajdonos valamilyen azonosítása után (ujlenyomat, intelligens kártya stb.) lehet a gépre betölteni az operációs rendszert.

Cs. S.

### Kodak

A HIVATALOS MAGYARORSZÁGI KODAK ÉS DATAFAB DISZTRIBÚTOR



DIGITÁLTECHNIKA Kft.

Nagy- és kiskereskedelem

Budapest, 1146 Egressy út 5.  
T.É. 224-4779, 224-6772  
Győr, 9026 Nagy I. u. 26.  
T.É. 9907-000, Fax: 917-031  
[www.digitalkodak.hu](http://www.digitalkodak.hu)  
[kodak@digitalkodak.hu](mailto:kodak@digitalkodak.hu)

KERESKEDŐTERVEZÉSÉNK A Hivatalos áru forgalmazást Kodak termék CÍMKEZTI

**DIGITÁLIS FÉNYKÉPEZŐGÉPEK AKCIÓS ÁRON!!!**

|         |         |         |
|---------|---------|---------|
| DC215   | 1MP 2x  | 89.920  |
| DC3800* | 2MP x2  | 139.920 |
| DC3400  | 2MP 2x3 | 142.960 |
| DC4800  | 3MP 3x2 | 268.000 |

\*Kártyaolvasóval és tükörrel  
ÁFA nélküli árak



**ULTIMA SILVER-GOLD CD**

|                                     |       |
|-------------------------------------|-------|
| 74/650MB élettartam > 100 év        | 208   |
| Szines, helytakarékos slimline 10db | 2.080 |
| 80/700MB                            | 240   |

Mennyiségi / viszonteladói kedvezmények!

**Kodak FILMSZKENNER**

RFS3600

**3600 DPI FELBONTÁS**  
3,5 DENZITÁS, 36 BIT  
USB ÉS SCSI II

**ÚJ!**

36-KOCKÁS FILMET IS TUD AUTOMATIKUSAN KÉTELNI

**Kalkulátor**  
**Fejlesztő**  
**Segítség**  
**Kezdeti**  
**Kezdeti**  
**Kezdeti**

**SPRINT**

SZOFTVER ÉS HARDVER

**Figyelem!**

Ha Ön először vásárol cégünkkel és ezt weboldalunkon keresztül teszi meg, a listaár kedvezmény a hardver termékekre 2%, a szoftver kínálatunkra pedig 5%!

**Microsoft akció március 31-ig!**

Aki március 31-ig legalább 5 darab Microsoft Office 2000 Professional-t vásárolnak minden Office 2000 mellé egy Windows 2000 Professional frissítést kapnak ajándékba!

Az ajándék frissítései a már meglévő Microsoft Windows 95, 98 vagy 98SE rendszerrel frissíthető Microsoft Windows 2000 Professional-ra.

Rendelje Microsoft Office 2000 Professional standard áron: Office Pro 2000 Win32 Hungarian OLP Nt. > 128.700.-

Az ajánlatok csak Open Business licenccel konstrukcióban és 2001. március 31-ig érvényesek.

IBM Netvista A20 (C633, 64 MB, 10 GB, Windows 98) > 161.900.-

BM X ser 200 szerver (PIII 800, 128 MB, 9 GB HDD, CD, 10/100) > 339.900.-

Philips IS05 IS\* TFT > 232.900.-

OKI Data 14x 600x1200 dpi, 16 lap/perc LED-nyomató > 104.900.-

Xircom Rex 6001 soros dokkolóval > 34.900.-

Xerox 452N hálózati lézernyomtató (12 lap/perc, duplex, ethernet) > 159.900.-

HP DeskJet 970Cai fotónyomató > 73.500.-

Árunk tájékoztató jellegűek és nem tartalmaznak a 25%-os átlós Akciós kedvezményeket nem vonhatók össze.

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

Handver: szoftver megvásárlásakor kereskedelmi

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

**Ricoh Aficio™ AP306D színes A3 duplex lézernyomató**

Ön mit tesz, ha professzionális megjelenésű dokumentumokat szeretne készíteni papírra vagy fóliára? Az Aficio™ AP306D-t az irodai felhasználók minőségi követelményeinek kielégítésére fejlesztettük, A5 és A3 közötti papírméretekre kétoldalas is nyomtat, és a kézi adagoló segítségével A3-as kivitű méretű nyomtatást tesz lehetővé. A csúcsmínőségű duplex lehetőségeknek köszönhetően nem kell amatőr benyomást, ha

mindkét oldalon színes grafikát és képeket tartalmazó reklámanyagokat, bemutatókat és pénzügyi vagy egyéb jelentéseket készítesz, de a készüléket használhatja prospektusok, szórólapok próbanyomatának elkészítéséhez is.

Az Aficio™ AP306D tökéletes megoldás az alacsony költségű, minimális karbantartást igénylő minőségű színes nyomtatáshoz.

**RICOH Hungary Kft.**  
1139 Budapest, Lomb u. 32.  
Tel.: 270-9797, fax: 270-9795  
[www.ricoh.hu](http://www.ricoh.hu), [info@ricoh.hu](mailto:info@ricoh.hu)

**RICOH**  
Image Communication



## HÍREK

**A Microsoft csatlakozott a 162 ország 514 mobilszolgáltatóját tömörítő GSM Associationhoz.** A Microsoft a SIM-kártyát is alkalmas platformnak tekinti a Windows-technológia terjesztésére. Úgy véli, „Windows powered”, azaz Windowszal ellátott kártyái segítik majd a hálózattal üzemeltetőket, hogy Windows alapú elektronikus kereskedelmi és másféle szolgáltatásokat kínálhassanak. A kártyák több népszerű szabványt támogatnak, és a Microsoft Visual Basic, illetve a C nyelven programozhatók. A Microsoft hozzáférhet azokhoz a dokumentációkhoz, amelyekre a GSM-világ alapul, és részt vehet a munkacsoportok tevékenységében. Ezt azonban a szövetség egyáltalán nem bányá. A vezeték nélküli telefonía egyre fontosabb lesz: ennek jele az is, hogy az utóbbi időben számos informatikai cég csatlakozott a szervezethez. (IDGNS, Amsterdam)

**GPRS funkciókkal rendelkező, PC Cardra integrált modemet mutatott be a Xircom.** A GPRS Credit Card adat-, hang- és SMS-szolgáltatások igénybevételére teszi alkalmasá a noteszgépeket. A készülék egyelőre a béta-teszt korai fázisában van, kereskedelmi forgalomba várhatóan júliusban kerül, 450 dollár körüli áron. Letöltési sebessége 53,6, feltöltési sebessége 26-28 kilobit/másodperc. Két változatban kerül forgalomba, mindkettő kétszoros lesz: az egyik 900 és 1800 megahertzen működik majd az európai és az ázsiai piac igényeinek megfelelően, a másik 900 és 1900 megahertzen, az Egyesült Államok rendszereire igazodva. Mellékletként hozzá telepíthető a Windows három változatához (95, 98, 2000), csakúgy, mint tárcsázóprogramot és SMS-szerkesztőt is. (IDGNS, Boston)

**Közösen dolgozik a harmadik generációs mobiltelefonokhoz készített MPEG-4 videorendszerek a Toshiba és az Infineon Technologies.** A két cég már kifejlesztett egy csatlót, amely a Toshiba MPEG-4 kódoló/dekódoló lapkáját és az Infineon kétszoros UMTS/GSM kommunikációs lapkáját kapcsolja össze. A két processzor együtt minden olyan funkciót tud látni, amely a harmadik generációs mobiltelefonokon zajló videokommunikációhoz szükséges. Több szakértő szerint a video a 3G mobil-rendszerek egyik kulcsalkalmazása lesz, mivel átviteli sebességük már alkalmasá teszi őket arra, hogy viszonylag jó minőségben és nagy sebességgel továbbítsanak mozgóképeket. (IDGNS, Tokió)

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

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



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

# Avaya-oktatóközpont Budapesten

München és London után február 22-én Budapesten is megnyitotta regionális oktatóközpontját az Avaya. Az Avaya University, amely az Avaya Magyarország új irodaházában, a Westend City Centerben kapott helyet, a cég belső szakembereinek képzése mellett elsősorban a vizsonteladók ismereteinek gyarapításával foglalkozik. Az intézmény idei terve 6500 oktatási nap; ez az átlagosan egyhetes tréningeket tekintve több mint ezer szakember képzését jelenti.

Az oktatási központba magyar, kelet-európai, közel-keleti, FAK-

beli, izraeli és dél-afrikai hallgatókat várnak. A tréningek száma meghaladja a százat.

Az intézmény négy állandó magyar oktatóval és több száz vendég-előadóval dolgozik. Az e-learning az oktatott óraszámot tekintve már ma meghaladja a 10 százalékot (online internet, CD-ROM, interaktív video stb.).

Budapesten az Avaya University ügynevezett video-hubot is kiépített. A megoldás révén, amely műholdas technológiát alkalmaz és kétirányú, valós idejű kommunikációt tesz lehetővé, egy időben, egyet-

len tanárral folytathatnak a tanórák Londonban, Münchenben és Budapesten.

Magyarország más regionális hatáskörű Avaya-intézménynek is otthon ad. Budapesten működik az Avaya Center of Excellence; a központ műszaki segítséget nyújt az Avaya-berendezéseket (alközpont, call center, magánhálózatok stb.) alkalmazó európai, közel-keleti és afrikai ügyfeleknek. A magyar főváros a házigazdája az Avaya regionális CRM-tanácsadó csapatának is. Itt 15, többségében hazai szakember végzi a közép-európai térség nagy volumenű CRM-projektjeinek menedzselését és támogatását.

Az Avaya közölte 2001 első pénzügyi negyedévének (zárás 2000. december 31.) eredményeit. Eszerint a cég folyamatos működésből származó adózott nyeresége elérte az 51 millió dollárt; az összeg nem tartalmazza azokat az egyszer-



ri és indulási kiadásokat, amelyek a Lucent Technológiától való különválással kapcsolatosak. Az egy évvel korábbi azonos negyedévben az adózott nyereség 67 millió dollár volt. A folyamatos működésből származó összes árbevétel az egy évvel korábbi azonos időszak 1,727 milliárd dollárjához képest most 1,785 milliárd dollár (ez 3,4 százalékos növekedést jelent). Don Peterson, az Avaya elnök-vezérigazgatója úgy nyilatkozott, hogy – figyelembe véve az átszervezésekkel szembe fordított megtakarításokat – 2001-ben az árbevétel-növekedés mértékét 5 százalékkal körül várják, és a nyereség megkétszereződésére számítanak.

Mallás Judit

## Magyar Távközlés?

Információink szerint február végén jelenik meg utoljára jelenlegi formájában a *Magyar Távközlés*. A Matáv 10 éves műlra visszatekintő folyóirata, amely *Lajtha György* felőlős szerkesztésében látott napvilágot, sokak szerint a legszínvonalasabb távközlési szaklap a hazai piacon. *Straub Elek* elnök-vezérigazgató tavaly decemberben úgy nyilatkozott a *Számítástechnikának*, hogy megpróbálják az újság kiadói körét távol tartani a Matávtól. Nem szerencsés ugyanis, ha a Matáv mint a piaci verseny egyik szereplője képviseli az egész szakma véleményét.

Straub azt is hozzátette, hogy a lap kiadása a Matáv számára elsősorban nem anyagi kérdés, és a Magyar Távközlés addig is megjelenik, amíg a végleges megoldást nem találják meg.

A partnerkeresés már 2000 végén is folyt, egyelőre azonban nem tudni, sikeres volt-e. A *Magyar Távközlés* kiváló lehetőséget teremtett rá, hogy az egyetemi hallgatók és doktoranduszok által kidolgozott, szélesebb érdeklődésre számot tartó témák megjelenhessenek, hallottuk *Henk Tamástól*, a Budapesti Műszaki Egyetem Távközlési és Telematikai Tanszékének docensétől. Korábban a *Híradástechnika* című folyóirat is hasonló szerepet töltött be, de az utóbbi időben a *Magyar Távközlés* került előtérbe. Henk sajnálatosnak tartja a lehetőségek beszűkülését, ugyanakkor bízik benne, hogy a szakma összefog, és legalább egy mérvadó szaklap lesz a hazai piacon, amely lehetőséget teremt a szakemberek kutatási-fejlesztési eredményeinek közlésére.

A Matáv megkereste a Hírközlési és Informatikai Tudományos Egyesületet (HTE), hogy működjön közre partnerként a Magyar Távközlés kiadásában – tájékoztatott *Máté Mária*, a HTE ügyvezetője. Az egyesület intézőbizottsága azonban úgy döntött, nem vesz részt a lap kiadásában. A HTE folyóirata, a *Híradástechnika* ugyanis továbbra is független lapként szeretne jelenlenni a liberalizált piacon. Más kérdés, hogy átveszik a *Magyar Távközlés* értékeit, és *Lajtha Györgyöt*

felkéri a szerkesztőbizottság elnöki tisztéjére.

A *Híradástechnika* egyébként megújulás előtt áll. A főszerkesztői pályázatot már kiírták. (A korábbi főszerkesztő, *Simonyi Ernő* jelenleg a Nemzeti Hírközlési és Informatikai Tanács elnöke.) A HTE tervei szerint a lap három részből áll majd: lesz egy tudományos fórum, egy távközlési-informatikai ismeretterjesztő rész, valamint egy olyan rovat, amelyben a fiatal szakemberek, egyetemi hallgatók publikálhatnak.

M. J.

## Itt a GPRS

Rövidesen a hazai kereskedelmi forgalomban is megjelenik a Motorola Timeport 260 típusú GPRS telefonja. A gyártó magyarországi képviselőiténk tájékoztatása szerint a készülékek már megrendelhetők, a szállítási határidő néhány hét.



Idén a Motorola minden mobiltelefon-családjá (Timeport, V, Accompli, Talkabout) kiegészül GPRS készülékekkel.

Az Ericsson első GPRS telefonja, az R520-as várhatóan a 13-14. héten jelenik meg az európai és a magyar piacon.

M. J.

## Műholdas privatizációk

Nyárra várhatóan befejeződik az Eutelsat és az Intelsat magánosítása. A két, kormányok által létrehozott műholdas társaság leválasztja és magánkézbe adja azokat az eszközöket és tevékenységeit, amelyek a szolgáltatás biztosításához szükségesek. A privatizációt az érintettek azzal indokolják, hogy napjainkra a műholdas piac is többszereplőssé vált, kialakult a verseny, s ez megköveteli, hogy a döntéshozatali mechanizmus gyorsan és dinamikus módon reagáljon a piaci igényekre. Ez egy nemzetközi szervezet kereteiben elérhetetlen; a tiszta verseny azt is megköveteli, hogy a műholdas szolgáltatók kiváltságai, amelyeket eddig nemzetközi szervezetként élveztek, megszűnjek, s a többi szereplővel azonos feltételek között működjön. A kormányok által korábban kinevezett szolgáltatásközvetítők és befektetők – az ügynevezett aláírók (signatory) – kizárólagos és kötelező közvetítőszerpe is

megszűnik. Kezdetben a szolgáltatótársaságok tulajdonosa ugyan az aláírók lesznek, de a későbbiekben nyilvános részvényjegyzési akciókra is sor kerül. Az Eutelsat és Intelsat mint kormányközi szervezet a jövőben lényegében csak a magánosított vállalatok közszolgáltatási kötelezettségeinek betartását felügyeli.

Magyarország részéről az aláíró a Hunsat Egyesülés, alapítói a Matáv és az Antenna Hungaria. A magánosítás gyakorlati következményeiről *Hazay István*, a Hunsat vezérigazgatója elmondta: a felhasználók a jövőben szabadon eldönthetik, hogy közvetlenül fordulnak-e a műholdas társasághoz vagy a Hunsaton, esetleg más disztribútoron keresztül veszik igénybe a szolgáltatásokat. *Hazay* hozzátette, hogy az Intelsat egy részét már 1998-ban (New Skies Satellite), az Inmarsat pedig 1999-ben privatizálták.

M. J.

## Gecser távozik

Április 30-ával megválnak a Matáv-tól *Gecser Ottó*. A távközlési vállalat marketingért és internetért felelős vezérigazgató-helyettese saját maga kezdeményezte távozását. Elhatározását az üzleti egységek megváltozott szerepével, a központi marketing vezérigazgató-helyettesi funkciójának változásával indokolta. A Matáv marketingterületének irányításában egyébként már tavaly év elején változás történt. Leválasztották a területről az értékesítést, élére külön vezérigazgató-helyettest neveztek ki.

M. J.

## Közgyűlés után

Február 15-én a Westel Mobil Távközlési Rt. éves rendes közgyűlése elfogadta az éves beszámolót és megválasztotta az új igazgatóságot.

Döntöttek a 17,166 milliárd forint összegű osztalék kifizetéséről is. Az új igazgatóság elnökeül *Straub Elek*et, a Matáv elnök-vezérigazgatóját választották meg.

Mint azt a Matáv korábban már közölte, 2000-ben a Westel nem konszolidált bevételrel elérték a 153,4 milliárd forintot, az éves eredmény pedig 35,5 milliárd forint volt.

M. J.

# Ki védi az Internetet?

FireWall-1  
RealSecure  
VPN-1

CHECK POINT™  
Software Technologies Ltd.



Mi védjük az Internetet!

