

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 11. SZÁM 2001. MÁRCIUS 13. ÁRA: 250 FORINT

Yahoo-bajok

A részvényárfolyam hatszázalékos csökkenése, az értékpapírok kereskedésének fellüszterése, a vezérgazgató lemondásának bejelentése, valamint a profit-előrejelzés leszállítása – mindez egy napon (március 7-én), a Yahoo-nál.

Több mint 6 százalékos árfolyamzuhanás után, valamint 21 dolláros ár alatt függesztették fel a papírok adásvételét a Nasdaqon – ez az ár nem egészen egyezte az 52 hetes csúcspot jelentő 205,63 dollárnak.

A lözdegyezés után jött az igazi új-ság: lemondott Tim Koogle vezérgazgató (aki azért elnöki posztját megtartja), hogy lehetőséget adjon egy új vezetésnek a növekedés következő hullámanak előkészítésére. Erre annál is inkább szükség lesz, mert a cég újabb csalódást okozott befektetőinek, amikor kijelentette: az első negyedében, de a pénzügyi év egészében is legfeljebb a nullszaldó elérése lehet a cél, a profitszerzés szinte kizárt.

Az elemzők korábban arra számítottak, hogy az első három hónapban részvényként legalább 5 cent nyereséget hoz a Yahoo (ez is csak leányi lett volna, mint egy évvel korábban), a teljes évre pedig 33 cent volt a várakozás. Koogle szerint az első negyedéves bevétel 170–180 millió dollár lesz.

A gyengébb eredményeket az amerikai gazdasági bajok miatt visszaesett hirdetési kedvvel magyarázta a leköszönő vezérgazgató. Hozzátette még: ha a gazdaság ismét egyenesbe jön, a Yahoo is újult erővel támadja meg a piacot.

Addig is folyamatosan kínál új szolgáltatásokat 195 millió felhasználónak világszerte, és még jobban összpontosít a vállalati ügyfeleknek szánt szolgáltatásokra. (IDGNS, Boston)

Tárolók térhódítása

Stephanie Bruzese, a San Francisco-i PC World e-business szakértője szerint az új gazdaság egyik leglényegesebb kihívása, hogy méretezhető legyenek a különböző e-rendszerek. Hardvernyelvre lefordítva mindez azt jelenti, hogy adott esetben gyorsan és számottevő mértékben kell növelni a hálózat tárkapacitását. Erre a megnövekedett igényre reagálnak a NAS-piac (Network Attached Storage) szereplői, akik bőséges és együttműködhető kínálatot ígérnek.

A piac felső végét az EMC uralja: hardvert, szoftvert és szolgáltatásokat egyaránt kínál a több milliárd dolláros SAN (Storage Area Networks) hálózatok felépítéséhez és üzemeltetéséhez. Ebben a szegmensben az EMC legnagyobb riválisa az IBM,

amely néhány hónappal ezelőtt a Compaqkal közösen elhatározta, hogy alternatív SAN-szabványt állít fel. Ugyanakkor a Dell Computer bejelentette, hogy PowerVault NAS szervercsaládját jóval alacsonyabb áron hozza forgalomba, mint amennyire az EMC és a Network Appliance megfelelő termékei kerülnek.

Dan Tanner, az Aberdeen Group tárolórendszerrel foglalkozó vezető elemzője azt tanácsolja a vállalati felhasználóknak, hogy legyenek nyitottak. A NAS és a SAN lassan, de biztosan közelítenek egymás felé, épp ezért célszerű ügy megválasztani a ma tárolórendszerének hardver- és szoftverelemeit, hogy az infrastruktúra konvergenciáját követően is használható legyenek.

Cameron Laird, az egyesült álla-

MEREVLEMEZES EGYSÉGEK FORGALMA

Gyártó	1999-es forgalom (millió dollár)	Piaci részesedés (százalék)	2000-es forgalom (millió dollár)	Piaci részesedés (százalék)
EMC	4,106	15,6	5,612	17,7
Compaq	5,159	19,6	5,571	17,7
IBM	3,324	12,6	3,634	11,5
Sun	2,297	8,7	3,300	10,4
HP	2,405	9,1	2,769	8,7
Mások	9,098	34,4	10,851	34,0
Összesen	26,389	100	31,737	100

(Forrás: International Data Corporation)

mokbeli LinuxWorld munkatársa szerint a különböző világcégek fejlesztőlaboratóriumában gyakorlatilag már most készen állnak a jövő „még inkább következő generációs” tárolótermékei, de csak akkor jelennek meg a piacon, ha a rendszer egyéb elemei (optikai kapcsolók, méretezhető menedzsment-szolgáltatások stb.) is készen állnak a mindennapi gyakorlatban való megmértésre.

Egyes elemzők szerint öt éven belül mindössze annyival leszünk előbbre a jelenlegi állapothoz képest, hogy nem egy, hanem több technológia teszteli a piac igényeit és fízetőképességét. Laird úgy véli: a SAN-szegmens még nem eléggé érett. Hátráltatja a fejlődést az is,

hogy a különböző gyártóktól származó komponensek igen gyakran képtelenek együttműködni.

A LinuxWorld szakértője szerint a következő egy évben két új szabvány (SCSI-over-IP és InfiniBand) sorakozik fel a NAS és a SAN mellé, de egyelőre korai lenne megjósolni, hogy egészséges konkurenciát jelentenek-e majd, vagy csupán arra lesznek jók, hogy bonyolítsák a beszerzésekkel kapcsolatos, amúgy is bonyolult döntési folyamatot.

Az SCSI-over-IP mögött olyan nevek állnak, mint a Cisco és az IBM, az InfiniBand pedig az Intel, illetve a magyar szervergyártók (Sun, Hewlett-Packard, Compaq, IBM) támogatását élvezi. (PC World/LinuxWorld)

OTC-piac

A megjelent hírekkel ellentétben nem a Budapesti Értéktőzsdén, hanem a tőzsdét is kiszolgáló MMTS rendszer informatikai infrastruktúráját használva, egy, a tőzsdétől független OTC-piacon (Over the Counter Market – Értékpapírok tőzsdén kívüli piaca) lehet kereskedni a világcégek részvényeivel.

E kereskedési formába a tőzsdével külön szerződést kötő brókercégek kapcsolódhatnak be, mivel az OTC-piac külön szabályrendszer alapján működik. Így például a részvénnyulajdonosok fix ajánlatokkal jelenhetnek meg a piacon, és ebből következően nincs automatikus aján-

lat/kereslet-illesztés sem. A tőzsdéi cégek közül többek között a Német Kereskedési Rt. jelent meg Microsoft-részvények ajánlatával.

Tőzsdéi vélemények szerint a most megnyitott OTC-piac nem jelent komolyabb változást, mert a folyamatosan liberalizáló devizagazdálkodási, illetve részvényvásárlási jogszabályok aktuális állapota szerint, eddig is bárki bármely brókercégnek adhatott megbízást, adott részvény adott árfolyamon való beszerzésére, illetve értékesítésére.

A most megnyitott piac csupán elektronizálja ezt a kereskedési formát. (Munkatársunktól)

Megmarad az egyhatod

Törvényközelben

Remélhetőleg a március 26-ával kezdődő héten megkezdődhet az egységes hírközlési törvény – s vele párhuzamosan az elektronikus aláírásról szóló törvény – általános vitája a Parlamentben, mondta Stumpf István kancelláriaminiszter a kiwi internetes szolgáltató támogatásával megrendezett március 8-ai konferencián.

A miniszter hangsúlyozta: jelenleg a legnagyobb gond a távközlés és az internetes szolgáltatások viszonylag magas ára. A törvény – számos egyéb előnye mellett – remélhetőleg jótékonyan hat az árak alakulására is, bár radikális árcsökkenés nem várható.

A közeljövő piaci változásai közül a miniszter többek között az IP alapú beszédátvitel előretörését, valamint – a mobiltelefonia területét jellemző többszörös versenynek köszönhetően is – a mobiltelefonok erőteljes mennyiségi növekedését említette.

Az UMTS-sel kapcsolatban meg-

jegyezte: vizsgálják, hogy mikor lenne a magyar piac számára a legkedvezőbb a harmadik generációs szolgáltatás bevezetése.

A Parlament elé kerülő törvénytervezet szerint továbbra is megmarad a kábelhálózatokra vonatkozó, a médiatorvényben előírt egyhatodos szabály. A mobiltársaságokat érinti, hogy a törvény nem szabályozza a virtuális mobilszolgáltatókat.

A kiwi szerint a törvénytervezet aszimmetriája nem elég hangsúlyos, nem rendelkezik kellő részletességgel a helyi hurok felszabadításáról, továbbá nem tér ki a teleföntársaságok és az internetes szolgáltatók közti viszony szabályozására.