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



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

25015

## Ugye nem építene így áruházat a valóságban?



### Miért tenné ezt az Interneten?

**Kedvező ár,  
rugalmas kialakítás,  
alacsony üzemeltetési  
költségek**



**Elektronikus áruházak**  
az **Areco Systems** sok éves  
fejlesztési és üzemeltetési  
tapasztalataival.



**areco Areco Systems Kft.**

1119 Budapest, Fehérvári út 83. Tel: 464-7500, Fax: 464-7555  
E-mail: [info@areco.hu](mailto:info@areco.hu), Honlap: [www.areco.hu](http://www.areco.hu)

05001

## Mindent az informatikáról!

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

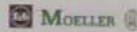
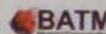


Egyszerűen • Hatékonyan • Biztos alagra  
**Brand-Rex**

Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

Hálózatépítési  
anyagok,  
eszközök  
nagykereskedelme

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



03003



## PAK Hardware

Nagykereskedés Viszonteladóknak

Kérésre részletes árlistát küldünk e-mailben. Regisztráció: [info@pak.hu](mailto:info@pak.hu)  
Idén is várjuk szeretettel minden kedves partnerünket!

|           |                           |              |                                 |
|-----------|---------------------------|--------------|---------------------------------|
| A4 TECH   | egerek, trackballok       | HP           | nyomtatók                       |
| ABIT      | alaplapok                 | JELT         | írótablették                    |
| ACORP     | alaplapok, modemek        | KIT NETWORKS | hálózati eszközök               |
| ALLION    | CD-ROM- és file-szerverek | MAPOWER      | képfő periferia házak           |
| APC       | származottas tápegységek  | REDSNAKE     | infravörös portok               |
| ATEN      | epo órák, USB termékek    | ROLINE       | perifériás kábelek, adapterek   |
| AXLE      | VGA kártyák               | SAMSUNG      | monitörök                       |
| BOEDER    | kábelek, kiegészítők      | SAMTRON      | monitörök                       |
| LEVEL ONE | hálózati eszközök         | SOLIDEX      | notebook táskák                 |
| EPSON     | nyomtatók                 | MAXTRO       | kábelek, multimédia, joystickok |
| EQUIP     | kábelek, tápkapcsolók     | LINKSYS      | print szerverek                 |
| GENIUS    | eszközök teljes skálája   | VIPOWER      | mobíl rack (ATA-66 -is)         |

PAK Rt.

1140 Budapest, Csere u. 8.

Tel: 373 - 8030

Fax: 372 - 7600

Web: [www.pak.hu](http://www.pak.hu)

E-mail: [info@pak.hu](mailto:info@pak.hu)

Számunk:

06-372-8030

06-372-7600

A PAK Rt. Személyes társaságként van bejegyezve az Internetes Szolgáltatók

03003

## README.FEB

## Az új oldal kovácsai

Rendszerösszeomlás, kék halál, bú, baj, keserv nincsen többé. Múlt századi dolgok ezek, egy korábbi civilizációs fejlődési fok rekvizitumai, felettük eljárt az idő. Immár a harmadik évezredben vagyunk, az informatikai high-tech ma már nem csoda, hanem a mindennapok szerkesztésére, ennek megfelelően észrevehetően, olajozottan működik.

Nálam hovatovább negyven napja megy ez így egyhuzamban.

Igaz, hogy ebből harminchárom napot külföldön töltöttem, és csak a repülőtéren check-in pultokon láttam számítógépet, de akkor is.

Mellesleg az a harminchárom nap beigazolta, hogy az emberi lény képes heteken át bármifajta informatikai segédeszköz nélkül fennmaradni. Ez, mondhatni, tudományos kísérlet volt, alanyul önön méltatlan személyemet választottam, így természetesen palmpotot se vittem magammal, és mobiltelefont se, sőt, hogy precízek legyünk, a kísérletre csakis azért kerülhetett sor, mert a mobilnak muszáj volt itthon maradnia.

## A fókusz az asszony bekecsé

Mint a múlt hónapban írtam, azt mondták a szolgáltatóknál, hogy a mobilom azért nem működik, mert lefogyott. A mobil a maga módján számítógép, tehát az a normális, ha lefogy. En ezzel mélyesen egyetértettem, minden számítástechnikai tapasztalatom ezt a vélekedést támasztja alá, persze ezzel együtt úgy képzeltem, hogy ami lefogyott, az rögvést ki is olvasható. A mobiltelefonhoz az ember olyan fogalmakat társít egyébektől, mint gyorsaság, kényelem, komfort meg hasonlók, tehát úgy képzelem, hogy megy a szolgáltatóhoz a fagyott mobiljával, amiért mellesleg egy hónappal korábban majdnem kilencvenezret adott (kedvezményesen), ott a fagyott jószágot megnézik, forró vízbe dobják, kihallásszák, és annyi. Félc perc. Na jó, tizenöt.

De nem.

Két hét, mondta a szakférfi.

Ilyen nincs, mondtam én.

De van, mondta ő, aber ha nem tejszik, menjek el a Nyírfajd utcába, ott van a gyártó szervize, azok megjavítják rögvést. Fogott egy cédulát, és szép gyöngybetűkkel felírta rá a címet: Budapest, XXIX. kerület Nyírfajd utca 173., telefonszám.

Hazamentem, kezdem keresni a térképen a Nyírfajd utcát, kiderült, hogy a XXIX. kerületben Nyírfajd utca nincs is egyáltalán.

Ekkor már kezdem gyanakodni, de nem eléggé.

Felhívtam a cetlin szereplő telefonszámot, az stimmelt, elárulták, hogy ők valójában nem a XXIX. kerületi (és mellesleg nem létező) Nyírfajd utcában, hanem az LVIII. kerületi Mannazuzmó tér 20. szám alatt található. Odamentem és megállapítottam, hogy a Mannazuz-

mó téren egyáltalán nincs húszas szám. Később szelőd és segítőkész bennszülöttekkel elegyedtem szóba, ők rámutattak, hogy Mannazuzmó tér 20. csakugyan nincs, illetve van, de a Fenyőpinty utcából nyílik, és a Mannazuzmó tértől legalább tíz perc gyalog. Továbbá nincs rá kiírva, hogy Mannazuzmó tér 20., tehát csak azért tekinthető Mannazuzmó tér 20.-nak, mert az ott lakó és dolgozó népesség valamikor az ősidőkben Mannazuzmó téren kezdte érezni magát, s e tévhitéhez azóta is maekausl ragaszkodik.

Elmentem a Fenyőpinty utcába, és megkerestem a Mannazuzmó tér 20.-at, ott egy finom modorú portással találkoztam, aki elmondta, hogy hátul az udvar sarkában csakugyan van egy furcsa nevű szerviz, félfogadás hétfőn, szerdán és pénteken

megúszom, beállok a légióba, és az minimum öt év.

Mi lesz velem, ha öt álló éven át még a sógort se tudom fölhívni?

A pult mögött álló titokzatos asszony azt mondta, hogy akkor is egy hét, szemének színe pedig a füstölt csülök főzolevéhez volt hasonlós.

Másnap felszálltam a repülőgépre, a mobilom viszont a Fenyőpinty utcai Mannazuzmó tér 20.-ban maradt. Ezért aztán a Revót is otthon hagytam, minek hurcoljam körbe a fél világon, ha még az e-mailjeimet se tudom vele letölteni.

Ülök majd valahol az Isten háta mögött egy tengerparti kávézó teraszán, whiskyt iszom, hallgatom az óceán hullámainak morajját, és nem fogom tudni, mi mondott Setéth Vazul, amikor Cserszömörcére látogattam.

denciában, hogy őket is a világra hozta egy bajjóslatú éjszakán, mind-egy, nekem az a rögeszmém, hogy rajtuk kell tartanom a szememet.

Csak hát ez most nem működött, mégis túléltém. Kísérletem tehát azt valószínűsíti, hogy az átlagos emberi lény kabé egy hónapig elvan e-mail nélkül, sőt Setéth Vazul nélkül is, feltéve, hogy renyhe intellektusát jobb híján whiskivel, szivarral és néhány világlappal stimulálhatja.

Aztán úgyis hazajön, és akkor már minden csodás.

## A hollandus meg az öt lehen

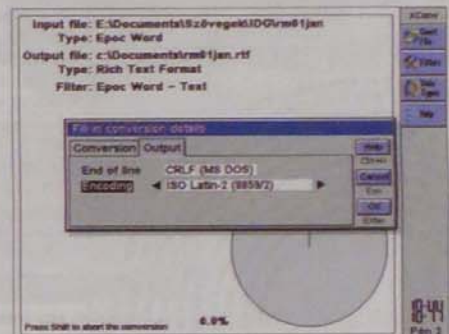
Akklimatizálódni persze fokozatosan kell, nem úgy, hogy felszállunk a budapesti gépre, aztán fékevesztetten habzsoljuk a magyar napisaj-

egyhuzamban.

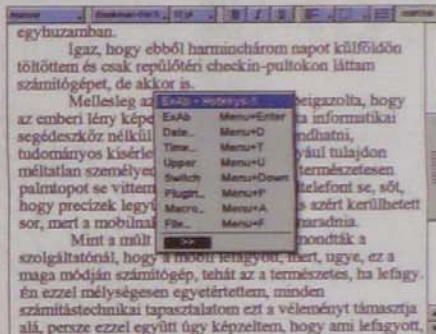
Igaz, hogy ebből harminchárom napot külföldön töltöttem és csak repülőtér check-in-pultokon láttam számítógépet, de akkor is.

Mellesleg az az emberi lény képes segédeszköz nélkül tudományos kísérlet méltatlan személyemet palmpotot se vittem magammal, és mobiltelefont se, sőt, hogy precízek legyünk, a kísérletre csakis azért kerülhetett sor, mert a mobilnak muszáj volt itthon maradnia.

Mint a múlt hónapban írtam, azt mondták a szolgáltatóknál, hogy a mobilom azért nem működik, mert lefogyott. A mobil a maga módján számítógép, tehát az a normális, ha lefogy. En ezzel mélyesen egyetértettem, minden számítástechnikai tapasztalatom ezt a vélekedést támasztja alá, persze ezzel együtt úgy képzeltem, hogy ami lefogyott,



1. kép. A kimenet kódkiértése lehet ISO, Windows, DOS, Mac, Unicode stb.



2. kép. Az ExAb jelenlétében az EPOC Word fölöttébb megokosodik

10:30 és 11:45 között, újhaldkor, teleholdkor és Ramadán idején a félfogadás szünetel.

Ekkor már délután negyed egy volt, a portás elmagyarázta, melyik út vezet ki arról a vigasztalan, vad vidékről, így aztán szerencsésen hazatértem, befejeztem a múlt havi README-t, elküldtem, és másnap délelőtt a Fenyőpinty utcai Mannazuzmó tér 20.-ban toporogtam megint.

Na, mi van, kérdezte tőlem a pult mögött álló titokzatos asszony, a ki nek méla, tündődő arevonásai voltak, és olyasfajta bekecsét viselt, amelyet az alföldi böllerek húznak magukra téli hajnalokon, amikor a sertépopuláció életét és testi épségét veszélyeztetik.

Se kép, se hang, mondtam, és centinként pócköltöm feléje az asztalra helyezett mobiltelefont.

Egy hét, mondta ő, miközben tekintete az ablakon keresztül a Fenyőpinty utcán, sőt a Mannazuzmó téren túli messzeségbekebe fordított.

Mondtam neki, hogy a szolgáltató szerint ők az ilyesmit negyedóra alatt rendbe hozzák, de erre semmi módon nem reagált. Azt is mondtam, hogy másnap elutazom, távoli, veszélyes országba megyek, s ott valószínűleg szélsőséges iszlám terroristák ejtnek majd foglyul, s mielőtt kivégeznének, fölhívnam a szeretteimet legalább. Ha pedig ezt



3. kép. Effeketeket szoktunk PhotoImpacttal előállítani

Borzalom.

Utazás közben azért ragaszkodom az e-mailhez, mert vannak hírlevelek, amelyekből mindig megtudható, merre járt és miket beszélt Setéth Vazul. Mellesleg a világlapokat is veszem, hiszen akad bennük mindenféle szórakoztató, színes csacsóság a nemzetközi politika tárgyköréből, továbbá a világ fontosabb gazdasági, pénzügyi, kulturális, tudományos és egyéb újdonságait illetően, ez mind nagyon érdekes, de nem fontos. Nekem Setéth Vazul a fontos, vagy az ő brancsából akár melyik ámokfutó, teljesen függetlenül attól, hogy ezekről az urakról néhány éve még nem tudott senki, a saját anyjuk se mindig tartotta evi-

tót, sőt fejből megtanulunk minden olyan tudósítást, amelyben Setéth Vazulnak vagy társainak a neve felbukkan. Ezzel úgy járhatunk, mint a lágerből kiszabaduló fogoly az oroszkrémintortával, tehát belepusztulhatunk a gyönyörökbe. Fő a mérték tartás. A gépen nem újságot követelünk, hanem innivalót, és az elkövetkező napokban is alaposan meggondoljuk, mi a teendő, amikor egy naplappal egy üveg bor között lehet választani.

Továbbá a tévé is maradjon ki-kapcsolva.

Mindamellent második naptól kezdődően kezdem letölteni az e-mailjeimet, de előbb csak a Revót használtam, aztán a netBookot, és



ezen a szinten meg is álltam keszlenozni.

Varana elindítása nem sürög.

Sajnos úgy vezérickelt kellett írnom hamarjában, de azt is megoldottam a netBookon, amely gép szövegszerkesztő-képességei mostanában némiképp feljavultak.

Először is a kész írásmóvet immár RTF-be (vagy HTML-be) tudom rajta konvertálni, azaz a netBookról (vagy a Revóról) egyenest a szer-

kesztőségekbe mehet a formázott szöveg, nem kell azszali gépet közbeiktatnom. Ez egy XConverter nevű alkalmazásnak köszönhető, lényege, hogy a továbbiakban akár a húszde-

kás Revón is teljesen szabványos RTF vagy XLS (esetleg DBF) állományt hozhatok létre (lásd az 1. képet), az elküldéséhez pedig nem kell más, csak egy mobiltelefon. (Ha már itt tartunk: hazatérésem után elmentem a Mannazuzmó téri titokzatos asszonyhoz, és visszakaptam tőle a mobilomat, aminek csak a kasznija a régi, a belsejét, lévén totalkáros, mindenesetül kicserélték.)

Másodszorban találtam egy alkalmazást, amely az EPOC Word képességeit éppen abban az irányban bővíti, ami számomra minden szövegszerkesztőnél a legfontosabb, jelszerű a szövegbevitel automatizálása, illetve a rövidítések használata felé. A neve is erre utal, ExAb, mint Expand Abbreviations, a dolog ter-

beigazolta, hogy a informatikai mndhatni, yal tulajdon természetesen telefon se, sőt, is azért kerülhetett hasznáma. mondották a

szolgáltatóknál, hogy a mobilom azért nem működik, mert ugye, ez a maga módján számítógép, tehát az a természetes, ha lefogy. En ezzel mélyesen egyetértettem, minden számítástechnikai tapasztalatom ezt a vélekedést támasztja alá, persze ezzel együtt úgy képzeltem, hogy ami lefogyott,

mondották a szolgáltatóknál, hogy a mobilom azért nem működik, mert ugye, ez a maga módján számítógép, tehát az a természetes, ha lefogy. En ezzel mélyesen egyetértettem, minden számítástechnikai tapasztalatom ezt a vélekedést támasztja alá, persze ezzel együtt úgy képzeltem, hogy ami lefogyott,

mondották a szolgáltatóknál, hogy a mobilom azért nem működik, mert ugye, ez a maga módján számítógép, tehát az a természetes, ha lefogy. En ezzel mélyesen egyetértettem, minden számítástechnikai tapasztalatom ezt a vélekedést támasztja alá, persze ezzel együtt úgy képzeltem, hogy ami lefogyott,

mondották a szolgáltatóknál, hogy a mobilom azért nem működik, mert ugye, ez a maga módján számítógép, tehát az a természetes, ha lefogy. En ezzel mélyesen egyetértettem, minden számítástechnikai tapasztalatom ezt a vélekedést támasztja alá, persze ezzel együtt úgy képzeltem, hogy ami lefogyott,

mondották a szolgáltatóknál, hogy a mobilom azért nem működik, mert ugye, ez a maga módján számítógép, tehát az a természetes, ha lefogy. En ezzel mélyesen egyetértettem, minden számítástechnikai tapasztalatom ezt a vélekedést támasztja alá, persze ezzel együtt úgy képzeltem, hogy ami lefogyott,

mondották a szolgáltatóknál, hogy a mobilom azért nem működik, mert ugye, ez a maga módján számítógép, tehát az a természetes, ha lefogy. En ezzel mélyesen egyetértettem, minden számítástechnikai tapasztalatom ezt a vélekedést támasztja alá, persze ezzel együtt úgy képzeltem, hogy ami lefogyott,

mondották a szolgáltatóknál, hogy a mobilom azért nem működik, mert ugye, ez a maga módján számítógép, tehát az a természetes, ha lefogy. En ezzel mélyesen egyetértettem, minden számítástechnikai tapasztalatom ezt a vélekedést támasztja alá, persze ezzel együtt úgy képzeltem, hogy ami lefogyott,

mondották a szolgáltatóknál, hogy a mobilom azért nem működik, mert ugye, ez a maga módján számítógép, tehát az a természetes, ha lefogy. En ezzel mélyesen egyetértettem, minden számítástechnikai tapasztalatom ezt a vélekedést támasztja alá, persze ezzel együtt úgy képzeltem, hogy ami lefogyott,

mondották a szolgáltatóknál, hogy a mobilom azért nem működik, mert ugye, ez a maga módján számítógép, tehát az a természetes, ha lefogy. En ezzel mélyesen egyetértettem, minden számítástechnikai tapasztalatom ezt a vélekedést támasztja alá, persze ezzel együtt úgy képzeltem, hogy ami lefogyott,

mondották a szolgáltatóknál, hogy a mobilom azért nem működik, mert ugye, ez a maga módján számítógép, tehát az a természetes, ha lefogy. En ezzel mélyesen egyetértettem, minden számítástechnikai tapasztalatom ezt a vélekedést támasztja alá, persze ezzel együtt úgy képzeltem, hogy ami lefogyott,

mondották a szolgáltatóknál, hogy a mobilom azért nem működik, mert ugye, ez a maga módján számítógép, tehát az a természetes, ha lefogy. En ezzel mélyesen egyetértettem, minden számítástechnikai tapasztalatom ezt a vélekedést támasztja alá, persze ezzel együtt úgy képzeltem, hogy ami lefogyott,

mondották a szolgáltatóknál, hogy a mobilom azért nem működik, mert ugye, ez a maga módján számítógép, tehát az a természetes, ha lefogy. En ezzel mélyesen egyetértettem, minden számítástechnikai tapasztalatom ezt a vélekedést támasztja alá, persze ezzel együtt úgy képzeltem, hogy ami lefogyott,

mondották a szolgáltatóknál, hogy a mobilom azért nem működik, mert ugye, ez a maga módján számítógép, tehát az a természetes, ha lefogy. En ezzel mélyesen egyetértettem, minden számítástechnikai tapasztalatom ezt a vélekedést támasztja alá, persze ezzel együtt úgy képzeltem, hogy ami lefogyott,

kurzor előtti szót tartalmazza, majd ezt a szót a rekord átalam kijelölt mezővel írja felül. Tud még titkosítani, tehát kódol és dekódol, tud számolni, ha beírom a szövegbe, hogy  $SIN(LOG(ABS(38-3xPI)))=$  és azt hazudom

Az új verzió annyival ügyesebb, hogy ebből a tengelyi szépségből direktben weboldalt kovacsol, tehát a program birtokában a naiv webművész gyakorlatilag bármit elküldhet, telkének leglidéresebb tartalmait is HTML

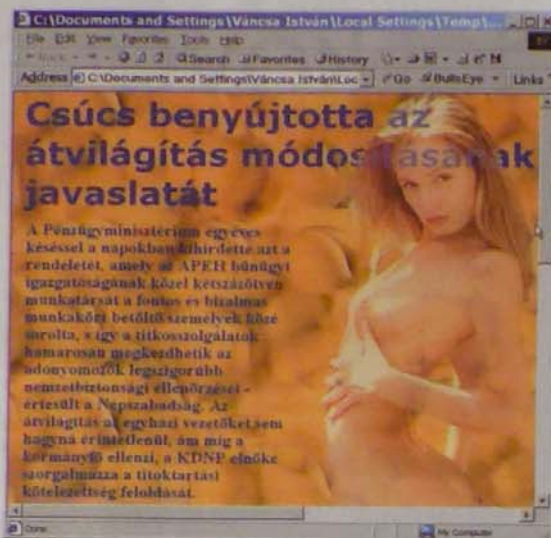
szép nagy JPG állomány volt, szakszerűen felszelte és optimalizálva, a linkek a szeltek megfelelő koordinátáihoz kapcsolva, ám ezt nem a PhotoImpact állította elő, ő korábban ilyet nem tudott.