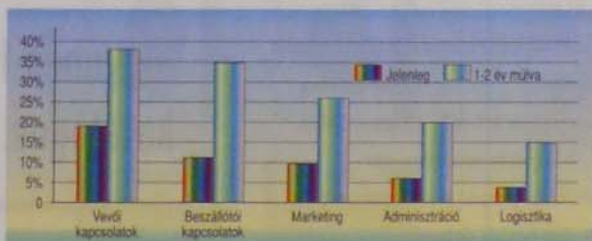
Az ausztriai székhelyű kiwi ingyenes internetes szolgáltatását jelenleg Magyarországon több mint 60 ezer ügyfél veszi igénybe, tájékoztatott Végvári Orsolya ügyvezető igazgató. Az IP-alapú beszédátviteli szolgáltatás előfizetőinek száma meghaladja a 600-at.

M. J.

Fejlődő magyar internet

Tavaly 21 milliárd forint volt a magyar internetes vállalatok (B2B) kereskedelem értéke, míg az elekt-

éves gyorsjelentésében. Ez utóbbi szám a teljes hazai kiskereskedelemnek 0,02 százalékát jelenti. No-



Internetes üzleti alkalmazások elterjedtsége

ronikus kiskereskedelem (B2C) volumene 1,1 milliárd forintot tett ki, áll a GKI Gazdaságkutató március 8-án nyilvánosságra hozott negyed-

ha az arány csekélynek látszik. Vértés András, a GKI elnöke szerint eb-

(Folytatás az 5. oldalon)

Lecke-könyv

Mondja el, milyen osztályzatot adna cikkeinkre!

www.szamitastechnika.hu



A hálózatból élő vállalatok esküsznek az APC-re.

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

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

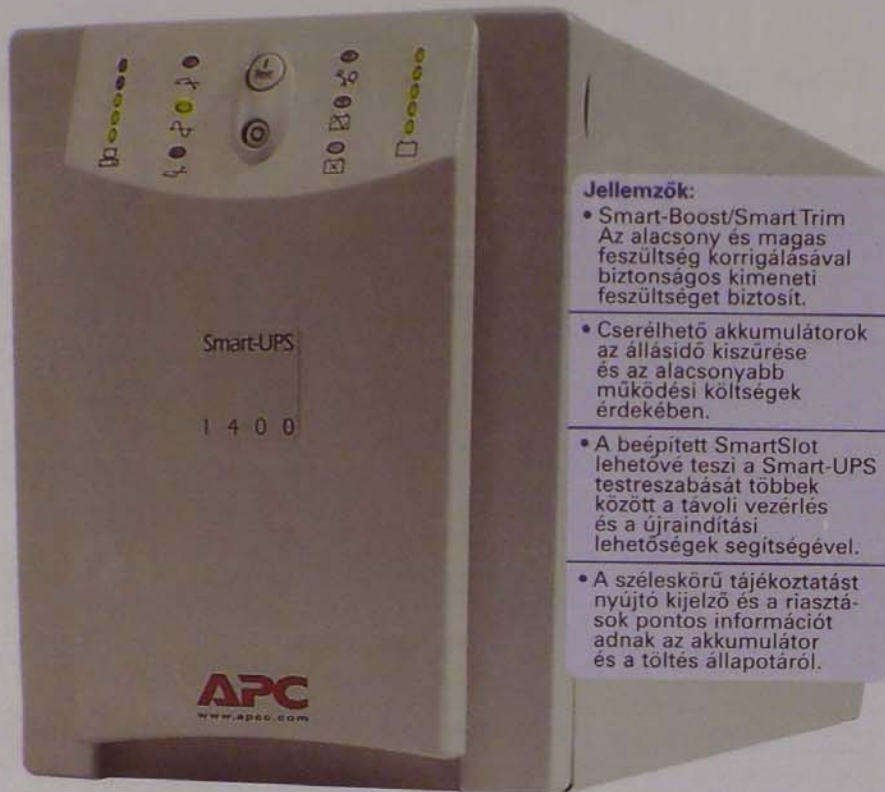
A legrugalmasabb, leginkább hibátűrő és megbízható energiaellátást igényelnek. A díjnyertes Smart-UPS készülékek kimagasló teljesítményt nyújtanak az Ön e-ügyfelei hozzáférési igényeinek kielégítésében.

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

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

A Smart-UPS megbízható tartalék-tápellátást, a PowerChute plus szoftver segítségével biztonságos leállítást, a Web/SNMP vezérlési kártyán keresztül pedig távoli vezérlést biztosít.

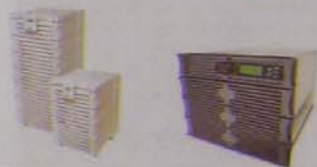
Még ma lépjen kapcsolatba az APC-vel, és tapasztalja meg a "legendás megbízhatóságot".



Jellemzők:

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

Az APC további megoldásai:



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



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



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



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

APC
Legendary Reliability™

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

Szeretne az APC termékeivel, szolgáltatásaival és akcióival kapcsolatos

hírvélelet kapni e-mailben? Igen Nem

Most elEszőr lép kapcsolatba az APC-vel? Igen Nem

Vállalkozás típusa: Magánfelhasználó/Otthoni iroda

Kis-/közepes vállalat (kevesebb mint 500 alkalmazott)

Nagyvállalat (több mint 500 alkalmazott)

Államigazgatási szerv

Számítógép-vizsgáló/APC-partner

E-mail: apcHUN@apcc.com Jelszó 63168v

Ingyenes feszültségvédelmi katalógus.

Igen! meg szeretném tudni, hogyan válaszom ki a rendszeremhez legjobban illő szünetmentes tápot. Küldjenek INGYENES katalógust.

Nem, ezúttal nem kérek ingyenes katalógust, de szeretnék feliratkozni negyedévenként megjelenő hírvélelők levelezési listájára.

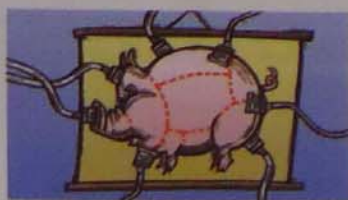
POWERLINE +361209-4678 • FAX: +361209-4677

E-mail: apcHUN@apcc.com

TARTALOM

PIAC

- E-business és e-beszerzés**
(Mártonffy Attila) 4. oldal
- Új lapolvasók a HP-tól**
(Kriszán György) 4. oldal
- Új laboratórium a BME PIKK-ben**
(Schopp Attila) 4. oldal
- Magáncég lett a U.S. Robotics**
(Kriszán György) 4. oldal
- Korszerű rendszerkezelés**
– Sun–BMC
(Zimányi Katalin) 5. oldal
- Intelligens kártyák az egészségügyben**
(Mártonffy Attila) 6. oldal
- Felturbóztatt tartalomszolgáltatás – Volera**
(Mártonffy Attila) 6. oldal
- Így szavaztunk aPlus: ERP és ami azon túl van**
(Schopp Attila) 7. oldal
- Partnerség a HP és a Simpletech között**
(Mártonffy Attila) 7. oldal
- Vissza a szorgos munkához, partnerek!**
– IBM: PartnerWorld 2001
(Seres Iván) 8. oldal
- VEZÉRCIKK**
Alaptechnológiából alkalmazás
(Révész Gábor) 6. oldal
- TÁVKÖZLÉS**
HÍREK
- Internet az AntennaMikrón**
(Mallász Judit) 9. oldal
- Alternatív üzenet**
(Mallász Judit) 9. oldal
- Jönnek az internet call centerek**
(Mallász Judit) 10. oldal
- GPRS minden mennyiségben**
(Mallász Judit) 10. oldal
- GSM cella IP alapon**
(Mallász Judit) 10. oldal
- Milyen lesz a 4G?** 10. oldal



Biztonság... 17. oldal

HARDVER

- HÍREK**
Nem csak arról szól
– Fefo Dexter DH
(Horváth László) 11. oldal
- SZOFTVER**
HÍREK
Újabb lemezvárazslatok
– Partition Magic 6.0
(Csórián Sándor) 13. oldal
- Mit tud ma a nagy öreg**
– Norton Utility
(Csórián Sándor) 14. oldal
- ALKALMAZÁS**
HÍREK
Hierarchikus biztonság
(Schopp Attila) 17. oldal
- HÍRHÁTTÉR**
Távlatok és tervek
(Zimányi Katalin) 18. oldal
- ÚJ GAZDASÁG**
HÍREK
A tevékenységet márpedig ki kell helyezni – IDC
(Mártonffy Attila) 19. oldal
- Kik a felkészültek az e-gazdaságra**
(Mártonffy Attila) 20. oldal
- A megosztott és megosztható tudás**
(Kelemen Zoltán) 24. oldal
- A biztonság virtuális boltíve**
(Mártonffy Attila) 25. oldal
- PÉNZ, PIAC, PROFIT ELŐZETES** 26. oldal
- E SZÁMUNK HIRDETÉSEI** 26. oldal

A HÉT HÍREI

Elúszik a processzorgyár?