Az oldalszerkesztés roppant intuitív (6. kép), éppen olyan, mintha grafikát hoznánk létre, van egy háttér, előtte vannak objektumok és ezeknek van egy bizonyos mélységi elrendeződésük. A szövegsor vagy szövegtömb is objektum, lehet húzni-vonni ide-oda, rém egyszerű az egész, egy értelmesebb majom tíz perc alatt megtanulná. Az objektum természetesen lehet részben átlátszó, így átsejlik rajta a háttér meg a mögötte húzódó címsor, ami persze egy grafikai programnál nem nagy kunszt, de ha ezt működni látjuk a böngészőben (7. kép), és tudjuk, hogy ez speciál nem grafika, hanem valódi HTML dokumentum, akkor azért lehet csodálkozni egy keveset. És ez még istenes, mert hiszen eddig eszünkbe se jutott kihasználni a program exkluzívabb csalafintaságait, de persze annak sincs akadálya: kattintunk kettőt-háromat, és lett egy nem mindennapi szöveges oldalunk (8. kép). Őszintén szólva nem igazán tudom, hol lehetne a siker reményében alkalmazni egy ilyenfajta layoutot, de ahhoz kétség nem férhet, hogy gyönyörű.

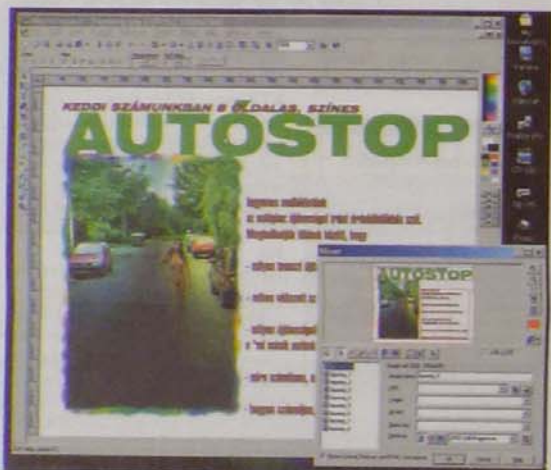
Ha jól sejttem, a PhotoImpact nem tartozik a széles körben ismert alkalmazások közé, így tehát alkalmas arra, hogy látványos effektusokkal felebarátainkat elkápráztassuk – már ha ez a cél. Ha nem, akkor nézelődjünk tovább a piacon.



4. kép. PhotoImpact 6-ban készült decens, polgári weboldal



7. kép. Átlátok rajtad, Natasa



5. kép. Indul a láncfűrészes



8. kép. A szövegtömb lement hídja

### Az Álomszöveg visszatér

Flash 5 is van, de azt gyanítom, hogy a világ hálóvándorainak lelkében akut flashmérgezés kezd kialakulni. Sőt még csak internetezni se muszáj ahhoz, hogy az ember torkig legyen a Flash áldásaival, fogunk egy cédét, amelyen valaki valami számunkra is előnyös dologról akarna meggyőzni minket, bedugjuk a meghajtóba, és rögtvest elindul egy animáció, aminek se füle se farka, viszont hosszú és nem vezet sehová. A hálón ez persze gyakoribb, ám ott a műalkotás befogadóját általában véleményét is nyilváníthat, ezért van az, hogy a Flash-parádékak többnyire ki is lehet kerülni: látunk egy pre-nyitótoldalt, amiről eljuthatunk a valódi nyitótoldalra, ami lehet Flash-sel vagy Flash nélkül. Az utóbbi olyan, amilyen egy weboldal lenni szokott, a Flash-oldal viszont nagyon mozgalmas, tök értelmetlen és nem visz sehová.

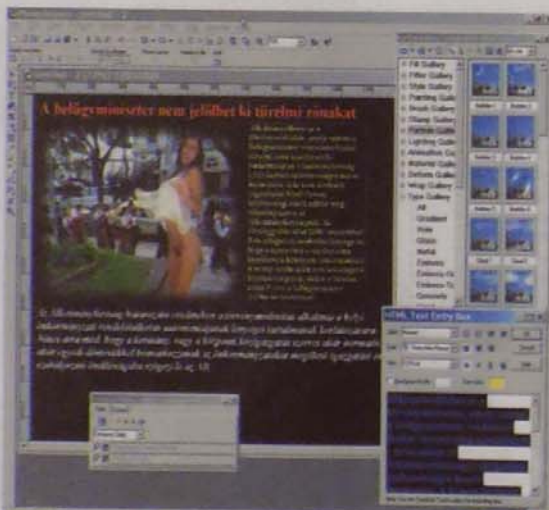
A cég felvett egy Flash-animátort – flash-

neki, hogy ez egy rövidítés, akkor kiszámolja az eredményt és odajárja, hogy 13; ha pedig az ExAb egy \$ jelet talál valahol, akkor azt megelőző karakterláncot zeneműnek tekinti és lejátsza. Sok egyebet tud még, ára ehhez képest igen mérsékelt, tíz angol font mindössze. A program helpjéből megtudható, hogy az ExAb korábban a Macro5 névű (mélán nagyra becsült) EPOC alkalmazásra épülő makró volt, és ingyenes.

A mostani változatot viszont már önálló programként írta meg szerzője, egy bizonyos Huub Linthorst névű leideni hollandus, a fra pedig azt javasolta neki, hogy gazdagodjon meg. Huub Linthorst ezen eltűnődött, majd elhatározta, hogy szellemi termékéért ezennél darabonként tíz fontot (tizenöt dollárt vagy harminc márkát) kaszál, és így csakugyan meggazdagodik. Az ExAb a Tucowsnál lehető fel, rendfokozata őt tehát,

### Mikor a láncfűrészes felköt

Az EPOC ERS gyönyörűből ennyi egycélre elég, bár menet közben további, főként érdekesebb és hasznos cuccokat szedtem össze, náluk majd máskor. Van viszont PhotoImpact 6, elődeiéről bőszéggel volt szó ebben a rovatban, az 5-ös verzió fölött 99 decemberében öröndeztem, használatom azóta is. Érdekes program, én azért szeretem, mert olyasféle dolgokat tudok létrehozni vele, mint aminő például a 3. kép: ezt talán ne minősítsük észleltikailag, maradjunk annyiban, hogy színvilágát tekintve a lap képanyagától valamelyest különbözik, s így a nyájas olvasó szeme vélhetőleg nem síkít el fölőtte. És pont ez a cél.



6. kép. A tervező étellel töltheti meg a száraz híranyagot

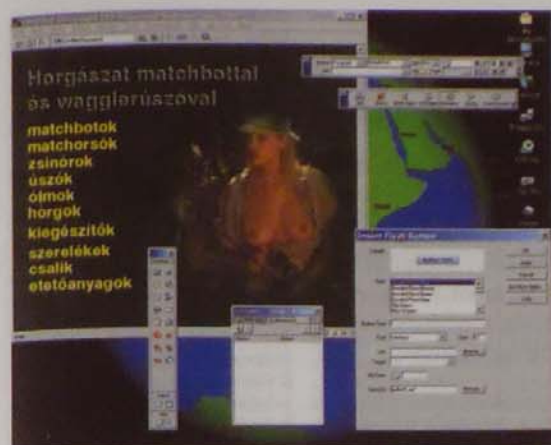
dokumentummá szublimálhatja, még tanulnia se kell hozzá, a PhotoImpact használata roppant egyszerű. Úgy nyit meg egy létező weboldalt, mint egy grafikát, például a 4. képen azt látjuk, hogy megnyitottam egy teljesen normális HTML állományt, majd a PhotoImpact képszerkesztő eszközeivel némiképp feljavítottam, minthogy korábban nem volt kellőképp csiszás, így viszont annyira szép lett, hogy a szívnek meg kell szakadnia. Természetesen az oldal alapja eddig is egy

Most viszont úgy szeltem, mint egy dalos ajkú portugál halászlégény, és persze sokkal készségesebb, mint a hasonló célú hótprofil programok. Azoknál pontosan kell tudni, mit akarunk, itt nem feltétlenül. (Noha persze előnyös, ha keblünkben az oldal működésére vonatkozólag néhány közsa idea tanyát titót.) Egyszerűen meghívjuk a texasi láncfűrészes gyilkost, aki itt a Slicer névre hallgat, ő szétvág, fölívazol egy akcioprogramot, ezt bemutatja (5. kép), mi jóváhagyjuk, és anyyi.



9. kép. Ilyen honlap csakugyan létezik, ám eredetileg kissé szürkébb. A Dreamweaverrel némiképp feldobtam

mant -, ő pedig igyekszik a fizetéséért megdolgozni, hogy ki ne rúgják. Így aztán mindenki láthatja, hogy profizmus van jelen, ám az oldal ennek ellenére használható. Tavaly áprilisban volt itt szó a Flash 4-ről, akkor említettem néhány olyan helyet, ahol a vektorgrafikus animációk úgy jelennek meg, hogy nem légezöljék, hanem mondhatni feldobják az oldalt. Nagyon szép dolgokat lehet a Flash révén alkotni, azóta is találkozom ilyenekkel, de mindegyikkel csak egyszer.



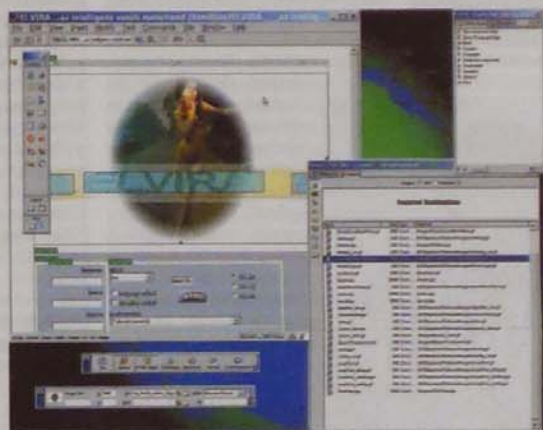
10. kép. Itt nemcsak Flash-gombok lesznek, hanem a kép is változni fog, ahogy mozognak az oldalon; ha például az egérmutató a „csalik” szó fölé kerül, eltűnik a hölgy és a helyén megjelenik egy műanyag lötétű

Ugyanis attól, hogy egy oldal szép – vagy akár nagyon szép – nem fogom még egyszer meglátogatni, csak akkor térek vissza, ha érdekel a tartalom, viszont ebben az esetben nem gyönyörködni akarok, hanem olvasni vagy letölteni. Persze azért legyen mutató az az oldal a maga módján, mondjuk, ne legyen rondább, mint egy félig szétszedett Szaratóv hűtőszekrény a hulladéktelepen, s akkor már jó. És ne legyen animálva, ha szabad kérnem. Maximum kis gombocskák izegjenek-mozogjanak, de az oldal egésze maradjon vesztog. Ha viszont azt hisszük, hogy azért internetezik tengersok ember szerte a világon, mert szép weboldalakat akar látni, akkor zseniális programozói gardiánkat leonardói képességű grafikusokkal egészítsük ki, és adjuk a kezükbe a legjobb webfestő esetet, ami ma kapható, ez pedig valószínűleg továbbra is a 9. képen látható Dreamweaver.

Az egy évvel ezelőtti állapotokhoz képest (akkor volt szó itt róla ugyanis) decens változás, hogy Flash-gombokat tudunk az oldalon elhelyezni (ez a művelet látható a 10. képen), továbbá Flash-szöveget, tehát semmi animált GIF. Mellesleg az animációkhoz ingyenes stílusok a Macromedia Exchange for Dreamweaver nevű webelhelyen bőséggel található. Amúgy egyébként régen láttam olyan egész számú növekménnyel (3 => 4) megtisztelt új verziót, ami oly kevés említésre méltó újdonsággal büszkélkedne, mint az új Dreamweaver: a gyártó tíz ilyen tud felsorolni, ebből legalább nyolc vagy nem újdonság, vagy nem méltó említésre. A maradék ketőből egyet már említettem, a másik egy Asset Panel nevű izé (lásd a 11. képen), arra szolgál, hogy a webállomáshoz tartozó képeket (hangokat, animációkat etc.) egy helyről kezelhessük. Forradalmi elgondolás, de például az IrfanView nevű ingyenes képnézegető

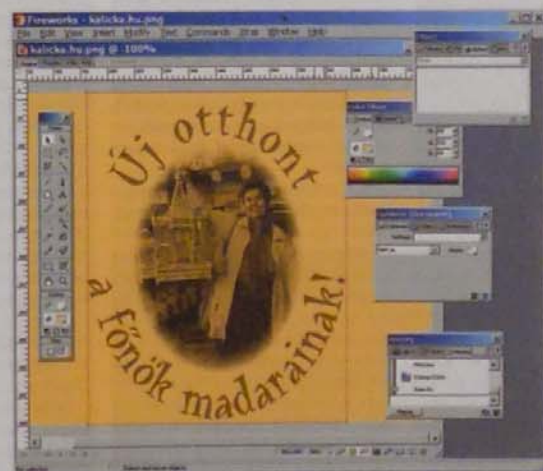
program több újdonsággal szokott előrukkolni olyankor, amikor a verziószámát egy századdal (mondjuk 3.31-ről 3.32-re) emeli. Ezzel együtt valószínű, hogy a Dreamweaver 4 még így is a legjobb web-szerkesztő a piacon, kivéve azt az esetet, ha az Adobe GoLive 5.0 jobb, mert azért ennek is van egy csélye. Jövő hónapban, ha Isten is úgy akarja, megnézzük. Mellesleg a Dreamweavernek továbbra is megvan a mákjája, a Fireworks nevű web-orientált képszerkesztő, olyan, mint a PhotoImpact, csak

rettentő profi. Profizmusát két dolog igazolja: részint a felhasználói felület (lásd a 12. képen), ami olyan, mint a Dreamweaveré vagy a



11. kép. Szintén egy feljavított oldal, az eredeti, némileg sivár látványt egy csöndes, vidéki vasútállomás képével próbáltam emberközelbe hozni

Flashé, másrészt pedig az ár. A Fireworks 5.0 gyakorlatilag semmi újat nem hoz a 4.0-hoz képest, viszont az upgrade ára 149 dollár. Gyakorlati használhatóságát tekintve – Isten



12. kép. A Tüzijáték igen drága, viszont nem titok, hogy mennyibe kerül

bocsássa meg nekem – sehol sincs a Ulead PhotoImpact 6-hoz képest, viszont ez utóbbinak a teljes (nem upgrade) ára 89,95 dollár, mármint a letölthető változaté, de a dobozos kiadásért is csak egy százast memek kémi Uleadék.

Aztán csodálkozunk, hogy nem viszik semmire.

Váncsa István

## Az egyiket ingyen adjuk

DIGITÁLIS  
MÁSOLÓ

DIGITÁLIS  
NYOMTATÓ

max. A/4 méret

max. A/4 méret

15 lap/perc

15 lap/perc

600x600 dpi felbontás

600x600 dpi felbontás

256 szürkeárnyalat

256 szürkeárnyalat

50-200% zoom

16 MB memória

alacsony másolási költség

alacsony nyomtatási költség

fax opció

fax opció

akció  
209.000,-



### Di 151p digitális másoló és nyomtató

A Minolta Di 151p egy professzionális digitális másoló, nyomtatásvezérlővel ellátva. Akár másolni szeretne, akár nyomtatni, a Di 151p tökéletes megoldást kínál. Ne felejtse március 31-ig hiteltel lenni kedvező, bevezető áron.



www.minolta.hu

\* Akciós nettó végfelhasználói ár. Az akció 2001. március 31-ig tart.

digitális  
megoldások



Minolta Magyarország Kft. • Telefon: 06 1 200-2200  
Debrecen: 06 52/432-2390 • Kaposvár: 06 82/318-440  
Szeged: 06 62/420-877

## T-Systems Magyarország

## Hosszú az út az új cégig

A Deutsche Telekom február elején, egy berlini konferencián jelentette be átszervezésének utolsó állomását: létrehozta informatikai leányvállalatát, a T-Systemst. A cégben a német távközlési szolgáltató 50,1 százalékban tulajdonos, míg a kisebbségi részesedés a DaimlerChrysler Services – a debis – tulajdonában van. A bejelentés szerint a T-Systems Németországban kívül 20 saját leányvállalattal rendelkezik, többek közt Magyarországon is. A magyar leányvállalat szakmai bázisát a debis IT Services Magyarország Kft. két tagvállalata, a Dataware Kft. és a Unisoftware Kft. adja majd. Az átalakulás részleteiről a két kft. ügyvezető igazgatója, *Simonyi Ákos* és *Vinkovits László* nyilatkozott lapunknak.

– Összefoglalva a bonyolult akvizíciós láncot, pontosan hogyan alakult meg a T-Systems?

S. Á.: Maga a tranzakció abban áll, hogy a DaimlerChrysler a debis 49,9 százalékát eladta a Deutsche Telekomnak, amely azt saját informatikai leányvállalataival egyesítve T-Systems néven működteti tovább.

V. L.: A debis mintegy tíz éve létezik a DaimlerChrysler konszernben belül. Az utóbbi időben egyre erősebben törekedik rá, hogy az informatikai céget önállósítsák, sőt esetleg a többséjét is megjelenjen. Az önállósítás most megtörtént, bár nem maga az anyacég lépte meg a lépést, hanem szakmai befektetőt keresett hozzá – ez a DT –, és rajta keresztül készítette elő az önálló piaci megjelenést. Így most globális informatikai vállalkozás jön létre, amelynek a későbbiekben része lesz majd egy erős egyesült államokbeli cég is. A folyamat várhatóan 2004-ben zárul le: a cég akkorra nyeri el végleges formáját és alakítja ki tevékenységi körét.

– A T-Systems Magyarország létrejöttéhez egyesíteni kell a két jelenlegi, egymástól jogilag független debis-érdekeltséget. Hogyan zajlik majd le a magyarországi migrációs folyamat?

S. Á.: Erről még csak most kezdünk majd tárgyalásokat. Jelenleg a debis IT Services Unisoftware, illetve a debis IT Services Dataware két, a cégbíróságon önállóan bejegyzett cég; az elsőben 90 százalék, a másodikban 51 százalék tulajdoni része van a debisnek. Szerintem nyilvánvaló: ahhoz, hogy a két cég migrációjára sor kerüljön, előbb a tulajdonosi szerkezetet kell közös nevezőre hozni. Az egyik lehetőség változtat az, hogy a jelenlegi többségi tulajdonos mindkét cégben teljes tulajdoni szerepet, de természetesen más megoldás is lehetséges. Döntés ebben az ügyben még nem született.

– Ki és mikor dönt erről?

S. Á.: Nyilvánvaló, hogy a különböző nagyságú tulajdonrészekhez különböző jogok fűződnek, és a társasági szerződésnek is elismerni egymástól. Ami a Dataware-t illeti: az 1999 novemberében a debissel megkötött szerződésben vannak utalások a kisebbségi tulajdonosra nézve. A bonyolult szerződésrendszer ugyan kijelöl alternatívákat, de az még nem dőlt el, hogy közülük melyik érvényesül majd a következő másfél évben.

V. L.: Én ezt a Unisoftware szempontjából kicsit másképp látom. Úgy gondolom, a két cég integrációjához nem feltétlenül szükséges, hogy a jogi struktúrák megegyezzenek, azaz azonos tulajdonosi arányokra törekedjünk. Az együttmű-

ködéshez sokkal inkább a két cég egységes piaci fellépése szükséges, illetve a belső vállalati struktúra szinkronizálása. Szerintem ez az integráció kulcsa. A Unisoftware 10 százalékos kisebbségi tulajdonrészét pedig a menedzsment részese-désének tekintem. Annak idején ezt azért szabtuk meg ilyen alacsonyan, mert csak a menedzsment azonosulását kívántuk kifejezni vele. Abban persze egyetértünk, hogy ez másfajta modell, mint a Dataware-é: ott valóban rendezni kell jogi kérdéseket is.

struktúrális tudás. 1996 óta folyamatosan dolgozunk a projektmenedzsmenttel és a rendszerintegrációval összefüggő tudás megszerzéséért, hogy a cég nagy projekteken sikeres legyen. A fővállalkozás számunkra inkább szerződésbeli kérdés; adott esetben elvállaljuk ugyan, de nem ragaszkodunk hozzá. Jellemző példa a BÉT rendszere: ott jogilag nem mi voltunk a fővállalkozók, de egy olyan konzorcium tagjaként vettünk részt a projektben, amely a mi szempontunkból nyere-

is különállónak tekint bennünket. Remélem, koordinált marketingfeladatok eredményeként ez hamar megváltozik. A szakmai kompetenciánk kiegészíti egymást, de egy-egy feladatra mindkét cég önállóan is teljes mértékig alkalmas. Ma is igénybe veszünk nemzetközi erőforrásokat. Így a hazai piacon tapasztalható eltéréseknél fontosabb azt tudatosítani, hogy itt egy nemzetközi cég magyarországi egységéről van szó, amely 35-40 ezer fős háttérrel működik. Ennek több projektünkön is nagy jelentősége volt. Úgy gondolom, hogy a piacnak is elsősorban így kell velünk számolnia, nem két lokális céggel. Más cégeknek például cégcsoportok vannak, vagyis a dolog pusztán belső elszámolás kérdése. Valószínű azonban, hogy az operativitásnak jót tesz, ha a vállalat átlátható.

– Van a cégnek egy láthatatlan tulajdonosa. Nevezhetjük Deutsche Telekomnak, de hívjuk inkább Matávnak. Mert hogy a T-Systems létrehozását bejelentő sajtótájékoztatón a cég vezérigazgatója munkatársunk kérdésére kifejtette: „Magyarországon egyetlen partnerünk van, a Matáv”. Eddig a debis magyar partnerei között nem szerepelt ez a cég. Meglátásuk szerint mennyiben változik a helyzet azzal, hogy a Matáv maga is az információtechnológia felé fordult, hiszen leányvállalata, a MatávCom az SAP rendszerekkel kezdett foglalkozni?

S. Á.: A Matáv annyira van jelen a Dataware életében, amennyire ez indokolt egy olyan nagyvállalati veendő esetében, aki a forgalom három százalékát adja. Másrészt Németországban is alig egy éve tekint vissza az a folyamat, amelyben a 170 ezer fős Deutsche Telekom és a 30 ezres debis migrációjaként új cég jött létre. Érthető tehát, ha másként látja a világot a DT és azok, akik a debis oldaláról érkeztek. A Dataware szemszögéből nézve azt mondhatom, hogy eddig tulajdonosi képviselőként nálunk kizárólag a korábbi debis Systemhaus emberei jelentek meg. A Dataware a mai napig nem találkozott a MatávCom-mal mint versenytárral, és nem is számítottuk rá, hogy a cég idén vagy akár jövőre a miénkhez hasonló tevékenységbe kezd.

– Ha megnézzük, hogyan jött létre a T-Systems, feltételezhetjük, hogy ez a forgatókönyv esetleg Magyar-

országon is érvényesül; márpedig akkor szerephez juthat a MatávCom is.

S. Á.: Azt hiszem, ez a kép kicsit leegyszerűsített. Az eddigi tapasztalataim alapján arról van szó, hogy világszerte mindenki, így Németországban a DT is felismerte, hogy a telekommunikációs piac kompetitív, a szolgáltatási árak zuhannak, így a telekommunikációs cégek rá vannak kényszerítve, hogy egyre nagyobb hozzáadott értéket tartalmazó szolgáltatást nyújtsanak. A DT ezt a problémát akarta megoldani, amikor szert tett a cégre. A mindennapi életben viszont óriási különbség van a tekintetben, hogy egy telekommunikációs cég mire képes, ha belép a rendszerintegrációs piacra, illetve hogy mire képes egy olyan vállalkozás, amelyik ebben az üzletágban nőtt fel. Ezért nem hiszem, hogy a MatávCom tevékenysége egyhamar lefedné a Dataware tevékenységét. Úgy látom, hogy a Matáv számára az IP-szolgáltatás felépítése jelenti a rendszerintegrációs kérdést, számunkra meg az, hogy egy bróker miképp tud integrált környezetben tevékenykedni.

V. L.: A kilencvenes évek elején a disztributív adatfeldolgozás kialakulása miatt az IBM kénytelen volt elmozdulni a telekommunikáció irányába. Az akkori piac másik nagy szereplője, az AT&T megijedt ettől a lépéstől – hiszen ez az IT és telekommunikáció konvergenciájának előhírnöke volt –, és ellenlépésként megvette az NCR-t. A próbálkozás nem volt sikeres, mert ezek a cégek technológiai konvergenciában gondolkodtak. A dologból azonban annyi megmaradt, hogy ma, amikor már technológiai szükséghelyzet van, azaz a nagy kapacitású adatcsatornák tömegesen vannak jelen, a kommunikáció pedig transzparenssé vált, újra lehet gondolni az adatfeldolgozás folyamatát. Úgy vélem, a következő 3-4 évben technológiai váltás lesz, ami az adatátvitelhez szükséges idő rohamos csökkentését hozza magával. A mostani akvizíció egyébként már a szolgáltatások szintjén zajlott, hiszen szolgáltató vett meg szolgáltatót, hogy olyan céggel jelenhessen meg a piacon, amelyben az IT és a távközlési tudás egyaránt rendelkezésre áll. A DT Németországban is erre törekszik, és Magyarországon sem a jogi személyek számától függ a dolog, hiszen a DT a német piac mellett egyedül Magyarországon van abban a helyzetben, hogy ezt a struktúrát megvalósíthassa. Úgy látom, hogy 2004-re a német piacon kialakított struktúra nálunk is létrejön, természetesen megfelelően kialakított márkanévrendszer alatt.

– Egy év múlva hol tart majd az integráció? 2002 februárjában is lesz még debis Unisoftware és debis Dataware?

S. Á.: Ezt ma még nem lehet megjósolni. Az biztos, hogy erősen dolgozunk majd az integráció megteremtésén, és a piaci területek, a szakmai vonalak kijelölésén is.

V. L.: A cég neve mindenképpen T-Systems lesz. Az még nyitott – és másodrendű – kérdés, megmarad-e valamilyen formában a Unisoftware és Dataware elnevezés, ahogy Németországban is megtartották a cégek eredeti nevüket. Ezek azonban ma már csak jelzős szerkezetek.



Simonyi Ákos és Vinkovits László

– A két cég közel azonos piaci területeken működik, de a vevőkör teljesen különbözik. Így aztán az sem jellemző, hogy közös üzletek volnának. Várható, hogy ez már idén megváltozik?

V. L.: A Dataware akvizíciójánál az is szempont volt, hogy a korábban megvásárolt Unisoftware mellé olyan céget találjon a debis, amely kiegészítő tevékenységet folytat. Van azonban egy közös szegmens, az úgynevezett fővállalkozási tevékenység, ahol mindkét cég jelen van. Szerencsére eddig nem kerülünk olyan helyzetbe, hogy egymással szemben kellett volna dolgozunk, mert a vevőkörünk valóban eltért egymástól. Ez a szakmai tartalmat vizsgálva is kiderült: a Unisoftware elsősorban a gazdálkodási és irodaautomatizálási rendszerek területén működő megoldásállító, mindemellett üzemeltetéstámogatási és rendszerfelügyeleti alkalmazásokat is kínál.

S. Á.: Én nem szívesen használom tevékenységünk megjelölésére a fővállalkozás kifejezést, mert marketing-íze van. Számunkra a lényeg a projektvezetési és rendszerintegrációs tudás érvényesítése. Mindig is erőssége volt a cégnek az alapinf-

ségesen és remélhetőleg a vevők igényeit is kielégítve dolgozott. Jogilag alvállalkozók voltunk, de a mi feladatunk volt a teljes projektvezetés és a rendszerintegráció is.

– Magyarország egyre élesebb a harc egy-egy nagy megbízásért. Ebben a harcban egy 9-10 milliárdos cég nagyobb eséllyel indulhat, mint két darab 4,5 milliárdos. Mikor lesz kifelé egységes debis cég Magyarországon?

S. Á.: Itt én nem látok különösebb problémát. Sőt, az lenne a baj, ha a két cégben túl sok lenne az egymást átfedő elem. A migráció szempontjából éppen a piacok különbözősége a legnagyobb érték; e nélkül az integráció mindenképpen piavesztéssel járna. Úgy látom azonban, hogy a cégérték csak jäték a számokkal. Ma már mindkét cég elég nagy ahhoz, hogy ne legyen szüksége ilyen fajta megerősítésre. Finanszírozási szempontból pedig nem a cég saját tőkeereje, hanem a mögötte álló banki erő számít. És mindkét cégnél sokat jelent a mögötte álló nemzetközi háttér. Ennek birtokában mindkettő a korábbinál jelentősen jobb pozícióban ülhetünk le a bankokkal tárgyalni.

V. L.: A piac ma talán túlságosan

## HÍREK

Csak a márciusi CeBIT-en mutatja be, de már bejelentette továbbfejlesztett Cyrix III processzorát a Via Technologies. A processzor egy új, Samuel II kódnevű magra épül, és ellátják 64 kilobájtnyi másodiklagos gyorsítótárral. Foglalatja ugyanaz a Socket 370, mint amit az Intel használ a Celeronokhoz. Az első változat órajel-frekvenciája 750 megahertz lesz, ezt követi majd a 800 és a 850 megahertzes verzió. A Samuel II-nek 100 vagy 133 megahertzes előoldali adatsínya és 128 kilobájtos elsődleges gyorsítótára van, valamint támogatja az Intel MMX és az AMD 3DNow! multimédiás technológiát. Gyártásához 0,15 mikrométeres technológiát használnak, így a félvezető mérete kisebb lehet (52 négyzetmilliméter), mint a jelenlegi Cyrix III-é. A processzor 1,5 voltos áramot használ, ez a hőbocsátást is csökkenti. (IDGNS, Taipei)

**CompactFlash és SmartMedia memóriakártyák értékesítését kezdi meg saját márkanevén az Omega.** Márciustól lehet kapni a CompactFlashi kártyákat, kezdetben 16, 32, 64 és 128 megabájti kapacitással; ugyanekkor kerülnek forgalomba a 16, 32 és 64 megabájtos SmartMedia kártyák is. A két új termékcsalád felvételeivel az Omega tároló- és memóriaszolgáltatás a készülékek eddigéinél szélesebb körben lesznek használhatók, áll a cég közleményében. (IDGNS, Washington)

**A mind nagyobb kapacitás helyett a tartósságra helyezi a hangsúlyt legújabb merevlemezét a Maxtor.** A Maxtor 531DX a mai mezőnyben viszonylag kis kapacitású szám (15 gigabájtos), de a mérnökök különlegesen strapabírónak szánták. A meghajtóban egyetlen adathordozó tányér és egyetlen író/olvasó fej található (így a hasonló meghajtókhoz képest 70 százalékkal csökkentették a mozgó alkatrészek számát); különlegessége az a mechanizmus, amely a rendszer kikapcsolásakor félrehúzza és erősen rögzíti a sérülékeny fejet, nem pedig egyszerűen „parkoló pályára” állítja a mágneslemez egy erre kijelölt, nem használt részén. Ez egyrészt megnöveli az élettartamot, másrészt csökkenti a meghibásodás veszélyét. (IDGNS, San Francisco)

**Két új kiegészítőt mutatott be a Visor kéziszigetítőgéphez a gyártó cég alapítója és elnöke, Jeff Hawkins.** A Palm OS-1 használó Visor egyik funkcióbővítő modulla lehet az eyemodule2, amit az Ideo Product Development készített. Ez a miniatűr kamera a Visor bővítőségebe illeszthető, és módot ad állóképek, illetve rövid mozgóképek rögzítésére VGA felbontásban (fekete-fehérben vagy színesben). A másik újdonság, a Margi Systems fejlesztette Presenter-to-Go az üzleti felhasználók számára is vonzóvá teheti az eddig inkább egyéni felhasználásra szánt Visort. A termék segítségével a kéziszigetítőgépre fel lehet tölteni a PowerPoint bemutatót, így elég a PDA-t vinni az üzleti útra. A Visor összekapcsolható az írásvetítőkkel, és egy távirányító révén a diák léptetése is lehetséges. (IDGNS, Phoenix)

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

## Újabb színes lézerek

# Két egyforma, egy más forma

Újabb színes lézernyomatókkal ismerkedett tesztlaborunk munkatársa. Mint már annyiszor, most is közelmúltbeli bejelentésük tette aktuálissá a készülékek bemutatkozását. Ezúttal már a külső megjelenés is sokat elárult róluk, de **Horváth László** természetesen elsősorban a nyomtatók képességeit igyekezett alaposan megvizsgálni.

**A**mikor a Minolta Magyarország tesztelésre ajánlotta legújabb színes lézernyomatóját, a magicolor 2200-ast, körbenéztünk a többi gyártónál is az újdonságok között, hogy partnerkeressünk mellé. Sikerral jártunk: az R.A. Trade az Epson friss termékét, az AcuLaser C2000-est javasolta a párhuzamos vizsgálódás körébe. Kicsomagolás után derült ki, mintha ikertestvérek lennének; külsőre az Epson és a Minolta QMS nyomtatója nagyon hasonló (1. kép). A harmadik készüléket a Ricoh Hungartól kaptuk; az Aficio ColorLaser AP306D – szó szerint is – egy másik súlycsoportba tartozik. Eleve nagyobb formátumú, A/3-as lapok kezelésére is képes, ráadásul kerek szekrénybe építve (2. kép), egy kiegészítő adagolóval kaptuk (így legalább könnyebben lehetett mozgatni, gurítgatni).