Könnyen lehet, hogy kútba esik a 1,5 milliárd dollárért Németországban felépítendő félvezetőgyár terve, miután a projektet felügyelő bizottság két tagja lemondott, a sajtóban pedig megjelent egy olyan kormányzati dokumentum, amely kétségbe vonja az üzem megvalósíthatóságát.

Az illetékesek alig egy hónapja még nagy csinnadrattával jelentették be a Communicant Semiconductor Technologies AG nevű vállalkozás létrejöttét: ebben az állami támogatást is élvező Félvezető-technológiai Intézet (Institut für Halbleiterphysik, IHP) viszi a vezető szerepet, de kisebbégi tulajdonosként az Intel is beosztotta a tervbe. Az üzem a válság sújtotta volt kelet-német városban, az Odera-parti Frankfurtban épülne fel. Az IHP a vállalkozásba beadná szabadalommal védett szilícium-germánium-szén technológiáját, amelyet az Intel 0,18 mikrométeres CMOS gyártási eljárásával ötvöznének, hogy így készítsenek 200 milliméteres félvezetőszelvényeket a mobil- és a szélessávú kommunikációs piacra.

A megállapodás szerint az Intel máshol is felhasználhatja az IHP technológiáját, még abban az esetben is, ha a frankfurti üzem sohasem épül meg.

Ennek veszélye pedig fennáll, hiszen a felügyelőbizottság két tagja is lemondott. Günther Weinberger, az Infineon alelnöke és a vezeték nélküli üzletág igazgatója azért, mert a bizottság egyik ülésére nem hívták meg (a munkában egyébként magánemberként, nem az Infineon képviselőjeként vett részt); mint mondta, úgy érzi, nem tudja teljesíteni a kötelességét. Lubomir Cergel, aki a Motorola félvezetőter-

mékeinek európai technológiai stratégiai irányítóját vezeti (és szintén nem cégképviselőként volt bizottsági tag), a Der Spiegel magazin szerint azt mondta: „almokut kerget, aki azt hiszi, hogy alapvetően közpénzekből létre lehet hozni új gyáratot egy ilyen bonyolult piacon”.

Egy másik bombát is robbantott a Der Spiegel: közölt egy levelet, amelyet Branderburg szövetségi tartomány pénzügyminisztere írt a gazdasági miniszternek, és amelyben megkérdőjelezi, hogy rendelkezésre állnának a szükséges állami pénzeszközök.

A tartományi kormány szóvivője a „kabinetmunka szokásos velejárójának” nevezte a véleménykülönbséget, és biztosított mindenkit, hogy az összes kérdést rendezik. Az Intel továbbra is bízik az együttműködés sikerében, jelentette ki a cég egyik szóvivője. (IDGNS, Berlin)

Növekvő nyersanyagpiac

2000-ben csaknem a kétszeresére nőtt a félvezetők előállításához felhasznált nyersanyagok és berendezések eladásából származó bevétel, áll egy ipari csoport, a SEMI friss tanulmányában. Eszerint a 21 kategóriában számolt forgalom összértéke 2000-ben 48,4 milliárd dollárt tett ki, szemben az 1999-es 25,5 milliárd dollárral. Mindez azt eredményezte, hogy 2000. az iparág eddigi legjobb éve lett.

Ugyanakkor a negyedik negyedévben már megmutatkoztak a visszaesés jelei: az amerikai gazdaság lendülete kifulladásban van, és a félvezetőket nagy számban használó fogyasztói termékek (DVD-játszók, kézi számítógépek, egyéb) iránti kereslet sem nőtt abban a mértékben, mint remélték. A januári forgalom is elmaradt

a tavalyitól. Az iparág szereplői már hozzászóltak ahhoz, hogy a nagy fellendüléseket visszaesések követik; a kérdés csak az, milyen hosszú és milyen mértékű lesz a mostani lejtmenet. A legtöbb berendezést és alapanyagot továbbra is Észak-Amerikába adják el (13,2 milliárd dollár értékben), második helyen Tajvan, a harmadikon Japán áll (9,4 és 9,2 milliárd dollár). Tajvan egyébként 2000-ben előzte meg az addig második Japánt, miután a kis szigetországban 108 százalékkal növekedett a kereslet. Hasonlóképpen 100 százalék körüli növekedést produkált Délkelet-Ázsia, Európa és Korea is. (IDGNS, Washington)

Elhunyt Claude Shannon

84 éves korában meghalt Claude E. Shannon, akit sokan a digitális kommunikáció és az információelmélet atyjának tekintenek. Shannon – egyébként Tomas Edison távoli rokona – a Bell Laboratóriumban volt matematikus, amikor kidolgozta és közzétette a kommunikáció matematikai elméletét.

A közvélekedés szerint ez az elmélet ágyazott meg a modern távközlés, az internet, a CD-lemez és a műholdas technológia fejlődésének. Nagy újtás abban állt, hogy elválasztotta egymástól az üzenet továbbításának műszaki problémáit és az üzenet megértésének feladatát. Ő alkotta meg azt az elméletet is, hogy egy üzenet információs tartalma csupán az átviteléhez szükséges 1-esek és 0-ák számából áll. Ez vezetett el ahhoz, hogy manapság minden kommunikációs csatorna sebességét bit/másodpercben mérjük.

Munkái ugyancsak hozzájárultak a bit, mint információs egység fogalmának megalakításához. (IDGNS, Boston)

ELKÖLTÖZÜNK!

Szerkesztőségünk 2001. április 2-től elköltözik!

Új címünk: 1065 Budapest, Révay utca 10. Postacímünk változatlan!

Új telefonszámaink: 474-8846, 474-8850 Fax: 269-5677

TeleLogic
Szoftverdisztribúció

POWERQUEST

Új Verziók!
Új lehetőségek már Win2000-re is!

IBM Lotus Tivoli PowerQuest NetOp
Mesaant - MicroFocus, PVCS, DataDirect



www.telelogic.hu

Kodak

A HIVATALOS
MAGYARORSZÁGI
KODAK ÉS DATAFAB
DISZTRIBUTOR

DIT
DIGITÁLTECHNIKA Kft.

Nagy- és kiskereskedelem

Budapest, 1149 Egressy út 5.
T.á. 221-6779, 221-6772
Győr, 9024 Nagy I. u. 35.
T.á. 96/517-800, Fax: 517-501
www.digitaltechnika.hu/kodak
kodak@digitaltechnika.hu

KERESSE TERMÉKEINKEN A
"Hivatalos Ütör forgalmazót
Kodak termék"
CÍMÉT!

CSAK MOST EGY HÉTIG!!!

ÚJ!
RFS3600

3600 DPI FELBONTÁS
3,6 DENZITAS
36 BITES SZÍNMELYSÉG
USB ÉS SCSI II INTERFÉZS

36-KOCKÁS FILMET IS TUD
AUTOMATIKUSAN KEZELNI!

FILMSZKENNER 299 eFt

Áfa nélkül ár: 03.20.-ig megrendelt termékekre

AR-
CSÖKKENÉS!

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

*kártyalovasóval és tokkal. +8ft

E-business és e-beszerzés

Az e-business nem azonos a dotcomok tevékenységi körébe tartozó elektronikus kereskedelemmel; minden olyan, az interneten lebonyolítható üzletet jelent, amely átalakítja a belső és külső kapcsolatokat.

Az „igazi” e-business értéket teremt, és fel-tárja a hálózatba kapcsolt gazdaság kínálta piaci lehetőségeket – mondta *Charles Abrams*, a Gartner Research vezető kutatója.

Az e-business ma talán a leginkább felkapott üzleti szlogen és informatikai kérdés. A „Jelkesedési” ciklusok, amelyek a fogalmat kísérik, meglehetősen hullámzást mutatnak: 1997-től 1999-ig töretlen volt a felívelés, 2000-ben elkezdődött a kiábrándulás. Az ezt

követő meredek zuhanást a rosszul tervezett dotcom cégek sorozatos csődje, a befektetők elfordulása kísérte. Ezzel egyidejűleg a hagyományos cégeknél megkezdődött az elektronikus kereskedelem és az elektronikus üzletvitel integrálása megszokott tevékenységükbe. A Gartner előrejelzése szerint a 2006 és 2008 közötti időszakra a vállalatok olyan mértékben integrálják az internetet folyamataikba, hogy az e-business már minden tevékenységükbe beágyazódik – vagyis minden üzlet(vitel) fogalmilag is e-üzlet(vitel) lesz.

A Gartner úgy véli, hogy a jelenlegi 953 milliárd dollárral szemben 2004-re a vállalatok közötti globális elektronikus piacterek 2700 mil-

liárd dolláros forgalmat bonyolíthatnak majd, ami világszerte 37 százalékát teszi ki a vállalatok közt folyó általános kereskedelemnek. Ez az érték ugyanakkor a globális értékesítési tranzakcióknak csupán 2,6 százalékát adja.

Egy vállalat életében az egyik legfontosabb funkció a javak és szolgáltatások beszerzése. Ezen belül jelentős különbség fedezhető fel az egyszerű és a bizonyos mértékig ismétlődő beszerzések között. A cégek tipikusan úgy építik fel a szervezeteiket, hogy az ismétlődő beszerzéseket tartják szem előtt. Ugyanakkor lehetnek olyan szervezeti egységek vagy a természetben fontos szerepet betöltő személyek, akik más, egyedi kiválasztási szempontokat akarnak érvényesíteni. A Gartner úgy véli, hogy idén az összes elektronikus beszerzésnek mindössze 10 százalékában kapnak támogatást az egyedi beszerzési igények.

Az e-beszerzés számára a raktárkészletből kapható cikkek vásárlása jelenti a legkényelmesebb utat, mivel ezek a termékek széles körben elfogadott terminológiával pontosan leírhatók. Ezeket az elsősorban az MRO foga-

lombkörébe tartozó cikkeket főként két csoportnak, kék- és fehérgalléros dolgozóknak szerzik be. Létezik még a direkt anyagok ka tegóriája is, ezek a cikkek a végtermékbe épülnek be.

A globális ipar legfontosabb szereplői – például a légi-, hadi- és autópári cégek – sokkal több pénzt költenek rendelésre gyártott áruk beszerzésére, mint raktárban tárolt késztermék vásárlására. Az innováció és a versenyelőny állandó hajszolása arra kényszeríti a nagy szervezeteket, hogy egyre keményebb munkát követeljenek a gyártó és termelő csapataiktól, így ezek idejük egyre növekvő részét töltik beszerzéssel. Vevők és szállítók még a szerződés-kötés előtti fázisban hatalmas pénzeket fordítanak rendelésre gyártott cikkek vásárlására. Olyan piaci viszonyok között, ahol létfontosságú, hogy egy termék mikor kerül ki a piacra, a „tudásmunkások” interakciói vállalatokon belül és kívül egyaránt hosszadalmasak, gyakran a tervezési folyamat leginkább időigényes alkotóelemét jelentik.

M. A.

Új lapolvasók a HP-tól

A HP a „kétfejes” nyomtató után a „kétfejes” lapolvasóval állt elő. 7400-as sorozatú lapolvasóiba egy 2400 pont/hüvelykes és egy 600 pont/hüvelykes CCD érzékelőt épített be. A 2400 dpi-s érzékelőben a képpontok két sorban helyezkednek el. A pontokat fél rasterrel eltolták a második sorban. A beolvasási feladattól függően hol az egyik, hol a másik dolgozik. A CCD előtt egy új optika gyűjti a kétlámpás megvilágítás eredményeként megnövekedett fény mennyiséget. Az érzékelőt egy 48 bites A/D átalakító követi, amelyből

a CorelDraw9-est is tartalmazza, valamint egy képösszefűző programot. A sorozat alapprogramját magyar nyelvű változatban forgalmazzák. A HP az otthoni gépek piacára szánja a hagyományos CCD technikával dolgozó, de mindössze hat centiméter magas 2200e lapolvasót. Ez a most szokásos lapolvasóknál (9–12 cm) jóval laposabb, de a 34 milliméteres CIS technikájú Canonnál vastagabb. A PrecisionScan LTX programcsomaggal kerül forgalomba. A készüléken lévő két gomb és a program együtt könnyen megoldja a minden-



Az otthoni gépek piacára szánt lapolvasó

USB és SCSI illesztőn jut tovább az információ. A teljes színmélységet csak Macintoshon futó Adobe Photoshopba lehet beolvasni egy plug-innel; Windows használata esetén 24 bites a kimeneti színmélység. A gép 4 másodperc alatt tud egy oldalt beolvasni, ami 15 lap/perces sebességet jelent. Ezt a 7450e változat 50 lapos adagolójával lehet kihasználni. A lapolvasó bővített változata a 7490e, amely

napi házi használatban előforduló lapolvasási és másolási feladatokat (a számítógéphez csatlakozó nyomtatóval).

Az új lapolvasók várhatóan április közepén kerülnek a boltokba, a 2200e 28 ezer forint körüli bruttó áron, a 7400-asokért pedig 171 ezerrel 325 ezer forintig terjedő összeget kell majd fizetni.

Krizsán György

Új laboratórium a BME PIKK-ben

Március 8-án *Varga Mihály* pénzügyminiszter jelenlétében avatták fel a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Pénzügyi Informatika Kutatóközpontjának (PIKK) új laboratóriumát. Az egyetem az 1990-es évek elejétől kezdve törekedett rá, hogy szorosabbra fűzze kapcsolatát a gazdasággal, mondta megnyitó beszédében *Detrekői Akos* rektor. Ebbe a stratégiába illeszkedett a PIKK megalakítása is. Az ötlet a pénzügyi szférából származott. 1998-ban alakult meg a kutatóközpont, az Információmenedzsment Tanszék szakmai műhelyéből kiindulva. A központ kutató, szervező és tudásközvetítő tevékenységgel igyekszik részt venni a hazai modernizációs folyamatok felgyorsításában és az informatikai kultúra terjesztésében. Ezen belül szeretne a komplex projektek inkubátorháza lenni, segíteni a lehetséges partnerek egymásra találásában és közreműködni tevékenységük integrálásában. Vállalja a projekt-előkészítést, a beindult projektek továbbvitelét azonban már az érdekeltek által alapított célszervezetekre bízta.

Varga Mihály beszédében kiemelte, hogy az internetes gazdaságban mennyire felértékelődik a „digitális frásztudás”. A magasán kvalifikált szakemberek iránti igény növekedése azt is jelenti, hogy csak a minőségi szempontokat előtérbe helyezve oktatásnak, képzésnek van létjogosultsága. Ebben nagy segítséget nyújthat a PIKK, illetve a most átadott laboratórium, amelynek létrehozásához a kormányzat 80 millió forintos támogatást adott. *Varga Mihály* hozzátette még: a kormány növeli a kutatásfejlesztésre fordított összeget, így ezek 2002-re elérik a GDP 1,5 százalékát.

A kutatóközpontban már folyó projektek közül megemlézték a pénzügyi tenderek és komplex projektek informatikai támogatását, az informatikushíány kezelésére szolgáló szervezési és módszertani eljárások kidolgozását, egy e-business projekt előkészítését az otthonteremtés területén, valamint a gazdasági mikroszimulációt támogató informatikai megoldások kidolgozását.

Sch. A.

Magáncég lett a U.S. Robotics

A U.S. Robotics céget 76-ban öten alapították – ahogy azt egy garázsban illik. A kis cég elismerést vívott ki a modempiacon etalonként is elismert Courier modemeivel. Volt egy saját HS átviteli szabványa, majd elsőként vezette be az X2 eljárást, amely a V.90-es modemszabványba épült be. A céget a 3Com felvásárolta, s ezt követően mindkét név szerepelt a termékek dobozain. Tavaly a 3Com az Accton Technologyval és a NatSteel Electronics-szal együtt megalapította az analóg modemekre specializált U.S. Robotics céget, amely szeptemberben indult, chicagói székhellyel. 2001. január elsejétől azonban U.S. Robotics magáncéggé működik, s a székhely Schaumburgbe, Illinois államba került át. Több dolgozó, aki a felvásárláskor távozott, most visszatért. Jelenleg világszerte

200 fővel dolgoznak; Európában 45 alkalmazottjuk van. A korábbi modemes cégből most az internetelési eszközök cégévé szeretnének válni.

Az eddigi „3Com U.S. Robotics” termékekről fokozatosan, reményeik szerint nyárra lekerül az „előtag”. A Megahertz gyártmányú PCMCIA eszközök a 3Com-nál maradnak. Megjelentek a V.92-es szabványt támogató modemeik, egyes régebbi típusokhoz pedig készülnék a szoftveres kiegészítések. Új ISDN és ADSL eszközeik is vannak, de ezek még nem jelentek meg a magyar piacon. Hazánkban a HRP és az RRC a két disztribútor. A U.S. Robotics master disztribútori szerződést írt alá az RRC-vel – a kelet-európai térségben ők a cég fő képviselői.

Krizsán György

IDG REPRÓ

Szolgáltatásaink:

Mac és PC-n készült PostScript munkák
levilágítása (Scitex Dolev 250),
szkenelés (Crosfield Magnascan 280 I
dobszkenner),
kromalínkészítés (DuPont Europrint),
nyomdai fényképezés (Klimesch Autocompact)

Továbbá vállalkunk teljes nyomdai kivitelezést is!