Közös a három nyomtatóban, hogy olyan hálózati berendezések, amelyek révén nagy mennyiségben és színesben valósulhat meg a nyomtatás (a szokásos párhuzamos csatló mellett mindegyikben található Ethernet hálózati illesztő is). Mivel a két A/4-es lapméretű eszköz szoros rokonságot mutat, a harmadik alany pedig A/3-as lapméretű, így ezúttal valamiféle versenyt emlegetni felesleges volna.

### „Kölcsön” mechanika

Egyszerű volt kideríteni, hogy az Epson kapta meg – nyilván nem ingyen – a Minolta QMS nyomtatóművét, és erre építette fel saját AcuLaser C2000 nyomtatóját. Ez a magyarázata a formai hasonlóságnak, ám a vezérlés és az illesztés már eltér a két nyomtatóban. Nyilvánvaló, hogy a nyomtatási sebesség és a terhelhetőség azonos a két A/4-es lapméretű berendezésnél (ahogy azt a táblázat is mutatja). Méréseink mindkettőjükénél igazolták a figyelemre méltó 20 oldal/perces fekete nyomtatást.

Mivel az AcuLaser C2000 alapvetően a PCL5e nyelven ért, a Win-



1. kép. Két iker: az Epson AcuLaser C2000 (balra) és a Minolta QMS magicolor 2200 (jobbra) ugyanúgy néz ki, kezelőpaneljük és persze az emblémájuk más



2. kép. Egy behemót jöszög: a Ricoh Aficio ColorLaser AP306D



szabványos TCP/IP-portként megadjuk a nyomtatón előzőleg beállított IP-címet. Ezt követően már böngészőből felügyelhető a nyomtató, s emellett – az Epsonokra jellemző – saját állapotfigyelő programja is van (3. kép).

Felbontásmérő tesztábránk igazolta a gyárilag megadott 600x600 pont/hüvelykes értéket. Annak ellenére, hogy színátmenetes tesztábránk folytonosság helyett itt-ott „lépcsőzetes” átmenetet jelzett, a fotók nyomtatásakor elégedetnek lehettünk a kapott minőséggel.

### Saját forrásból

Kiderült a fentiekből, hogy a Minolta QMS legújabb nyomtatóműve dolgozik a magicolor 2200-ban (is). Azonos még a bemeneti papírtálcák száma és kapacitása, de az örekeszes – egyenként 50 lapos – kimeneti laprendezőket kettejük közül a Minolta QMS kínálja kiegészítőként. A működési elvet tekintve a nyomtatóműben az egyes színkaret-



3. kép. A kellékanyagok fogyasztása is figyelemmel kísérhető az AcuLaser állapotjelzőjével

### MŰSZAKI ADATOK

| Típus                                      | Epson AcuLaser C2000                         | Minolta QMS magicolor 2200 | Ricoh Aficio ColorLaser AP306D |
|--|--|----------------------------|--------------------------------|
| Felbontás [pont/hüvelyk]                   | 600x600                                      | 1200x1200                  | 600x600                        |
| Fekete nyomtatási sebesség [lap/perc]      | 20   | 20                         | 24                             |
| Színes nyomtatási sebesség [lap/perc]      | 5  | 5                          | 6                              |
| Havi terhelhetőség [oldal/hó]              | 35 000                                       | 35 000                     | n.a.                           |
| Maximális lapméret                         | A4   | A4                         | A3                             |
| Papírnöveg [g/m <sup>2</sup> ]             | 60-163                                       | 60-163                     | 64-163                         |
| Bemeneti adagolókapacitás [lap]            | 1150   | 1150                       | 1300                           |
| Lapadagolók                                | 150 + 500 (+ 500 opció)                      | 150 + 500 (+ 500 opció)    | 50 + 250 + 500 (+ 500 opció)   |
| Duplex                                     | opció  | opció                      | van                            |
| Lapleíró nyelv                             | PCL5e, ESC/P2<br>(opció: PostScript Level 3) | PostScript Level 2, PCL6   | Ricoh-Script 2, Ricoh iPDF-C   |
| Csatoló                                    | párhuzamos                                   | párhuzamos                 | párhuzamos                     |
|  | Ethernet 10/100Base-T                        | Ethernet 10/100Base-T      | Ethernet 10/100Base-T          |
| Teljesítmény [nyomtatás/készlet] [W]       | 1100/250                                     | 1100/n.a.                  | 1200/45                        |
| Méret [mm]                                 | 463x548x511                                  | 463x542x511                | 620x680x1000                   |
| Tömeg [kg]                                 | 44,5   | 47                         | 110                            |
| A vizsgált konfiguráció nettó ára [forint] | 629 500                                      | 694 990                    | 1 343 000                      |

ták egymás után fordulnak a lézerral aktivált szelénhenger felé (ez a revolver-elv), az egyes színnyomatok egy közbülső szalagon gyűlnek a nyomtatásig.

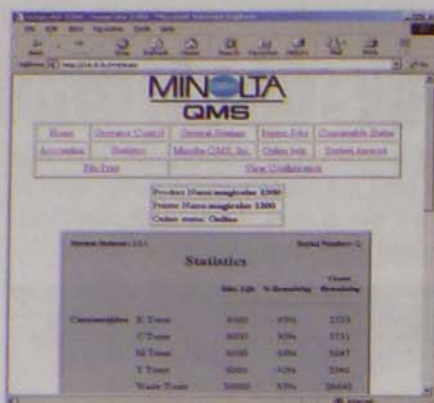
A magicolor 2200-ban a PCL6 mellett már alaptartozék a PostScript Level 2 lapleíró nyelv, a meghajtóprogram is ezt támogatja. CrownNet hálózati csatlója a megfelelő illesztőprogram Windows 2000-beli telepítése után képes fogadni a nyomtatmival, persze az IP-cím beállítás után. Böngészőből felügyelhető a nyomtató működése; az állapotjelzésen és az alapbeállításokon felül itt a kellékek várható élettartamára statisztikai becslést is kapunk az eddigi nyomtatások alapján (4. kép).

Jobban ismerné a mechanikát, a Minolta QMS 1200x1200 pont/hü-

velykre növelte nyomtatójának felbontását, és ezt a tesztábrán is igazolta. Színhelyességben a színtutató nyomtatunk sem talált kivétlivalót, a képek nyomtatása pedig fotómínőséget eredményezett.

### Nagyobb méret

A másolók felől a nyomtatók piacára érkező Ricoh legújabb terméke, az Aficio ColorLaser AP306D megfelelő alternatívát jelent abban a szegmensben, ahol már nem elegendő az A/4-es lapméret. A nálunk járt szekrény nagyságú készülékben két papírtálca és a duplex egység is egybeépült. A mechanika működése a fentebb ismertetett revolver-elv szerinti ebben a készülékben is, csak most nagyobb méretben. A mérés



4. kép. Statisztikai „jóslás” a magicolor 2200 böngészőoldalán



5. kép. Szemléletes oldalbeállítási lehetőségek a Ricoh meghajtóprogramjában

igazolta a fekete nyomtatási sebességet, a negyedakkora színes tépő pedig a működési elvből következők.

Windows 2000 alatti hálózati illesztéséhez a PortNavigatorot kell segítségül hívni: az IP-cím beállítása és megadása után érhető el a Ricoh nyomtatója. Itt is természetesen a böngészőn keresztül állapotfigyelés is beállítható.

Kétféle saját lapleíró nyelven vezérelhető az AP306D: az egyik a PostScript Level 2-vel, a másik a PCL5e-vel mutat nagyfokú hasonlóságot. Mindkét lapleíró nyelvhez létezik nagyon hasonló külső illesztőprogram is (5. kép).

Felbontásmérő tesztábrán igazolta, hogy a nyomtató négyzetűhelyenként 600x600 képpont elhelyezésére képes. A színtímetes tesztiben a Ricoh-Script 2 mutatkozott jobbnak. Fotók nyomtatásakor a Ricoh IPDL-C-vel készült képek is jól sikerültek, de azért a Ricoh-Script 2 meghajtóprogrammal valamivel szebb lett az eredmény.

### Összegzés

Mindhárom nyomtatóról elmondható, hogy viszonylag gyorsan boldogul a színes, hálózati nyomtatási feladatokkal. Mindhárom berendezés nyomtatási minőségével elégedettek lehettünk (bár természetesen volt különbség a nyomatoknál).

Közös még bennük, hogy a jelenlegi piaci árszint alós régiójában helyezkednek el. Az Epson AcuLaser C2000 a legolcsóbb, de a Minolta QMS a nagyobb felbontás és a PostScript nyelvet „nyújtja cserébe” a valamivel magasabb befektetésért. Ráadásul az első évben a Minolta QMS magicolor 2200-ban ingyen cserélhető a fekete festék, ily módon igen gazdaságos monokróm hálózati nyomtatóként is megállja a

### HOGYAN TESZTELTÜNK?

A nyomtatók sebességének megállapításához a jól bevált átlagos szöveges levéloldalunk 10 példányát nyomtattuk ki a készülékben. Mértük az első oldal elkészültétől az utolsóig eltelt időt. Így a 9 oldal nyomtatási idejéből a sebesség számítható.

Felbontásméréshez egy speciális tesztábrát készítettünk – a pontosság miatt AutoCAD LT-ben. Ezen a vízszintesről és a függőlegesről kissé eltérő egyenes vonalak találhatóak, valamint egy pontból induló sugárnyú vonalak. Előbbin a „lépcsők”, a finom törések száma megadja az elhelyezési pontosságot, a sugárvonalak összerésének helye pedig a pontméretet.

A színgazdaság vizsgálatához a CorelDRAW-ban készítettünk az alapszínek (kék, bíbor, sárga) között páronként folyamatos átmeneteket, valamint a szürkésőgre ugyanezt a lehér és a fekete között. A jó nyomtató folyamatos az átmenet, egyébként vonalak. „Lépcsők” láthatók az átmenet során.

Szubjektív, de fontos elem a fotó valószínű nyomtatása; a mi tapasztalatunk szerint kadavanc gyümölcs-csendéletünk minden árnyalatának megfelelő visszaadása csak a legjobb nyomtatóknak sikerül.

helyét. Az A/3-as színes lézernyomtatók esetében az alapkiépítést szokták 1 340 000 forint körüli áron kínálni, a Ricoh pedig elég jól kiépített tornyot ad ennyiért.



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

Jelentkezés: [www.compaq.hu](http://www.compaq.hu)

Vagy kérje nyomtatott

jelentkezési lapunkat:

Ragats Henrietta/Conference Tours

Tel.: 302-5516 Fax: 353-0025

e-mail: [theni@mtesz.hu](mailto:theni@mtesz.hu)

Támogatók:

ORACLE  
SOFTWARE PROVIDES THE INTERNET™

Microsoft

SAP

CISCO SYSTEMS

Edinburgh 2000  
Business Communications™

bmcsoftware

Assuring Business Availability

Médiatámogató:

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

COMPAQ  
Inspiration Technology



## HÍREK

Új szoftvercsomagot mutatott be a HP, az elektronikus szolgáltatások bevezetését megkönnyítő „szoftveres ökoszisztémájának” részeként. A HP Netaction egyfajta választás a Sun és a Microsoft hasonló kezdeményezéseire. Ebből minőségben szolgáltatásfelügyeleti szoftvert, biztonsági szoftvert, internetes számlázórendszert és e-szolgáltatásokat integráló szoftvert tartalmaz a Netaction. A mostani csomag „elmozdulást jelent a »csináld magad« mód-szerrel a »csináld meg nekem« mód-szere felé”, mondta Carly Fiorina, a HP elnök-vezérigazgatója. Ebben a csomagban összefoglalták a tavaly októberben megvásárolt Bluestone Software termékét az olyan saját HP-szoftverekkel, mint az e-speak vagy a Process Manager. A Bluestone megvásárlásával elsősorban XML- és Java-eszközök kerültek a HP birtokába, ezek segíthetnek áthidalni a szakadékot a Java és a Microsoft-féle .Net között. (IDGNS, San Francisco)

**Bemutatta ServerLock szoftvert a WatchGuard Technologies; ez kétféle hardvervédelmi módszert kínál a Windows NT és a Windows 2000 kiszolgálók megvédelmére.** Az alapértelmezés-beli módszer is védi a kiszolgálókonfigurációt, a registry-állományokat, a szerveren tárolt weboldalakat vagy a különböző parancsállományokat a jogosulatlan változtatásoktól. A másik (adminisztratív) módszerrel a jelszóvédelemhez egy 239 bites titkosító használata is társul; a jelszót bármilyen szerverelem módosításához meg kell adni. Mindkét módszer esetében az összes változást jegyzik egy naplóállományban. A ServerLock révén a WatchGuard új piacokra törhet be; eddig inkább csak a védőgátak szegmensében jegyezték a nevét. (IDGNS, San Mateo)

**Egy-másfél hónapon belül kereskedelmi forgalomba kerülhet a Microsoft Application Center 2000 kiszolgálószoftver, amely meglehetősen fontos szerepet játszik a Microsoft webes stratégiájában.** A termék az elosztott webes alkalmazások felügyeletét könnyíti meg a vállalati felhasználók számára. Eszközök révén lehetővé teszi, hogy a rendszergazdák 32 webszerveren egyetlen számítógépre települjenek, ezzel is támogatva azt a Microsoft-elképzelést, hogy a vállalatok a növekvő internetes forgalom kezelésére nem mind nagyobb, hanem mind több gépet alkalmazhatnak majd. A kulcsfontosságú webes alkalmazások (mint az elektronikus kereskedelem) számára hibátűrő funkciókat is kínál, és együttműködik a Windows 2000-be beépített terheléskiegyenlítő technológiával. A fűtő-zött rendszer gépeire telepíteni kell az AppCenter ügyfélkövet, ezek aztán a központi gépen elhelyezkedő konzolnak („ürvezerelőnek”) továbbítják az információkat. A konzoról nem csupán az alkalmazások felügyelhetők, hanem replálhatók a szolgáltatások, figyelemmel kísérhető a teljesítmény, tervezhető a kapacitás, szinkronizálhatók az alkalmazások, és öngyógyító mechanizmusok biztosíthatók a hardver és a szoftverek számára. (IDGNS, Framingham)

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

## A Microsoft a Unix-rendszerek világában

# X-misszió

Tavaly ősszel került a polcokra a Microsoft új stratégiai terméke, a Windows 2000 Datacenter Server (W2KDCS), s általa a cég egyértelműen a jelenleg az IBM és a Sun uralta nagyvállalati piacra szándékozik betörni. Korai ugyan megjósolni, hogy a Microsoft mennyire lesz sikeres a célterületen, de elemzők szerint van mitől félniük a Unix- és a mainframe-világban érdekelteknek. **Kelemen Zoltán** összeállítása.

**K**étségtelen, hogy a Datacenterrel a Microsoftnak hódító terve van. Az eddig kizárólag Unix és IBM alapú nagyvállalati piacon megjelenő új kiszolgáló – frissessége és az ebből származó bizonytalanság ellenére – nem lesz elhanyagolható tényező. A Datacenter operációs rendszere lényegesen többet tud, mint a Windows 2000 Advanced Server, igaz, elemzők az utóbbit – 8 processzoros bővíthetőség, ikergépes konfiguráció és AD ide vagy oda – nem is tartják igazán látványos előrelépésnek az NT 4-hez képest. Ezt a véleményt látszik támogatni a *Network World* is: a kiszolgálók körében a legtöbb Windows-felhasználó egyelőre várakozó álláspontot helyezett el.

A Datacenter ezzel szemben erőteljesebb érdeklődést váltott ki az IT-szakemberek körében. A termék 32 párhuzamos processzort, valamint 64 gigabájtnyi memóriát tud kezelni, és négy fűrtöt képes felügyelni – ez a méretezhetőség pedig kielégítheti egy nagyvállalat, egy internet- vagy alkalmazásszolgáltató által megkövetelt kapacitást is. Mindemellett a Microsoft kezdeményezte gyártói stratégiai szövetségek, valamint a célközönség speciális igényei a terméket jelentősen megkülönböztetik a W2K család többi elemétől.

A *Network Computing* szerint a Microsoft eddig kilenc partnerrel kötött együttműködési megállapodást a Datacenterrel kapcsolatos fejlesztésekről, és a partnerek egyike sem súlytalan szereplő az informatikai piacon: Bull, Compaq, Dell, Fujitsu, Hewlett-Packard, Hitachi, IBM, Stratus Technologies, Unisys. A szerződő cégek eltérő módon reagálnak a megkeresésre, továbbá a megvalósítási stádium is más és más. A Bull még csak bejelentette, hogy együtt fog működni a Datacenterrel, ugyanakkor a Unisys már kifejlesztett egy 32 processzoros működtető operációs rendszert.

Feltehető, hogy a Microsoft a Datacenterrel kapcsolatban is ki tudja majd fejteni domináns, befolyásoló szerepét a már meglévő piacán, ha az NT-hívőket meg tudja győzni termékeinek teljesítményéről. Annak ellenére, hogy a meglévő nagyfelhasználók meggyőzése a könnyebb feladat, itt sem számíthat a Microsoft sétalagóppra: a Datacenter új termék, és vele a szoftverpiac olyan területre merészkedik, ahol a megbízhatóság kényes kérdés.

Elemzők szerint a legnagyobb problémát a Datacenter és az eddigi Microsoft-termékeknel megszokott adminisztrációs feladatok közötti különbség jelenti. Egy nagygépes központ lényegesen mélyebb ismereteket és nagyobb gyakorlatot követel meg, így a dokumentációk feldolgozása és az átlátszó kapcsolatos változásmenedzsment jelentheti a legnagyobb kihívást azoknak

a cégeknek, amelyek a Datacenter mellett fognak dönteni. Megegett már ilyesmi a számítástechnika történetében: a Unix-adminisztrátorok hasonló procedúrán kellett végigverekedniük magukat, amikor a Unix a nagyvállalati kiszolgálók



arénájába lépett. A különbség „mindössze” annyi, hogy tíz-tizenöt évvel ezelőtt több idő jutott az átállásra, mivel nem volt a jelenlegihez mérhető verseny. A korábban szabványvá, jobban mondván „kvázi-szabványvá” váló Unix-verziók egy sor olyan specifikus műveletet vagy jellemzőt tartalmaznak, amelyek a mai körülmények között – a fejlődés felgyorsulása miatt – nem válhatnak szabványossá.

A Datacenter tehát sajátos ismereteket követel meg, egyesül benne a Windows-kiszolgálókhöz szükséges adminisztrációs ismeret és a par-nagyságrenddel mélyebb nagygépes tapasztalat. A probléma abból fakad, hogy ezek a készségek ritkán találhatóak meg egy személyben. A megoldást feltehetően a Microsoft és partnerei közötti együttműködés adhatja: a megrendelőknél igényelniük kell mindkét fél ismereteit, valamint a megfelelő képzési programokat – már ha az adminisztrációt saját berkeken belül akarják megoldani. Forráskihelyezés esetén a partnerek remélhetően biztosítani fogják a megfelelő szakembereket.

### Keresztshadjárat

A Microsoftnak nehéz dolga lesz azokkal a potenciális vevőkkel is, akik lényeges rendszereiket Unix operációs rendszeren futtatják. Az operációs rendszerek melletti váltásztás ugyan leggyakrabban hiteleti kérdés, ennél fogva fanatikusok által gerjesztett vallásháborúknak nézhetünk elébe. A legtöbb unixos nem szereti a Microsoftot és operációs rendszerét, így várhatóan a Datacenter is kritikusan fogadják majd. Ily módon nem meglepő, hogy a szoftverpiac és partnerei marketingstratégiájukban a kifizethetőbb, Intel alapú hardverekre helyezik a hangsúlyt. Érvellésük szerint nincs ok az ablakos rendszer száműztésére a kínált jellemzők (méretezhetőség, megbízhatóság és felügyelhetőség) mellett, ha ráadásul komoly megtakarítások várhatók a hardver-

oldalon. A Datacenter mégsem lesz könnyű eladni, hiszen még nem lehet megbecsülni, hogy mennyire kerül az utólagos támogatás, képzés és egyéb – a TCO kategóriába eső – tétel. A Microsoftnak Unix-hegemóniát felszámoló missziót kell

folytatnia ahhoz, hogy elismertesse termékének létjogosultságát a potenciális vásárlók körében.

### Fejlesztések

Három területen fejlesztették a Datacenter Servert az Advanced Serverhez képest: a Datacenter méretezhetőbb, több gondot fordítottak a működés biztonságára és a felügyelhetőségre. A maximális processzor-szám nyolcra 32-re emelődött, továbbá a memória 64 gigabájtos növelésével a méretezhetőség megugrott. Jóllehet a Sun Microsystems ES10000 gépe 64 processzorig bővíthető, a 32-re bővítés nagy ugrás az Intel alapú világban. Ha ehhez hozzávesszük, hogy a legnagyobb Intel-órajelhányados közel kétszerese a kapható Sun gépekének, akkor érthető a nagygépes világban tapasztalható izgott fogadtatás.

A fűrtök csoportjainak kettő-ről négyre emelése bővíti a menedzselési és terhelési lehetőségeket. Egy fűrtök akár 1024 processzor is köthető, nagymértékben megnövelve a teljesítményt. A fűrtök száma növelésével könnyebbé válik a verziófrissítés, mivel a biztonsági szerver akkor is elérhető, ha valamelyik aktív szerveren nem lehetséges a frissítés. Hasonlóképpen, a négy csoporton biztonságosabb működést eredményez.

Aztán a Datacenterben mentesítik a processzort a TCP/IP-adatok és -processzek közötti kommunikációs adatforgalom kezelésétől. A Windows Direct modulál a socket alkalmazások CPU megterhelését fűrtök-hozzá a SAN- (storage area network) hardverhez, így a CPU rezsije csökken – terhelhetősége pedig növekszik.

A W2KDCS az első olyan Windows-verzió, amely a mainframe és a Unix-világban már régóta ismert és üdvözölt szolgáltatással, a processzfelügyelettel is bír. Ezzel a szolgáltatással az adminisztrátorok rendszerük erőforrásait oszthatják újra akár a processzor vagy a memó-



riaterület szintjén is. A Windowsból eddig hiányzó szolgáltatás ugyan csak kipróbálhatóság miatt ébreszthet bizalmatlanságot, nem tudni egyelőre, hogy a Windows-alkalmazások megfelelően viselkednek-e majd egy processzfelügyeletet megvalósító operációs rendszerben, azaz átverik-e a felügyelést, vagy sem.

### Szövetségbe lépve

Elemzők szerint a Datacenter megbízhatósága nem garantálható a rendszer körül kiépített és több oldalról biztosított támogatási szerkezet nélkül. Nem véletlen tehát, hogy a Microsoft fokozott figyelmet fordít a már említett stratégiai szövetségre, s ehhez olyan tagokat keres, amelyek ellenőrizni tudják a Microsoft gyengeségeit, valamint szakértelmükkel hozzájárulnak a Datacenter elindításához és működtetéséhez. Ennélfogva a Datacenter értékesítését az OEM-partnerek végzik – olyanok, amelyeknek meg kell felelni bizonyos kvalifikációs kritériumoknak: 99,9 százalékos elérhetőséget, telepítési és konfigurációs szolgáltatásokat, folyamatos támogatást, rendelkezésre állást és változásmenedzsment-szolgáltatásokat kell ajánlaniuk a kiválasztottaknak. A Microsoft személyzeti szempontból is magasra emelte a mércét: partnereit teljes munkaidős Microsoft Certified Professional minősítésű szakembereket vár. Természetesen a körbepályázásnak más okai is vannak, nevezetesen, hogy a Microsoft szeretne kifaradni a vásárlói-telepítő-szolgáltató-gyártó közötti vitás ügyletekből és egymásra mutogatásból.

Nem mondható azonban, hogy a Microsoft ne jásztana tisztességesen. A cég partnerei csak akkor ajánlhatnak Datacenteren alapuló megoldást vevőiknek, ha a megállapodás bizonyos hardverkövetelményeket kielégít. A követelmények teljesítését igazoló bizonyítvány megszerzéséhez 14 napos terhelési tesztet kell végezni egyes hardverelemeken, a Datacenter operációs rendszeren, valamint minden kernel módú meghajtón. Ha a teszt sikeresen, akkor a problémák kiküszöbölése után azt újra kell kezdeni.

Látható, hogy a Datacenter azoknak a nagyfelhasználóknak szánták, akik hajlandók sokat fizetni a megbízhatóságért, és igencsak drágálják az állásidőt. Ide tartoznak a telekommunikációs cégek, bizonyos pénzügyi területek és az online világ várható nagyjai, a navigátorok, az internetszolgáltatók és az alkalmazásszolgáltatók. Kérdés, hogy a fenti preferenciákkal megáldott vásárlóknak tényleg számít-e a hardveren megtakarítható összeg, vagyis többet nyerne-e a Microsoft ajánlatával, mint a versenytársak drágább, régebbi, de bejáratott és biztos technológiájával. ☼

## Mobilinternet-megoldások

## Sun-központ nyílt Stockholmban

Február 15-én nemzetközi sajtótájékoztató keretében jelentette be a Sun Microsystems, hogy mobilinternetes fejlesztésekre önálló központot nyit Stockholmban. A svéd főváros Kista Valley elnevezésű ipari parkjában megtartott ünnepélyes avatásról **Zimányi Katalin** hozott tudósítást.

Stockholm északi peremén, a „mobil Szilícium-völgyként” emlegetett Kista Valleyben 200 meghívott újságíró és stratégiai Sun-partner jelenlétében került sor a Wireless Center of Excellence hivatalos megnyitójára. A mobilinternetes központ szalagját átvágó **Leif Pagrotsky** svéd kereskedelmi miniszter hangsúlyozta: az elmúlt éven számos észak-amerikai cég helyezte át fejlesztés- és alkalmazás-koordinációs központját a svéd fővárosba.

A Sun eddig a kaliforniai Menlo Parkban működtetett hasonló centrumot, de várható, hogy hamarosan Ázsiában is megkezdí mobilinternet-piaci koordinációs tevékenységét.

## Az internet hatása

**Robert Youngjohns**, a Sun európai értékesítési elnökhelyettese elmondta, cége számára egyetlen percig sem volt kérdéses, hogy Skandináviában nyitja meg az új mobilinternetes központot. Észak-Európában a „DNS alapvető alkotóeleme a mobilitás”, épp ezért a Kista Valley a lehető legideálisabb helyszínnek számít.

Youngjohns hozzátette: a Sun Microsystems 2000-ben az európai, illetve a közel-keleti (angol rövidítéssel: EMEA) régióban 6 milliárd dolláros bevételt termelt; világpiaci bevételeinek 28 százalékát ez a térség adja. A Sun vezető szolgáltatásokat van jelen a piacon, legfontosabb ügyfelei közt ott vannak a nagy távközlési szolgáltatók (például a Vodafone), továbbá a vezető hálózati eszköz-gyártók (Ericsson, Nokia stb.).

Az értékesítési elnökhelyettes kiemelte: a 2000. év a Sun számára a „Net Effect” éve volt. Az internet-ipar, az új gazdaság szereplői szép számban választották partnerül a céget. Miért éppen a Sun? Youngjohns szerint azért, mert a Sun egy-maga több szervert szállít, mint a Hewlett-Packard, az IBM és a Compaq együttesen, és az is nyomós érv, hogy őt vezető eszközgyártó közül négy a Jávát támogatja.

**Ann Wettersten**, a Sun Wireless Business Group elnökhelyettese a különböző mobilkészülékek életstílus-alakító hatásait emelte ki. Piacutató intézetek előrejelzésére hivatkozva azt jósolta, hogy 2003-ra a mobilkészülék-használók száma eléri az egymilliárdot. Ekkora felhasználói táborra pedig mindenképp oda kell figyelni, és az egyes vállalatoknak jól átgondolt stratégiával kell rendelkezniük ahhoz, hogy a lehető legjobban ki tudják használni a piaci helyzet nyújtotta lehetőségeket.

A Sun Microsystems mobilstratégiájáról szólva Wettersten elmondta, hogy ezen a területen is tartani akarják élvonalbeli piaci pozíciójukat. Minőségi termékekkel és szolgáltatásokkal állnak az ügyfelek rendelkezésére, ügyelnek rá, hogy megvédjék a felhasználók korábbi

befektetések értékét, és végül, de nem utolsósorban, hogy alkotó módon építsék tovább partnerkapcsolataikat.

A Sun mindig is figyelembe vette, hogy a piacnak alapvetően intelligens szolgáltatásokra, nyílt fejlesztési platformokra (Java, WAP, XML, Open Source), valamint nyílt és

közön dolgozhat. Ennek érdekében mindenre kiterjedő infrastruktúrát, szolgáltatásokat és a piacra lépést segítő, támogató szolgáltatást nyújtanak a mobilmegoldások fejlesztőinek. Az együttműködés, a tesztelés lehetősége, a „konyhakész” infrastruktúra biztosítása lehetővé teszi a fejlesztési ciklus lerö-

dítja információtechnológiai befektetésekre. 2001-ben a svédországi mérnökök képességei kapacitása a jelenleginek kétszerese lesz, és kifejezetten kedvező adózási rendszert vezetnek be a külföldi vállalatok számára. Ha mindezeket a szempontokat akár külön-külön, akár együttesen figyelembe vesszük, nagy jövőt jósolhatunk a Kista Valleynek.

## A nagy kísérlet

A Sun Wireless Center of Excellence (<http://www.sun.se/wireless>) hivatalos megnyitóját után igen érdekes, közel kétórás panelbeszélgetésre került sor.

A beszélgetést **Sven-Christer Nilsson**, a StartupFactory nevű független vállalkozás igazgatója vezette, és az internet- és telekommunikációs ipar vezető cégeinek képviselői vettek részt benne. Jelen volt többek között **Ann Wettersten**, **Sture Östlund**, az Ericsson Messaging elnöke, **Augustin Nuñez**, a Telefónica España mobilinternetes szolgáltatásokért felelős technológiai igazgatója, valamint a Nokia, a Siemens, a Lucent, a Halebop, az Institut, a Mobey Forum és a Europolitan képviselője.

Moderátorként Nilsson dolga az volt, hogy szándékosan sarkított vélemény megfogalmazásával élénkítse a beszélgetést, és egyben generálja a vitát. Nos, Nilsson első, vitára ingerlő állítása az volt, hogy a **död.com** (a **död** svédül halált jelent), **not.com** korszak hamarosan utoléri a mobilinternet világot? A gondolat természetesen heves tiltakozást váltott ki. A panelbeszélgetés szereplői egytől egyig egyetértettek abban, hogy korai volna még a **dotcom** halálát is megjósolni, nemhogy a mobilinternetes vállalkozásokat. Sokkal szerencsésebb úgy értelmezni a mai piaci helyzetet, hogy egy nagy kísérleti korszak kellős közepén vagyunk, amelyben nincsenek abszolút értelemben vett kiler (szabad fordításban: nyerő) alkalmazások, hanem szabad minden kipróbálni, ami él és mozog.

A hozzászólók szerint az SMS alapú mobilinternetes szolgáltatásról például a nagy kísérlet közben rövid úton kiderült, hogy alacsony profitartalmú üzlet. Kiderült továbbá az is, hogy az európai felhasználók – a várakozásokkal ellentétben – nem rohannak WAP-telefon vásárolni. Jelenleg 2 százalék körül van a WAP elterjedése, és legkevesebb két-három évet kell várni, amíg számottevően megnő a WAP-ellátottság.

A Telefónica képviselője némi iróniával megjegyezte, hogy a „japánok okosabbak voltak nálunk”. Az i-Mode ugyanis itt és most történik, intelligens és széles körű mo-



Robert Youngjohns, a Sun európai értékesítési elnökhelyettese

(Fotó: IDGNS Image Bank)

skalázható alkalmazási platformokra van szüksége. Wettersten úgy véli: a Sun kínálata mindenképpen megfelel az imént felsorolt követelményeknek. Emellett tevékenységével aktívan előmozdítja a fejlődést mind az internet, mind a mobilszolgáltatások világában. Egyetlen példa a sok közül: múlt év októberében a cég külön mobilvállalkozási alapot hozott létre.

**Peter Cunningham**, a Sun EMEA professzionális szolgáltatásokért felelős elnökhelyettese arról adott tájékoztatást, hogy a vállalat világszerte ezer mobilprojektet bonyolít. A világ, az élen Európával, abba az irányba halad, hogy hamarosan nemcsak a hagyományos, asztalhoz kötött internetszolgáltatások lesznek ingyenesek, hanem a mobilszolgáltatások is. Peter Cunningham és csapata már erre az új (európai) trendre készül.

## Wireless Center of Excellence

A stockholmi megnyitó ünnepség befejező részében **Roland Winquist**, a Wireless Center of Excellence igazgatója kért szót. Winquist a mobilinternetes központ missziójának tekinteti az ügyfelekkel és a partnerekkel közösen végzett munkát. Az új svédországi centrumban a Sun globális távközlési szolgáltatókkal, hálózati eszköz-szolgáltatókkal, a legkülönbözőbb vállalkozásokkal és független szoftverszállítókkal szeretne együttműködni. A közös cél: mobilmegoldások tervezése, építése, tesztelése és rendeltetészerű üzembe állítása.

Úgy alakították ki a központ működési modelljét, hogy a kívánt információkat minden betérő ügyféllel neki legmegfelelőbb időpontra kaphassa meg, és a legalkalmasabb esz-

vidítést, ami komoly idő- és pénzübeli megtakarítást eredményez.

A Wireless Center of Excellence laboratóriuma élő tesztkörnyezetet biztosít, és – Winquist szavaival élve – „értékláncot alkot”: az architektúra szintjén megadja az irányvonalakat, megoldáskészleteket kínál és a legjobb gyakorlati alkalmazásokból merít példát. Választ ad olyan kérdésekre, mint például: „Hogyan tervezünk mobilinternetes portált?” A központ igazgatója elmondta, hogy



Scott McNealy, a Sun elnök-vezérigazgatója

(Fotó: IDGNS Image Bank)

az értékélen üzemeltetésében kezdetben 17 fő vesz részt, hamarosan azonban már harmincan lesznek.

Svédország előnyeit esetleg Winquist rámutatott: az észak-európai ország az Egyesült Államokat is megelőzi nemcsak mobiltelefonhasználat, hanem információtechnológiai befektetések tekintetében is. Az IDC-től kölcsönzött adatok szerint Svédország a nemzeti össztermék 8 százalékát, míg az Egyesült Államok csak 7 százalékát for-



bilinternetes szolgáltatásokat kínál a felhasználók millióinak.

Felmerült a kérdés, hogy a közeljövő felhasználója vajon hajlandó lesz-e fizetni a mobiltelefonról elérhető internetes szolgáltatásokért? A válasz egybehangzó igen volt; a kérdés csak az, hogy milyen szolgáltatások számíthatnak fizetőképességre? Augustin Nuñez (Telefónica) ebben a kérdésben is hozta a formáját: közölte, hogy a piac csak a hálózati alapú szolgáltatásokért hajlandó fizetni. Mások úgy vélekedtek, hogy a mobiltelefonhasználat a valódi vagy nagyon is pillanatnyi érték képviselő információkért hajlandók fizetni.

Megint mások szerint akkor köszönt be az igazi mobilinternetes korszak, ha majd létezik világszabvány. Sven-Christer Nilsson egy állítólag **George W. Bush**-tól származó idézettel zárta le a vitát: „Holnap jobb lesz a jövő.”