1012 Budapest,
Márvány u. 17.
Telefon:
356-0691
356-6291/308
06-26-921-0149

Fax:
356-9773

Működés:
Hétfőtől péntekig
8.00 – 22.00

Anyagot interneten is
fogadunk!

IDG
INTERNET MARKETING GROUP

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Alaptechnológiából alkalmazás



Amikor sok éve a Prószték Gábor által vezetett nyelvtanulási csapat bejelentette, hogy elkészültek a magyar ragozott szövegből szóvetet előállító technológiájukkal, még az ilyen jellegű hírek iránt egyébként fogékony olvasókra sem volt jellemző, hogy ők lettek volna egymás a módszert leíró újságcikert. Ezt követően éveken át keveset, mondhatni semmit sem lehetett hallani a dolgról, bár a technológiát több kisebb sorozatú vagy egyedi termékbe is beépítették. Nemrégiben azonban az Origo AltaVista-jából Vizsla lett, és a névváltás szakmai váltást is jelent. Az új Vizsla belsejében ugyanis a már említett technológia gondoskodik arról, hogy a program egy általunk megadott szövegből kiindulva annak minden változatát megtalálja a webes útra során. Ez a változás nyilvánul a nyelvtanulási érdekesség határain. Nem kevesebbről van szó ugyanis, mint arról, hogy az Origo gazdái úgy gondolták: elég felnőtt és elég kiterjedt már a magyar web – pontosabban a web magyar tartalma – ahhoz, hogy megérdemeljen egy önálló keresőt.

Elvileg persze az AltaVista-ból is lehetett volna a korábbinál „magyarabb” keresőt furágni, de – látva különböző nyelvi változatait – a külső szemlélő számára is feltűnik, hogy az alapmotor gazdái nem rajonganak a túlságosan szabadjára engedett helyi fejlesztésekért. Aztán az sem utolsó szempont, hogy ha alaposan megnézzük az eredeti AltaVista-t (mármost amelyek az Egyesült Államokban működik), és összehasonlítjuk vele a licenccélekedéseket, akkor az előzőekben várt szigor ellenétét az eredetiben olyan tulajdonságokat fedezhetünk fel, amelyek a licenccélekedések egyikében sem szerepelnek – és ez vélhetőleg nem a honosítók hibája.

Azt persze a most újfára becsatolt alkalmazás gazdái is elismerik, hogy egy tanulási folyamat elején állnak. Van még mit fejlődni a nyelvi technológiában is: így például előbb az elterjedt szóalakok, még tovább lépve a szinonimák alapján kereső rendszer felé lehet elmozdulni. Ez azonban készt még arrébb van, már csak azért is, mert a hozzáértők szerint komoly elméleti munkára van szükség ahhoz, hogy a most éppen elhagyott – és elegánsan csak szabadszavának nevezett – keresőtől eljussunk ahhoz az intelligens eszközhöz, amelynek bármely szóról „eszébe jut” az összes hozzá hasonlatos fogalom.

Ugyancsak nagyon fontos szempont, hogy egy jó keresőprogramnak nemcsak abban kell döntenie, hogy az általa megtalált weblap tartalmazz-e az adott karakter-sorozatokat vagy sem, hanem biztos kapcsolatot kell nyújtania az egyre bonyolultabbá és áttekinthetlenebbé váló weblapvilágban, a megtalált weblap és a keresett gondolat között, az összefüggés szintjének előtérítésében is. Mert semmi sem rosszabb a hatékonyságot, mint az, ha a találati lista elején néhány száz, a témához éppen csak kapcsolódó, vagy ami még rosszabb, csak látszólag kapcsolódó elem áll. Ez ügyben sajnos elég sok rossz tapasztalatot szereztünk, főként akkor, ha nem egy konkrét szóra, hanem bonyolultabb kapcsolatokra voltunk kíváncsiak. Egy keresőnél ez látszólag nyelvtanulási tulajdonság, ám még sem az, mert a magyar nyelv esetében az ilyen szókapcsolatok pontos feldolgozása más nyelvekhez képest jelentősen több munkát követel.

Márpedig ha valahol és valamikor, akkor itt és most nagyon fontosak a nyelvhöz kapcsolódó fejlesztések. Azért fontosak, mert lassan bekövetkezik az, amiben az internet barátai csak titkon reménykedtek, hogy ugyanis egyre több olyan ember ül le a számítógép és az internet között, aki nem túlságosan ismeri azokat a kisebb-nagyobb trükköket, és nem is akar elmélyülni bennük, amelyek révén mondjuk egy német nyelvű általános kereső is megtalálja azt a speciális magyar tartalmat, amelyre éppen szükség van. Ezek az emberek – szerencsére egyre több van belőlük – nem kívánnak pilótavisztságot tenni a keresőtől, és nem szeretnék titkos eljárások tudói tenni: beérik azal, hogy tudják, hogy kell beírni az általuk keresett fogalmat.

Ezért fontos az az út, amelyen most az Origo elindult. Ugyanis ez csak az első lépés a valóban emberbarát web felé, amely szakít a beinfenteseknek szánt technikákkal, és képes mindenki számára hozzáférhetővé tenni a web világát.

Révész Gábor



Intelligens kártyák az egészségügyben

Intelligens kártyák az egészségügyben címmel szervezett szakmai napot a Neumann János Számítógéptudományi Társaság és az Országos Orvosi Kamara orvosazonosítást, illetve működést igazoló multifunkciós kártyája. (A plasztiklap második funkcióját bankkártyaként is használható.) A többi elkészült rendszer – például a Medi-

Smart és a Retransplant – a pilot-programnál még nem jutott tovább, mint ahogy a korábbi, nem chipkártyán alapuló kezdeményezések sem, mutatott rá Simon Pál orvosinformatikus. Az intelligens egészségügyi kártyák pedig nagy hasznára lennének a betegellátásnak, hiszen tárolható rajta a páciens állapotára vonatkozó összes adat, a diagnosztikus, a kezelések, a kapott gyógyszerek. Szolgáltatásuk továbbá a jogosultsági adatok, a járulékbefizetés ellenőrzését, illet-

ve helyettesíthetné a vényt. A beteg kórtörténete tehát interaktív módon követhető lenne. Ehhez persze megfelelő háttéradatbázis, kommunikáció és intelligens informatikai háttérre volna szükség. Ez utóbbi – Békési László, az Egészségügyi Intelligens Kártya Szakértői Bizottságának koordinátora szerint – magába foglalná az országos hálózatot, az egészségügyi dolgozók informatikai hátterének megerősítését, a redundanciák megszüntetését és az adatbázisok biztonságát.

M.A.

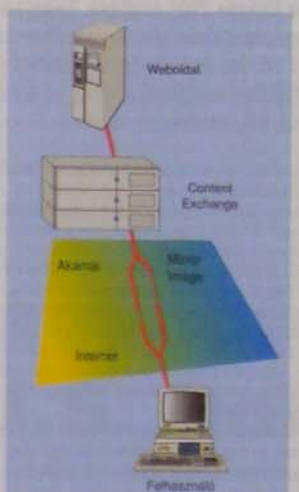
Felturbózott tartalomszolgáltatás

A Volera nevű cég létrehozásával az interneten zajló adatforgalom gyorsítására szövetkezett a Novell, a Nortel és az Accenture. A Nortel content switchinget, az Accenture pedig tanácsadást visz be a vállalkozásba a Novell szoftvere mellé.

Az egy hónappal ezelőtt megalkított, Budapesten pedig a múlt héten bejelentett, Volera a tartalomszolgáltatási hálózatok piacára készül. Az integrált cache és tartalomfelügyeleti szolgáltatások egyrészt felgyorsítják, másrészt az eddignél jobban felügyelhetővé teszik a tartalom terjesztését a weben. Hargitai Zsolt, a Novell rendszertermék elmondta: a Volera a Novell Internet Caching System gyorsítómotorját használja, amely 4–10-szeresére porgati fel az adatáramlás sebességét a felhasználó és a keresett weblap között. Az Excelsior nevű cache-szerverre telepített ISC az internet-szolgáltatók, a tartalomszolgáltatók, illetve a nagyvállalati hálózatok dolgát könnyíti meg azáltal, hogy az ismétlődő és erőforrás-igényes tevékenységeket átveszi a webszerverről.

A Volera központilag biztosított weblap-gyorsítási és tartalomszolgáltatási tevékenységet is kínál

Content Exchange néven; ezt főként az olyan, tartalomszolgáltatási hálózatok (CDN) építésével foglalkozó cégek vehetik igénybe, mint az Akamai, a Mirror Image vagy a Digital Island.



A Volera Content Exchange szolgáltatásának felépítése

M.A.