## Derülő Sun

A közelmúltban a „Sun két arca” címmel közölt elemző írást **San Francisco**-i társalapító, a **The Industry Standard** **Mark Boslet** jegyezte a cikket, amelyben többek közt megszólalt **Scott McNealy**, a Sun elnök-vezérigazgatója is. A bevezetőben Boslet Wall Street-i elemzőket idéz, akik azt jósolják, hogy idén az IT-befektetések növekedésének értéke világszerte alig éri majd el a 7 százalékot (a korábbi jóslatok legalább 12 százalékot ígértek).

McNealy a következőképpen kommentálta a borúlátó jóslatokat: „Mindig is szerettem a nehéz, erőpróbaló időköt. Rendszerint ilyenkor válik el, hogy ki halad az élen, és ki követi a másikat.” McNealy odáig megy, hogy azt mondja: az IT-költségek mértékének csökkenése egyenesen kedvez a Sunnak. Ilyenkor ugyanis a vállalatok általában többet vásárolnak olyan szerverekből, amelyek márkáját már ismerik és használják, hogy a későbbiekben esetleg ne kelljen szállítót váltaniuk. Ez utóbbi megoldás ugyanis mindennél költségesebb volna.

Elemzői vélemények szerint a Sun valóban nem érinti komolyan az IT-költségvetések beszkűvése. A negyedéves pénzügyi növekedés 1999 decemberében 27 százalék, 2000 szeptemberében 60 százalék volt; a második negyedévi értékesítés 44 százalékkal emelkedett.

**Tom Kraemer**, a Merrill Lynch elemzője óvatosan fogalmaz a Sun-nal kapcsolatban: „Az amerikai gazdaság növekedésének lelassulása megnehezíti a cég jövőjének biztonságos előrejelzését.” A stockholmi mobilinternetes központ megnyitóját azt az üzenetet hordozta, hogy – Kraemer véleményével ellentétben – a cég világos jövőképpel és átgondolt stratégiával rendelkezik. ❊

## HÍREK

**Kétszázötven főt bocsát el az Excite@Home Incorperation: a kaliforniai Redwood Cityben működő cég elsősorban a tartalomszolgáltatásért felelős részleg létszámát csökkenti.** Nemcsak az Excite@Home kényserült erre a lépésre, hanem számos más cég, köztük az AOL Time Warner (<http://www.aoltime Warner.com>) is. A frissen tüzőre lépett társaság az alkalmazotti állomány közel 3 százalékat bocsátja el. A CNN News Group Inc. 400 felmondólevelet küld szét a közeljövőben. A 2400 fellejegessé vált AOL Time Warner alkalmazott a legkülönbözőbb területekről kerül ki: a tartalomszolgáltató divízióból éppúgy, mint a Warner Music Group vagy a New Line Cinema részlegeiből. (IDGNS, London)

**Gyenge eredménnyel zárta az elmúlt pénzügyi évet a Deutsche Telekom internetes leányvállalata, a T-Online International AG.** Míg 1999-ben 17,6 millió euró tiszta nyereségre lett szert, addig legutóbb 125 millió euró (hözvetőleg 117 millió dolláros) veszteséget volt kénytelen elkönyvelni. A cég részben a T-Online (<http://www.t-online.de>) nemzetközi piacokon tevékenykedő induló vállalkozásának veszteségeivel, részben pedig az átalánydíjas internettarifa-rendszer bevezetésével magyarázza a rossz bizonyítványt. A T-Online International teljes évi bevétele elérte a 797,2 millió eurót, ez 86 százalékos növekedést jelent a megelőző évhez mérten. (IDGNS, Berlin)

**Mintegy 44 ezer felhasználóval szemben érezheti magát kényelmetlenül a Travelocity.com Incorperation.** Az online utazási iroda a „véletlen művének” tulajdonítja, hogy webhelyén publikussá váltak 44 ezer felhasználó személyes adatai. Jim Mariscano, a texasi Travelocity kereskedelmi elnökhelyettese annak az egynek örül, hogy nem kerültek nyilvánosságra sem hitelkártya-, sem pedig tranzakciós adatai. Henry Harteveldt, a Forrester Research elemzője szerint amennyiben a Travelocity.com vissza akarja nyerni a felhasználók bizalmát, feltétlenül auditátornak kell biztonságos rendszerét. (Computerworld online)

**A Goldman Sachs & Co. és a Forrester Research becslése szerint 1999 óta megduplázódott az online ajándékvásárlás értéke az Egyesült Államokban.** Jelenleg 10 milliárd dollárnál tart az üzlet, és ez még mindig elenyésző ahhoz a 195 milliárd dollárhoz képest, amit az amerikai Kereskedelmi Minisztérium szerint a hatalmas ország együttesen karácsonyi vagy egyéb alkalmakra szóló ajándéka költ. Chuck Cebuhar, a Sears Online elnökhelyettese elmondta, hogy a karácsonyi bevásárlások idején közel 4,9 millióan keresték fel a [Sears.com](http://Sears.com)-ot. Cebuhar e-boltját több mint háromszor háttérkereskedelmi egység támogatja. Az egyesült államokbeli e-kereskedők nagy része már az ötödik karácsonyi szezonot csinálta végig, így igazán meglepő, hogy többségük eddig még soha nem próbálta meg személyre szabott kínálatot becsalogtatni a vevőket. (Network World)

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

Irány az internetipar!

# Kellenek a kihívások

Minden rosszban van valami jó. Az internetpiac konszolidációjában például az, hogy végre a helyükre kerülnek a dolgok, és értékükön mérik őket. **Zimányi Katalin** az új gazdaság szereplőire váró kihívásokat veszi számba.

**A** New York-i Accenture szaktanácsadó csoport és a The Conference Board Incorperation nemrégiben közös felmérést végzett észak-amerikai, európai és ázsiai vállalatvezetők körében. Arra kérték a felmérésben részt vevő 506 vezérigazgatót, hogy nevezzék meg a 2001. év három, vezetői szempontból legfontosabbnak ítélt kihívását. Válaszaik között 41 százalékos aránnyal az első helyen szerepelt az „változások a piaci versenyben”, másodikon „az internettel kapcsolatos kihívások” (38 százalék), s végül a harmadikon „az iparág konszolidációja” (37 százalék). Az internettel kapcsolatos kihívásoktól tartó vállalatvezetők döntően a nem technológiai iparágakból érkeztek.

A felmérés, melynek angol nyelvű összefoglalója megtekinthető akár a The Conference Board (<http://www.conference-board.org/>), akár az Accenture (<http://www.accenture.com/>) webhelyén, számos érdekes véleményre, jelenségre világított rá. Egy magát megnevezni nem akaró egyesült államokbeli, a távközlési iparban dolgozó cégvezető például arra panaszkodott, hogy az elmúlt négy év során ügyfeleinek közel 50 százalékát felvásárolták, második legnagyobb partnere pedig nem kevesebb, mint négyszer cserélt gazdát. Egy szintén anonim médiafőnök azzal lepte meg a felmérést, hogy nemes egyszerűséggel „elektronikus faxgépek” nevezte az internetet.

## A nagy átkelés

Az amerikai kockázati tőke-piac szereplőinek a 2001. év kihívása továbbra is az új gazdasághoz kötődik. A korábbi évekkel ellentétben a különbség csak annyi, hogy nem annyira a honi terepen, hanem inkább Európában keresik az internet-vállalkozásokkal kapcsolatos befektetési lehetőségeket.

A kaliforniai Benchmark, és a washingtoni Carlyle Group már az elmúlt év elején masszív európai befektetési kampányba kezdett: az előbbi 750, az utóbbi pedig 730 millió dollárt vitt át az óceán túlsópartjára.

A The Industry Standard Europe londoni tudóstója, **Kristi Essick** győngyhálasnak nevezte a Benchmarkot és a Carlyle Groupot: „a kontinens hordalékában az igazgyöngyöt keresik”. Persze rajtuk kívül is akad még jó néhány olyan amerikai kockázati tőke-cég, amelyik a kontinensen akar terjeszkedni. A Global Retail Partners, a Providence Equity Partners és a Crescendo már éveken ezelőtt írodát

nyitott Európában. Mások – mint például a Battery Ventures – távolabbról, általában az egyesült államokbeli központból menedzselik itteni befektetéseiket. Alapvetően

Az Európa számára elkülönített befektetési alappal rendelkező amerikai kockázati tőke-cégeknek pedig kettős kihívással kell szembenézniük: egyrészt a létező piaci sajátos-



Times Square, New York: ógazdaság luxuskivitelben

(Fotó: IDGNS Image Bank)

mégis a Benchmark és a Carlyle bejövetele számít az európai invázió kezdetének, mivel korábban senki sem tudott ekkora összegeket áldozni a helyi kezdő internetes vállalkozások finanszírozására.

**Eric Archambeau**, a Benchmark londoni partnere elmondta: az elmúlt egy évben a cég által létrehozott Europe Fund elég kevés pénzt használt fel a rendelkezésre álló 750 millióból. Az Egyesült Királyságban eddig két befektetés hírt hozott nyilvánosságra: 5,3 millió dollárt kapott a Flutter.com és 15 milliót a Keen.com. Archambeau szerint nem kell elkapkodni a dolgot, óvatosan kell válogatni a rengeteg internetes cég közül.

A Carlyle Internet Partners Europe (CIPE) egyelőre építi európai hálózatát, és a befektetési alapnak alig 20 százalékát használta csak fel. **Jacques Garaoude**, a CIPE helyi partnere elmondta, hogy az eddigi befektetések főképp vállalkozói elektronikus kereskedelemmel foglalkozó, szoftveres, illetve kommunikációtechnológiai cégeket érintettek. „Befektetési szempontként híven tükrözi az internetpiac jelenlegi állapotát. Válogatások vagyunk, és a korábbinál jóval józanabban ítéltük meg a piacban rejlő lehetőségeket” – véli Garaoude.

A svájci ETF VC befektetői csoport franciaországi ágazatvezetője, **Maurice Kwaham** szerint paradox helyzet alakult ki a kockázati tőke-piacon. Nem árt, sőt használ a globális jelenlét, ugyanakkor meg kell tanulni lokális módon gondolkodni. Kwaham úgy gondolja, ez az, ami nem mindig megy az amerikai cégeknek; sokszor nem képesek átlátni, hogy „ideát” nem lehet ugyanazokat a módszereket alkalmazni, mint mondjuk a Szilícium-völgyben.

ságoknak megfelelően kell megdöszelnünk az európai műveleteket, másképp otthon sem szabad kienniük a gyakorlatból.

## Kockázat nélkül

**Jessica Davis**, az InfoWorld munkatársa szerint a kockázati tőke nélkül maradt egyesült államokbeli dotcomoknak az igazi kihívást, hogy meg kell mutatniuk: önmaguk is boldogulnak. Davis állítja, hogy sokak számára egyáltalán nem baj, hogy megszűnt a kockázati tőke támogatása.

Az InfoWorld írója a Palo Alto-i InvoiceDealers.com példájával érvel. A gépkocsik fogyasztói értékesítésére létrehozott webhely ahhoz már túl későn érkezett a piacra, hogy komolyabb kockázati tőke-segítségére számíthatott volna. Hiába próbált meg széténezi a piacon, mindenütt elutasítás volt a válasz. Miért ez a bizalmatlanság? Azért, mert az egyesült államokbeli online autótértékesítési aréna már túltöltött (Autobytel.com, CarsDirect.com stb.), a befektetők túl szkeptikusak az üzleti modellel szemben, és így tovább.

**Jon Christensen**, az InvoiceDealers.com társalapítója és vezérigazgatója szerint tiszta haszon, hogy nem jutottak tekintélyesebb kezdőtőkéhez. Amit mára elérték, azt szinte egyes-egyedül maguknak köszönhetik. Az elmúlt öt hónapot rendre nyereséggel zárták, ami a dotcomok életciklusát és teljesítményességét tekintve komoly eredménynek számít. „Ha eleve sok pénzünk lett volna, mára már biztosan elköltöttünk volna – fogalmaz Christensen. – Így legalább nem szoktunk hozzá a magas költségsztruktúrához.” Az InvoiceDealers.com tehát egy-

rész folyamatosan alacsonyán próbálja tartani a kiadásokat, másrészt állandóan új bevételi források után néz. A vezérigazgató elismeri, hogy – megoldásait tekintve – az InvoiceDealers.com nem túl kifinomult webhely, de súlyosabb tőketámogatás hiányában nem is volna célszerű pénzügyes fejlesztéseket végrehajtani.

Bevételi oldalon Christensen minden lehetséges forrást megragad, legyen az bármilyen csekély is. A gépkocsisírákról érdeklődő látogatóktól például személyes információt kér, s ezt azután továbbértékesíti. A cég viszonylag kevés forgalomterelésről szóló egyezményt köt, mivel ezek is roppant módon viszik a pénzt. A havi bevételek egyelőre csak pár százezer dollárt tesznek ki, szemben más, hasonló profilú webhelyek dollármillióival, de eddig még mindig sikerült megtartani a nyereségességét.

Az InvoiceDealers.com tevékenysége rendkívül egyszerű filozófiára épül, kevés alkalmazottal dolgozik, maximálisan képes a gyors irányváltásra, és – ami a legfontosabb – életben van! A versenytársak számára lassú, de folyamatos és biztos csökkenése pedig csak egyre növeli a túlélés esélyeit.

## Pályamódosítás

Az elmúlt egy-másfél hónapban több ízben írtunk arról, milyen sok dotcom vállalkozás bocsátja el alkalmazottait, ha kell, az utolsó szálig. A chicagói Challenger, Gray & Christmas adatai szerint egyedül decemberben 10 459 állás szűnt meg a különböző amerikai internetes cégeknél. Nos, az elbocsátottak számára a 2001. év legnagyobb kihívása az új állásbelyek felkutatása.

Arányában a legtöbb létszámleépítés az elektronikus kereskedelemmel foglalkozó, szolgáltató és szaktanácsadó cégeknek történt meg. Csak két példa a sok közül: az eToys 700 alkalmazottjától, az Engage Technologies pedig 550 munkatársától vált meg.

Még szerencse, hogy az Egyesült Államok munkaerőpiacán változatlanul nagy a kereslet az IT-szakemberek iránt. A Computerworld idei előrejelzése szerint 2001 első negyedében 4 százalékkal, az év egészében pedig 13 százalékkal fog bővülni az IT-állás kínálat. Természetesen mindez nem jelenti azt, hogy mindenki simán, könnyedén el tud majd helyezkedni.

**Allison Henning**, a New York-i The Hired Gums szaktanácsadó cég vezetője elmondta, hogy a dotcomoktól elbocsátott alkalmazottaknak rendszeresen partikát szerveznek, és azokon személyesen is találkoznak a munkaadók, illetve a munkát keresők. Az év első hónapjaiban általában könnyebben állást találni, mint más időszakokban. Persze, a csillagok kedvező állása mellett nem árt a megfelelő szaktudás és a kellő szakmai tapasztalat sem!

**Jan Duffy**, a CIO Canada című lap szakírója szerint az új gazdaság korszakának beköszönte óta minden egyes nap felér egy-egy újabb kihívással. Az internet a hét valamennyi napján lehetőségek és kihívások végtelen számú variációját adja. Az IDC pedig úgy véli, elegendő idő telt már el ahhoz, hogy megpróbáljuk definiálni az új gazdaság „életkérdéséi”.

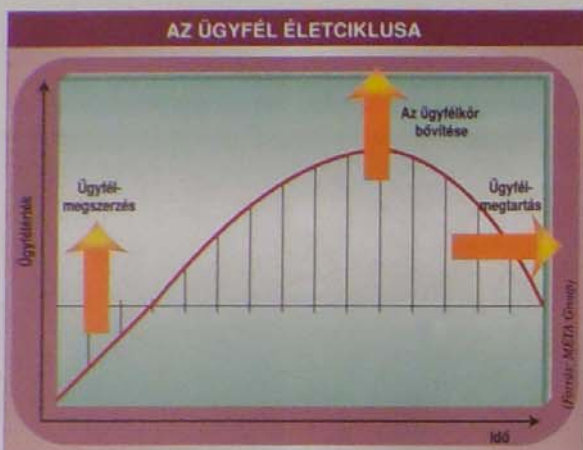
## CRM, avagy az ügyfél viselkedésének vizsgálata

# Egyre intimebb kapcsolat

Attól a meggyőződéstől vezérelve, hogy a weben, illetve a hagyományos és a mobil csatornákon minden szinten közvetlen interakcióra van szükség a vállalat és ügyfelei között, az ügyfél viselkedésének modellezése (CBM) kritikus részévé vált az ügyfélkapcsolat-kezelésnek (CRM) – állítja **Mártonffy Attila**.

Az elmúlt két esztendő során a cégek egyenként vezették be az operatív CRM elemét (az értékesítés, a szervíz, a marketing stb. területén), illetve az ezeket kiegészítő analitikus alkalmazásokat. 2001–2002-ben viszont az informatikai szervezetek fokozott mértékben foglalkoznak majd azzal, hogy egységes CRM-alkalmazásarchitektúrába integrálják az operatív, az analitikus, a kollaboratív front-end és back-end rendszereket. Ennek folyamatjaként a vállalati marketing-automatizálási alkalmazások és telefonos ügyfélszolgálatok egyesített, többszámú ügyfél-interakciók keretbe kerülnek át – mutat rá a trendekre a Meta Group legfrissebb tanulmánya.

Az üzleti világ változó dinamikájának leírására számos kiadvány olyan divatos szavakat, kifejezéseket használ, mint globalizáció, dereguláció, a piac telítettség, versenyképesség. Pedig e gyakran emlegetett szavak mögött csak az az egyszerű tény áll, hogy a termékek és az azokkal kapcsolatos szolgáltatások tömegékké váltak, s már elfo-



gyott a versenylőnyük. Ezért az ilyen piacokon tevékenykedő cégeknek a termékfókuszúságról az ügyfélfókuszúságra kell váltaniuk. Ez azt jelenti, hogy fel kell hagyni a hagyományos funkcionális szervezettel; a CRM-mel és a szállítólánc-menedzsmenttel (SCM) létre kell hozni a folyamatorientált szervezetet.

Az ügyfélorientált üzleti modell révén tehát a vállalatok megmunkálhatók a termékek és szolgáltatások eltömegesítésének csapdájától. Ez a modell három elven nyugszik: a bizalmas viszonyon az ügyféllel, az üzleti hatékonyságon, valamint a márka értékláncban elfoglalt helyén. Ezek alapján a cég már nem arra összpontosít, hogy terméket minél nagyobb mennyiségben dobja piacra, hanem megpróbálja az ügyfelek igényeit mind teljesebb mértékben kielégíteni. Ehhez viszont új mérési eszközökre, módszerekre van szükség: a piaci részesedés forszírozása helyett arra kell törekedni, hogy a megcélzott ügyfélkör pénztárcájából a lehető legtöbbet húzzuk ki; az árucikk helyett annak életciklusára koncentrálnunk; a tömegmarketing helyett egyénre szegmentált marketinget folytassunk; az általunk tervezett szállítási időpontok helyett – újra-

rendelés alapján – folyamatosan lássuk el a célközönség piacát; az eseti értékesítés helyett pedig akkor adjunk el, amikor szükség van a termékre. Mindez már nem egyszerű CRM-et követel, hanem az ügyfelek életciklus-menedzsmentjét (CLCM) kell megvalósítanunk – tanácsolja a Meta Group.

Az üzleti váltás az eddigieknél mélyebb tudást igényel az ügyfelekről. Az ügyfél viselkedésének modellezése így olyan fontos „diszciplínává” válik, amely bizalmas, interaktív kapcsolatot hoz létre a vállalat és az ügyfél között. A CBM segítségével a cégek előre jelezhetik ügyfeleik igényeit, a modelleket több csatornára is lehet alkalmazni. Ma már megbízható és kipróbált technológiák léteznek, mindazonáltal a Meta Group szerint a cégek számára problémát jelent az interdiszciplináris csapat felállítása, az üzleti érték megértése és továbbadása, illetve a minőségi adatforrásokhoz való hozzáférés.

Ebben az évben az adatszolgáltatók várhatóan jobb minőségű demográfiai adatokat szállítanak majd, továbbá a vezető CLCM-alkalmazók jobban tekintetbe veszik a bizalmas adatok kezelésére vonatkozó internetes szabályokat. Jövőre a CBM a CLCM-megoldások integráns részévé válik (beleértve az e-csatornákat is). 2003-ra pedig már csak néhány nagy játékos marad a CBM-piacon (IBM, i2, NCR, Oracle, SAP, SAS, Siebel). A korábbi adatbányászati algoritmus pedig az adatbázisok része lesz.

A CBM elsődleges célja tulajdonképpen az ügyfélkapcsolatok megtérülésének (ROCR) optimalizálása. A CBM három modellezési feladatot tartalmaz: az ügyfélszerzést, az ügyfélkör-bővítést és az ügyfelek megtartását. Vizsgálódásaink eredményeként prognosztizált modellt kapunk, ebben leírjuk az ügyfél profilját, s azt különböző besorolási rendszerekhez társítjuk. A CBM-en alapul továbbá az ügyfél-életciklus kezelésére, s ennek célja az ROCR további optimalizálása. E célból három új üzleti mutatót kell

bevezetni az üzleti teljesítményt mutató korábbi termékprofitabilitási mérőszámok helyett:

– ügyfél-profitabilitás: mennyi bevételt, nyereséget termel számunkra egy ügyfél;

– az ügyfelek hűsége: milyen gyakran térnek vissza a vevők;

– az „alvó” ügyfelek mennyisége: az olyan vevők, akik soha nem voltak és soha nem lesznek profitábilisak a cég számára.

A Meta Group fontosnak tartja megjegyezni, hogy ezek a mérőszámok nemcsak a múltbeli tapasztalatokon, hanem a lehetséges jövőbeni folyamatokon is alapulnak.

Ezenkívül a CBM belső üzleti folyamatként is definiálható, amely különböző üzleti funkciókat integrál. Ez viszont megköveteli, hogy a cégek speciális, a CBM eredmé-



nyűgyfél-adatbázis alapján kell működnie, ez a data mart ideális esetben az adattárház-architektúra része.

A CBM ugyancsak hatást gyakorol az öt szemponton – a termékén, a helyen, az áron, a promóción és a csomagoláson – alapuló hagyományos marketingfunkciókra. A viselkedésmenedzsment által lehetővé tett életciklus-kezelésben a szervezetnek ugyanakkor új, hét szemponton nyugvó megközelítést kell alkalmaznia a marketingben:

– propagálás (a CBM integrálása a CRM-be);

– promóció (program- és eseménykampánnyal);

– kitartás (ügyféljelölés);

### VÁLTOZÁSOK A MARKETINGBEN

|              | Régi       | Új          |
|--------------|------------|-------------|
| Fókusz       | termék     | ügyfél      |
| Csatorna     | mono       | több        |
| Kommunikáció | monológ    | párbeszéd   |
| Idő          | hónapok    | másodpercek |
| Szegmens     | csoporthoz | egyének     |
| Végrehajtás  | tervezett  | folyamatos  |

nyekre fókuszáló, virtuális multidiszciplináris csapatokat hozzanak létre. Ezt a csapatot tapasztalt mar-

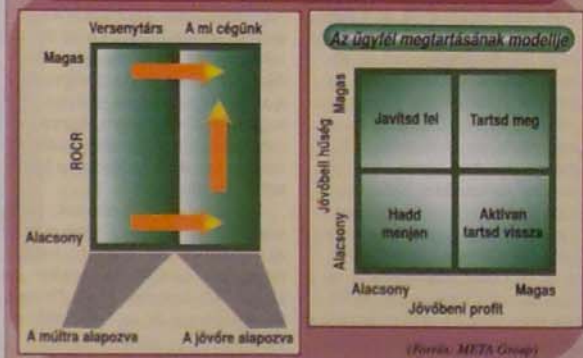
– teljesítmény (több csatornán keresztül, multimédia-környezetben);

– nyereségesség (azaz mennyit

### AZ ÜGYFÉLVISZELKEDÉS MODELLEZÉSE

Az ügyfél viselkedésének modellezése az ügyfél múltján és jövőjén alapul. A bal oldali ábra az ügyfél megszerzésével és az ügyfélkör bővítésével kapcsolatos tevékenységet mutatja. Ez abból indul ki, hogy a versenytársaktól el kell csábítani azokat a legértékesebb ügyfeleket, akiket lehet, fel kell hozni őket a számunkra legprofitábilisabb szintre, a nekünk nyereséget nem generáló ügyfelektől pedig meg kell szabadulni. A jobb oldali ábrán látható ügyfélmegtartási modell az ezzel kapcsolatos feladatokat szemlélteti.

### Ügyfélszerzési és ügyfélkör-bővítési modell



ketingseneknek – s nem statisztikusoknak – kell vezetniük; a csoportnak gyorsan kell cselekednie, s ügyfélközpontú eredményeket kell produkálnia, mégpedig az egész szervezet számára. A Meta Group kutatásai azt mutatják, hogy egyre több szervezet akar meg megfelelő választ kapni gyorsan, mint kimerítőd, de túl későn. A központi csapatnak az

„hoz” az ügyfél most, a múltban és a jövőben;

– kilátások meghatározása (az ügyfelek akvizíciója, az ügyfelek körének bővítése);

– termék (design, affinitás).

Idén és jövőre várhatóan elfogadják a szakma fő sodrában tevékenykedő ezent az új marketingparadigmat.

### AMIKOR CBM-ET VESZÜNK

Amikor kiválasztjuk az ügyfélviselkedést modellező (CBM) szoftvert, a következő szempontokra kell figyelniünk:

– az adattárházzal való integrálhatóságra;

– az operatív CRM-csomagokkal való integrálhatóságra, különös tekintettel a marketingautomatizálásra, a kampánymenedzsmentre és az e-marketingre;

– olyan eredményeket kell produkálniuk az implementált algoritmusoknak, amelyeket az üzletmenetek is megértenek – a nagyarázú komponensek nélküli algoritmusok gyakorlatilag hasznavehetetlenek;

– az algoritmusoknak hatalmas adatmennyiségre is skálázhatónak kell lenniük;

– az online ügyfélbesorolásra, azaz a viselkedési modell „teljesítésére” valós idejű CRM-környezetben.

### NEHÁNY TIPP ARRRA, HOGY HONNAN SZEREZZÜNK BE CBM-ET

|                     |                       |
|---------------------|-----------------------|
| Accrue Software     | Information Discovery |
| Blue Martini        | Innovations           |
| Bluestone           | KXEN                  |
| Broadbase           | Oracle/Darwin         |
| Business Objects    | NCR                   |
| Cognos              | Norcom Technologies   |
| Customer Analytics  | PrudSys               |
| Data Distilleries   | Quadstone             |
| DataSage            | SAP                   |
| Decision Technology | SAS Institute         |
| Digital Archeology  | Siebel                |
| Eudaptics           | SLP InfoWare          |
| Experian            | SmartFocus            |
| HNC                 | SPSS                  |
| i2                  | Unica                 |
| IBM                 | WhiteCross            |

**HP 3000 és 1000**

számítógéprendszerek,  
csatlakozó perifériák, nyomtatók,  
terminálok

**bővítése, karbantartása,  
javítása  
kedvező áron.**

Kiegészítő egységek,  
terminálemulátor program  
szállítása.

A gyártó által már nem támogatott  
HP egységek javítása.

**LADO Bt.**

Lantos Gábor – Tel./ fax: 226-6110  
e-mail: ladobt@mail.datanet.hu

**GEMOFIS** KFT. **Sales Specialist**

Szüksége van szoftverre, de nem tudja  
honnán szerezze be? Hívjon minket!

Külföldi termékek  
széles választéka!

Microsoft  
Symantec

Corel  
Adobe

F-SECURE

Tel.: 384-7080, Fax: 384-7082  
E-mail: gemofis@gemofis.hu

GSM: (30) 9-428-132  
Budapest, 1146 Hungária krt. 131.

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

09022

09014

Távközléssel és számítógépes hálózatokkal  
foglalkozó magyar cég keres:

**kereskedelmi feladatok  
megoldására fiatal munkatársat.****Feltételek:**

- lehetőleg felsőfokú végzettség,  
és távközlési/hálózati ismeretek;
- magyar- és angolnyelv-tudás;
- önállóság és megbízhatóság;
- íráskészség.

**Jelentkezés:** SCI-Network Rt.,  
info@scinetwork.hu  
Telefon: (1)467-7030



09021

Felsőfokú informatikai munkatársakat  
keresünk az alábbi munkakörökre:

**1. Szoftverfejlesztőt**

UNIX-környezetbe,  
Oracle RDBMS-, Designer/2000-,  
SQL- és PL/SQL-ismerettel.

**2. Novell****rendszeradminisztrátort**

Novell rendszergazdai  
és NT 4.0 munkaállomás-ismeretekkel,  
felhasználók felügyelete,  
diagnosztizálása, szoftverdisztribúció  
megoldása 1000 userre, felhasználói  
felület korszerűsítése  
Windows NT-környezetben.

Bérezés: a KTV szerint.  
Jelentkezési cím:  
Magyar Országgyűlés Hivatala  
Informatikai Osztály  
1054 Budapest, Széchenyi rkp. 19.

09025

**We are looking for  
a part-time student programmer.**

You can be in a great environment,  
be part of a unique company,  
and earn some good cash.

Send an email to [kapoorrajiv@jb.hu](mailto:kapoorrajiv@jb.hu)  
or fax to 372-5215

and tell us why we should pick you.

09026

**webconsult**

Internetes fejlesztő és tanácsadó  
cégünk dinamikusan fejlődő csapatába  
keres gyakorlatiattal rendelkező

gaflikust, HTML-szerkesztőt  
és programozót  
(PERL, PHP, PostgreSQL JAVA).

Jelentkezését a [job@webconsult.hu](mailto:job@webconsult.hu) címre várjuk.

Tel: 06-1-432-9435, fax: 06-1-261-0311

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

09023

A GTS-DataNet dinamikusan fejlődő amerikai székhelyű távközlési  
társaság budapesti irodájába gyakorlattal rendelkező

**WEB programozót**

keres.

**Követelmények:**

- Internetes technológiák ismerete (TCP/IP)
- C/C++, ASP, Perl, JavaScript, SQL ismerete
- gyakorlat web-es alkalmazások fejlesztésében
- HTML, XML, WML, szerveroldali web programozás  
ismerete
- alapvető adatbáziskezelő programok ismerete
- MS és UNIX rendszerek ismerete
- középfokú angolnyelv-tudás.

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

1134 Budapest

Váci út 37/A

Telefon: Réti Judit 452-4702

Fax: 452-4747

E-mail: [jreti@gtsgroup.com](mailto:jreti@gtsgroup.com)



09020

09020

**IDG REPRÓ**

1012 Bp., Márvány u. 17.  
Tel.: 356-0691, 214-9512/308, 06-20-921-0149  
Fax: 356-9773

Szolgáltatásaink: PostScript munkák levitigálása,  
kromalínkésítés,  
szkennelés,  
nyomdai fényképezés.

Vállalunk teljes nyomdai kivitelezést is!

Budapesti munkahelyre keressük  
JAVA és/vagy DELPHI  
**programozót**

SQL-ismeretekkel, valamint  
**rendszer-szervezőt**

ügyviteli szoftverek fejlesztéséhez  
és bevezetéséhez.  
Érdeklődni: Varga Péter 456-5041  
Levelezési cím: 1095 Budapest, Soroksári út 1.  
E-mail: [info@calliditas.hu](mailto:info@calliditas.hu)

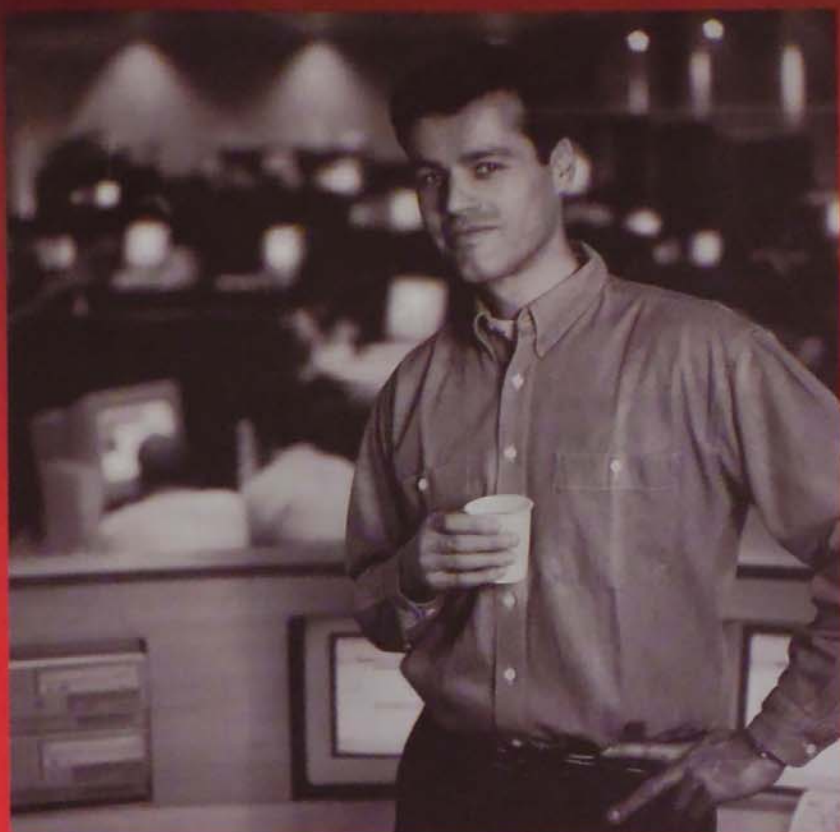
09028

Számítástechnikában jártas munkatársat keres?

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

Hirdetésfelvétel: Kereskedelmi Iroda • Telefon: 356-8291/362 • Telefax: 375-0191 • E-mail: [hirid@idg.hu](mailto:hirid@idg.hu)





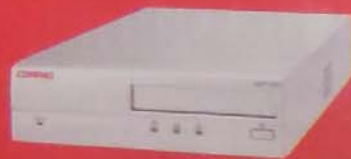
MIELŐTT BÁRKI ÉSZREVENNÉ, HOGY  
MŰSZAKI HIBA VOLT – A RENDSZER  
ÚJRA MŰKÖDIK.

COMPAQ AIT TÁROLÓ MEGOLDÁSOK.

A cég jogos igénye, hogy az IT részleg minden körülmények között biztosítsa az informatikai rendszer zökkenőmentes működését, adatai elérését. Ez a legfőbb ok, amiért Önnek szüksége van egy megbízható és gyors mentési megoldásra.

Az AIT mentési rendszer az elterjedt megoldásoknál háromszor gyorsabb és két és félszer nagyobb kapacitással rendelkezik. Mitöbb, a kapacitást és az átviteli sebességet kétévente megduplázzuk! Persze a bemutatkozó rendszer is figyelemre méltó: 50 GB kapacitással (100 GB tömörített) és 6 MB/s (12 Mb/s tömörített) állandó átviteli sebességgel dicsekedhet.

Mindez a Memory-in-Cassette (MIC) technológiának köszönhető. Az MIC-vel többé nincs szükség arra, hogy végig olvastasson egy teljes szalagot egy file megtalálásához. Egy MIC-chip pontosan tudja, hol található, és egyenesen odarepíti Önt.



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

**COMPAQ**  
Inspiration Technology



www.compaq.hu  
06-80-266-727

## 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 mozgatórugója és amelyen gyakorlatilag napjaink teljes internetforgalma fut. Ennek segítségével ez a szolgáltató képes az internetet az Ön vállalatának egyre hatékonyabb szolgáltatóba 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™