IGY SZAVAZTUNK

Március 5. és 8. között a következő kérdésre vártuk a www.szamitastechnika.hu olvasóinak választát:

Ön mit tesz a kénytelen (spam) küldeményekkel?

A válaszok megoszlása a következőképpen alakult:

- Olvasdantól kidobom olvasni – **80 százalék**
- Mindent el szoktam olvasni, különben hogyan alkothatnék véleményt – **10 százalék**
- Válaszlevelet írok a feladónak, kérve, hogy más spam-küldőkhöz is juttassa el mail-címemet – **6 százalék**
- Beállítom a levelezőrendszeremben azok listáját, akikről fogadok levelet, a többiek „visszapattannak” a szerverről – **4 százalék**

aPlus: ERP és ami azon túl van

Tavaly több mint 40 százalékkal tudta növelni bevételeit az aPlus Consulting, hangzott el a cég március 7-ei sajtótájékoztatóján. Az 1991-ben alapított cég 1999-ben 320 millió forintos forgalmat bonyolított, ezt sikerült tavaly 460 millió forintra növelni, mondta *Emőri Gábor*, a vállalat igazgatója. Fő tevékenységük, a svéd Intention által fejlesztett, Movex vállalatirányítási rendszer bevezetése, illetve a hozzá kapcsolódó konzultációs munka, de foglalkoznak a (szintén svéd) StreamServe dokumentumkezelő és kommunikációs platformmal, illetve a Cognos üzletiintelligencia-szoftvereivel is.

A Movexet 1996-ban honosította az aPlus. A szoftvercsomag tavaly az eladott felhasználói licenceket

tekintve ötödik volt a világ ERP-piacán, de több országban ennél előkelőbb helyen végzett. Gyártója tavaly 330 millió dolláros forgalmat bonyolított le. A cégnek több mint 3300 alkalmazottja és jó 4000-es nemzetközi referenciája van, közöttük olyan nevekkel, mint a Canon, a Philips, a Goodyear vagy a Volvo. Magyarországon eddig 16 vállalatnál vezették be a rendszert, többnyire ott, ahol az anyavállalat is Movexet használ.

Három fő elemből tevődik össze a Movex; maga a vállalatirányítási rendszer, a Movex, a bevezetéshez használt módszertan, az Implex, és a hozzá való fejlesztőeszköz, a Devex. A Movex mint vállalatirányítási rendszer eredetileg termelésirányítási szoftver volt, ezért gyártástámoga-

tó funkcióit továbbra is kiemelkedők, mondta *Rabe Ágnes* kereskedelmi igazgató.

Az alapfunkcionalitás kibővült pénzügy-számvitel, készletgazdálkodással, értékesítéssel és logisztikával, így mára mintegy 60, egyenként is megvásárolható modulból áll a termék. A szűken vett vállalatirányítás mellett tartalmaz még ügyfélkapcsolat-kezelési (CRM), beszállító-lánkezelési (SCM) és elektronikus kereskedelmi funkciókat is. Bizonyos tekintetben hátránya a Movexnek, hogy csak az IBM iSeries (AS/400) kiszolgálóin fut, de már fejlesztik, így idén várhatóan elkészülnek a Java és Unix alapú változatokkal is.

Mintegy 50-100 millió forintba kerül egy átlagos Movex-bevezetés,

de az ePlus kifejlesztett egy másik változatot is, kimondottan a hazai kisvállalkozások igényeire figyelemmel.

Az Instant Movex összesen négy modul tartalmaz (beszerzés, raktárkezelés, értékesítés, pénzügy), előre paraméterezve, de későbbi bővítési lehetőségekkel. Az ügyfél 15 millió forintért a négy említett modul 10-felhasználós licencét kapja meg, valamint a futtatáshoz szükséges IBM-hardvert, 25 nap konzultációt és oktatást, illetve 3 év szoftverkövetést.

A jövőbeli tervekről Rabe elmondta, hogy az aPlus a hazai ERP-piac meghatározó szereplője kíván lenni. Ezt az is segíti, hogy a cég egy kézbe kínál hardvert, szoftvert, tanácsadást, és kiegészítő szoftve-

rekkel is ellátja az alapterméket. Mostantól nagyobb figyelmet fordítanak a magyar tulajdonban lévő cégekre, jövőre pedig szeretnék bevonni a bió-, textil- és papíripar. A StreamServe-et AS/400-as ügyfeleknek, illetve SAP-, Oracle-, Baan- és Scala-felhasználóknak akarják eladni.

Schopp Attila

Hirdetés

Lecke-könyv
Mondja el, milyen osztályzatot adna cikkeinkre!

www.szamitastechnika.hu

Partnerség a HP és a Simpletech között

A Simpletech Technologies Informatikai és Tanácsadó Rt.-t választotta egyik partneréül a HP Magyarország újonnan alakult pénzügyi üzletága.

Szántó Péter üzletágvezető elmondta: a Simpletechet eddigi munkája alapján választották ki a hitelintézetekkel kapcsolatos tevékenységekhez. A Simpletech Advisesoft nevű hitel-, faktoring- és lízingadminisztrációs rendszerét, illetve szak tudását „teszi be a közösbé”, a HP

pedig az üzleti konzultációt, a projektmenedzsmentet és a fejlesztési platformot adja. *Varga Zoltán*, a tavaly több mint hatszázmillió forintos forgalmat lebonyolító Simpletech elnök-vezérigazgatója reméli, hogy a HP-vel kulcsrakész megoldásokat szállítanak majd ügyfeleiknek.

Az 1996-ban True Color Lab néven alakult, tavaly nevet változtató Simpletech az elmúlt években folyamatosan új modulokkal bővítette

üzleti rendszerét, amelyek nemcsak az egész részeként, hanem önállóan is megállják helyüket. A modulok lízingtársaságok, hitelszövetkezetek, bankok, illetve eszközök bérbeadásával foglalkozó társaságok számára nyújtanak komplett üzleti szolgáltatásokat.

A rendszer alapvetően három fő részből áll. A front-office a vevői és dealeri oldal informatikai támogatását foglalja magába, a központi részt a szerződéseket tartja nyilván, a

sokrétűen lekérdezhető vezetői információs rendszer pedig segít a pénzügyi helyzetnek, a piaci kívánalmaknak és a vállalatban belüli munkaerő-állomány lehetőségeinek megfelelő döntéshozatalban.

A Simpletech egyébként tavaly mintegy tíz pénzintézetnél vezette be rendszerét. Az Advisesoft internetes ajánlatkészítő modul is tartalmaz. Így lehetőség nyílik az ügyfél, illetve az ügylet adatainak offline rögzítésére, ajánlati kalkuláció ké-

szítésére és nyomtatására. A kiadott és elfogadott ajánlatokat, az ajánlatkészítő program az interneten át béküldi az Advisesoft rendszerébe, ahol az ügyintéző azonnal elvégzi a kapcsolódó feladatokat. Az internetkapcsolat révén a kereskedőnél mindig a legfrissebb lízingkonstrukciók jelennek meg, így lehetőség van újabb és újabb akciók bevezetésére.

További fontos része az ügyviteli csomagnak az ügynevezett Full Service modul. Ez a flottaparkot fenntartó, illetve átalánydíjas és karbantartási szerződéseket kötő társaságokat támogatja.

M. A.

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 • ALKALMAZÁSFEJLESZTÉS • E-BUSINESS PLATFORM • TECHNOLÓGIAI TIPPEK, TRÜKKÖK • ADATTÁRHÁZ • INTERNETES VÁLLALKOZÁSOK • ORACLE APPLICATIONS • STRATÉGIAI VÁLLALATVEZETÉS ÉS ÜZLETI INTELLIGENCIA

TÁMOGATÓK:

COMPAQ

Sun



HEWLETT
PACKARD



ICL

KPMG

ÉSZ



Small logo

HÁLÓZATI PARTNER:



MÉDIATÁMOGATÓK:

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

TELEVELO

VILÁGGAZDASÁG

HOUG
KONFERENCIA
2001. SOPRON

ORACLE
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™

Vissza a szorgos munkához, partnerek!

Az IBM február végén, Atlantában tartotta a PartnerWorld 2001-et: tájékoztatta a partnereket, felhasználókat, ellenfeleket, általában a világot, mit hoz majd a jövő az IBM jövőből (avagy mit hoz az IBM a jövőnek).

Lou Gerstner, az IBM elnök-vezérigazgatója beszédében felidézte azokat a nem túl régi időket, amikor ő az IBM-bez került. Akkor a cég jórészt még közvetlenül volt jelen a piacon, bevételének csak 10-12 százaléka folyt be a partnereire keresztül, a PC-eladások terén még ennyi sem. Ma viszont a több mint 80 milliárdos bevétel egyharmada érkezik

közvetve. Ez idő alatt ugyanis – meggarázta Gerstner – az IBM sokkal többféle viszonyt, gazdagabb kapcsolatrendszereket alakított ki partnereivel (alkalmazásszolgáltató, internetes megoldásszolgáltató, inkubátorcég stb.). A cégnek több mint 100 ezer partnere van, köztük 800 webintegrátor.

Kiszámíthatóbb lett a partnerprogram, és az IBM tartotta magát négy évvel ezelőt tett ígéreteihez: hogy sikerhez segíti partnereit az e-üzletben, hogy világosabban jelölje ki, melyik piacokon tör vezető szerepre, és hogy az IBM Global Financing révén működő tőkéhez

segíti partnereit (tavaly összesen 28 milliárd dollárhoz). A cég 25 milliárd dollárt fektetett a partnerek képzésébe, és abbahagyta velük a versengést az alkalmazásszoftverpiacon.

Gerstner arról is beszélt, hol tart most az IBM – és vele a partnerek – az e-üzleti fejlődésben. Az e-üzletben, szögezte le, lezárult az első szakasz, a hullámvastuzás, a vad tapasztalatok korszaka. Az e-üzlet eljutott az érettség, az Új gazdaság szakaszába – fejtette Gerstner –, s nem a dot.comok, nem a tartalom, s nem a „hogyan váljunk gyorsan gazdaggá” receptúrák körül forog,

hanem tényleges, valóságos üzletet forrta ki magát, annak pedig a szorgalmas, megfeszített munka az alapja.

Ebben a szakaszban nézete szerint két dologra van szükség, jelentette ki Gerstner: integrációra és infrastruktúrára.

Ami az integrációt illeti, az ötlet-áradatból – hogy ugyanis a Net majd áthat, átgúny minden fontos tranzakciót, kapcsolatot – csak kevés vált valóra a (szá)jéhszakszakban. Nagyjából csak a webes végfelhasználói felület alakult ki az első valóban győztes alkalmazáshoz, a B2B kereskedelemhez. Ez az első

dominó a sorban, s mihelyt megmozdul, láncreakciószerűen mozdul vele majd a többi: az árazórendszer, a raktári rendszerek, a rendeléstelejesítés, a gyártás, a logisztika. Ezzel együtt járnak majd a nagyberuházások az ellátásilánc- és az ügyfélkapcsolat-kezelésben, a rendszerek összekapcsolásában. Az IBM szerint az integráció színhelye nem az eddig fontos szerepet játszó operációs rendszer lesz (s ezért egyetlen operációs rendszer sem lehet többé egyeduralgkodó – kis oldalvágás a Microsoftnak, nem az egyetlen Gerstner beszédében), hanem a közteszoftver.

Az infrastruktúra ebben az integráló környezetben végponttól végpontig terjed majd. Az e-üzlet kiszolgálókra alapul – ezt aligha kell bizonygatni, mondta meggyőződéssel Gerstner –, és a munka tranzakciókban végződik: webkiszolgálók, közteszoftverrel, tárolóeszközökkel. Bizonyos feladatok pedig egyre inkább a hálózatra magára kerülnek át, valahová a tranzakciót indító végfelhasználó és az adatközpont közé. Az infrastruktúrának a beépített intelligenciával „önigazgatóvá” kell válnia, mert egyre több lesz a tranzakció, egyre nagyobbak a csúcsidőszakbeli terhelések és egyre szigorúbbak a biztonsági követelmények.

Ez pedig nem megy másképpen, csak szabványok révén. Az IBM ennek jegyében kötelezte el magát a Linux mellett. A vetélytársak és a Linux viszonyáról szólva Gerstner csak annyit jegyzett meg, hogy az IBM a nyílt szabványok oldalán áll, és sok pénzt fektet be a felhasználók javát szolgáló linuxos irányzatba; mások nem így vannak ezzel, de Gerstner meggyőződése szerint ők (a másik oldalon állók) rosszul értelmezik az (IT-iparágban) eddigi történeteket.

Gerstner az infrastruktúráról szólva felhívta hallgatóságának figyelmét egy fontos fejleményre, az e-forráskihelyezésre (a hagyományos forráskihelyezés kiterjesztése a hálózatos világra). A körülmények változásának (a tranzakciók és a felhasználók számának növekedése stb., lásd fentebb) arra kell ösztönöznie az ebben az iparágban tevékenykedőket, hogy újra végiggondolják, ki a vásárló, kinek is kell eladni a terméket, szolgáltatást. Lehetséges, hogy a vásárló csakhamar nem az ezermi bank és kiskereskedő lesz, hanem néhány, számítógépet és szolgáltatást kínáló óriásvállalat; a távközlési és szolgáltatást nyújtó cégeknek, az alkalmazás- és infrastruktúraszolgáltatóknak át kell gondolniuk, hogy a megváltozott viszonyokhoz milyen infrastruktúra illenek, s végig kell gondolniuk azt is, ki szolgálhat bombabiztos infrastruktúrával, ki kötelezte el valóban magát a szabványokra támaszkodó számítástechnika mellett, és ki nem.

Gerstner végül azt fejtette, hogy aki az IBM partnereként akar sikerre jutni, az ne habozzon (ez azonban sürgetés is volt, nem csak szelíd biztatás), ugyanakkor nem tagadta, hogy volna mit javítani cége helyzetén a közepes vállalatoknak szánt termékek és szolgáltatások piacán.

Seres Iván



DECUS HUNGARY
A Compaq User Group

DECUS MAGYARORSZÁG KONFERENCIA BALATONFÜRED 2001. MÁRCIUS 20-22.



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

A konferencia témakörei:

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

Támogatók:

ORACLE
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™

Microsoft

SAP

CISCO SYSTEMS
EMPOWERING THE
ENTERPRISE GENERATION™

bmcsoftware

Accounting Business Availability

Médiatámogató:

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

COMPAQ

Inspiration Technology

Megbízhatóság IP környezetben is Jönnek az internet call centerek

Továbbra is kiemelt szerepet szán Magyarországnak az Avaya a közép-kelet-európai térségben. A műszaki támogatóközpont és a CRM-tanácsadói csapat mellett immár oktató-központnak is öthönd az Budapest (lásd *Számítástechnika*, 2001. február 21.). Jim Allan, az Avaya térségünkért felelős elnökhelyettese – aki az Avaya University megnyitása alkalmából látogatott Magyarországra – cége döntését a magyar szakemberek új technológiák iránti fogékonyságával, Budapest központi felvételével, valamint a megfizethető árú infrastruktúrával indokolta.

A távközlés, az adatkommunikáció, az intelligens és többszolgáltatású infrastruktúrák területén alkalmazásokat szállító Avaya, nagy hangsúlyt fektet azokra a fejlődő piacokra, így Magyarországra is, amelyek

vállalatok különféle képpen értelmezik a fogalmakat, nincs egységes definíció arra nézve, hogy pontosan mit kell érteni rajtuk.

Több magyarországi ügyfél is jelezte már, hogy idővel internet alapúvá kívánja alakítani rendszerét, tette hozzá *Petrík Bertalan*, a hazai leányvállalat marketingigazgatója. Néhány ilyen projekt már elindult, a Matávnál például folynak az átalakítási munkálatok.

A megoldások tehát egyre komplexebbek, egyre bonyolultabbak. Járható úr-e ilyen körülmények között az indirekt értékesítés, vagy az Avaya inkább közvetlenül lép kapcsolatba a végfelhasználókkal? Jim Allan szerint így is, úgy is, de az indirekt értékesítés van túlsúlyban. Térségünkben 80 százalékos a közvetett eladások aránya. Az összetettebb feladatoknál globális és helyi rendszerintegrátorokkal dolgoznak, de Magyarországon még domináns a közvetlen eladás. Folyamatosan keresnek olyan, úgynevezett értéknövelő viszonteladókat, akik valamilyen területre (például bankokra) szakosodnak. Ez is indokolja az oktatóközpont létrehozását.

Ami az Avayánál folyó fejlesztések fő irányait illeti, Jim Allan az IP-alapú telefoniat emelte ki. Konvergens megoldásokat keresnek, a felhasználók, ugyanis egyre inkább egy infrastruktúrán akarják lebonyolítani adat- és hangforgalmukat. Az egyik legkényesebb pont a szolgáltatásminőség kérdése. Cél a hagyományos hangátvitelben természetesnek tekintett és megkövetelt 99,999 százalékos megbízhatóság elérése IP környezetben is.

Egy másik érdekes, a fejlesztőket foglalkoztató kérdés, a fejlesztő vajon milyen alkalmazások futnak majd a felhasználónál, illetve milyen alkalmazásokat vesznek igénybe a hálózaton keresztül, szolgáltatóktól. Ez utóbbi esetben a kulcskérdés a biztonság, s az Avayánál folyó fejlesztéseknek is ez az egyik iránya.

Mallás József

Hirdetés

Lecke-könyv
Mondja el,
milyen
osztályzatot
adna
cikkjeinkre!

www.szamitaitechnika.hu

egyre erőteljesebben érdeklődnek az új technológiák iránt. Ügyfelei közt kiemelt helyen szerepelnek azok a multinacionális vállalatok (például bankok), amelyek megtalálhatók a fejlett és a fejlődő országokban is; ezek a társaságok mindentől a világon ugyanolyan korszerű szolgáltatásokat várnak el. Az oktatás azért is fontos a fejlődő piacokon, mert a végfelhasználók még nem elég képzettek a legújabb megoldásokat illetően. A múltból fakadóan az Avaya erős Közép-Kelet-Európa alközponti piacán. Erre alapozva mára meghatározó részesedést szereztek a call center és CRM-piacon is. Számításaik szerint a térség call-centerpiacának 40-45 százalékát mondhatják magukénak, amivel piacvezetők. Szintén vezető helyet töltenek be az internet call centerek és a CRM területén.

A jövő útjának tekintet internet call centerekkel kapcsolatban *Füzes Péter*, az Avaya közép-kelet-európai igazgatója megjegyezte: a piac még meglehetősen kicsi, csak néhány üzembe helyezésről beszélhetünk. Elsősorban a meglévő call centerek fokozatos átalakításában lehet gondolkodni. A jelek arra vallanak, hogy az Avayának jó esélye van a világszerte az internet call centerek piacán. Egyébként minél összetettebbek a rendszerek, annál nehezebb a piaci részesedés megállapítása. Az alközpontoknál csupán a portszámokat kellett összegezni, a különböző ügyfélkezelő rendszereknél – internet call centerek, contact centerek, CRM-megoldások – azonban egészen más a helyzet. A

GPRS minden termékcsaládban

A Cebiten a Talkabout, a V, a Timeport és az Accompli termékcsaládban is bemutatja GPRS készülékeit a Motorola, mondta egy sajtótájékoztatón *Suga János*, a magyarországi leányvállalat mobilüzletgátnak vezetője. A Talkabout 191-nek az a specialitása, hogy magyar nyelvű szövegek bevitelkor is megpróbálja „kitalálni” a beírandó szót, le rövidítve a szövegbevitel idejét. A családi használatra szánt, mérsékelt árú Talkabout családban is megjelenik a GPRS (Talkabout 192).

A feltűnő, stílusos, igen kis méretű, összecuszkható V66 szintén GPRS-kompatibilis (a készülékkel elérhető legnagyobb adatátviteli sebesség 50 kilobit/másodperc), ugyanakkor 3 sáv-os, azaz Amerikában is használható. Az igazi ingyencenek való Accompli 008 természetesen szintén GPRS-telefon. A készülék vékony, összecuszkható, billentyűzete nincs, érintőképernyős, felismeri a kézírást, továbbá támogatja a nyílt alkalmazásfejlesztést (J2ME). És persze ott lesz a Cebiten a már kereskedelmi forgalomban lévő Timeport 260 típusú GPRS telefon is.

A Motorola rendkívül fontosnak tartja a személyre szabott megoldások kifejlesztését, különösképpen a nem halgapalú alkalmazásoknál, hangsúlyozta *Dominic Strowbridge* alkalmazásfejlesztési igazgató. Ennek érdekében fokozottan együttműködnek a szolgáltatókkal és a külső alkalmazásfejlesztőkkel. Így



kezdeményezik például, hogy a mobilterbe is kikerüljenek nagy brandek (például ismert televíziós játékok), saját, belsőleg fejlesztett al-

kalmazásokat hoznak létre (például virtuális pénztárca, a mobiltelefon helyzetét azonosító GPRS technológia), valamint különféle tartalmak létrehozásában is együttműködnek a szolgáltatókkal.

M. J.

Always-on

Március 8-án kereskedelmi csomagkapsolt adatátviteli szolgáltatást indított a Westel. A GPRS előzetítői kezdetben legfeljebb 30 kilobit/másodperc adatátviteli sebességgel kommunikálhatnak. A szolgáltatást – amelynek során a szolgáltatásra feljelentkezett mobiltelefon folyamatos kapcsolatban áll a hálózattal – jelenleg Budapesten és az ország területének mintegy 70 százalékán lehet igénybe venni.

A Westel GPRS szolgáltatásának nincs belépési díja, használatához a

megező SIM kártyák alkalmasak. Havi díja nettó 4000 forint, ez 5 megabájtnyi használatot foglal magába. A díjazás az átvitt adatmennyiségen alapul: munkanapokon 7 és 20 óra között nettó 5 forintba, csücsidőn kívül nettó 2 forintba kerül 10 kilobájtnyi adat forgalmazása.

A Westel az Ericsson GPRS-infrastruktúrájára, valamint a Motorola WAP-átjárójára építi szolgáltatását. Jelenleg Motorola Timeport 260 típusú GPRS készülékek kaphatók kereskedelmi forgalomban.

M. J.

Milyen lesz a 4G?

Bár a piac napjainkban a 3G hálózatoktól hangos, az ipar főszereplői már a 4G hálózat alapozó munkáit és kutatásait végzik. A 2010 körül várható hálózatról tanácskozott az Alcatel, az Ericsson, a Nokia és a Siemens – ezek a vállalatok egyben a Wireless World Research Forum (WWRF) alapító tagjai is.

A WWRF és nemrégiben lezajlott első tanácskozásának célja a 3G után következő vezeték nélküli kommunikációs technológia alapvető vonásainak és tulajdonságainak meghatározása. A 4G-től elsősorban az egyetlen közösen használható adattovábbítási szabvány kialakítását és a különböző hálózatok – vezeték nélküli LAN-ok, Bluetooth-megoldások, műholdas adattovábbító rendszerek, tv- és rádióhálózatok stb. – integrálását várják. Az ezt megvalósító hálózatnak azonban az IP-alapúakhoz hasonlóan decentralizáltnak kell lennie; ez éles váltást jelentene a jelenlegi, hagyományos hálózatokhoz képest.

A WWRF nyitott a vezeték nélküli technológiával foglalkozók számára. Nem szándékosan meghívni a hálózatfejlesztőket, hiszen akkor az összes szolgáltató megjelenhetne képviselőivel. A fórum május 10. és 11. között Helsinkiben folytatódik. (IDGNS, Boston)

GSM cella IP alapon

Az amerikai piac visszaesése dacára a Cisco arra számít, hogy idén a hálózati eszközök iránti kereslet megkétszereződik Európában, hangzott el a Synergon „IP-alapú megoldások a vállalati szférában” című szakmai szemináriumán. A trendek egyértelműek: a felhasználók minél nagyobb mértékben, minél olcsóbban és flexibilisebben szeretnék sáv-szélességhez jutni; hódít az IP és a multimédia, és egyre inkább közelebb kerülnek egymáshoz a szolgáltatási és a felhasználói rendszerek.

A Gartner Group előrejelzése szerint 2004-ben az európai, közel-ke-

leti és afrikai térségben 2400 milliárd dollár tesz ki az elektronikus kereskedelem. S mindez – mai tudásunk szerint – döntően IP alapon történik majd. A követelményekhez igazodva természetesen egyre több szolgáltatás jelenik meg az IP telefonban, sőt, az IP rövidesen a GSM világába is bevonul. A Cisco várhatóan 2001 második felében olyan GSM cellával jelenik meg, amely IP alapon továbbítja az üzeneteket. Az új megoldás elsősorban a vállalatok belüli kommunikációban alkalmazható: jobb lefedettséget biztosít, integrálható a nyilvános mobilszolgáltató hálózatával, alkalmazásával olcsóbban lehet hálózaton belül telefonálni, továbbá speciális vállalati szolgáltatások bevezetésére is módot ad.

M. J.

Internethasználat és -kereskedelem Nyugat-Európában (kisvállalkozói szféra)

	1999 végén	2003 végén
Internethasználók száma	81,4 millió	215,0 millió
A népesség arányában	21,0%	55,0%
Internet-hozzáférési eszközök száma	44,8 millió	151,0 millió
Az interneten vásárlók száma	12,4 millió	78,9 millió
A népesség arányában	3,2%	20,3%

(Forrás: Cisco)

HÍREK

Három japán gyártó összefogott, hogy közösen készítsenek és forgalmazzanak megjelenítő réteget (substrate) aktív-mátrix organikus elektrolumineszcens (EL) képernyőkhöz. A Tohoku Pioneer (a Pioneer egyik leányvállalata) az EL-kijelzők tömeggyártási technológiáját hozza a közös vállalkozásba; a Semiconductor Energy Laboratory az alacsony hőmérsékletű poliszilikon TFT megjelenítő rétegek alapvető szabadalmával száll be, míg a Sharp a TFT rétegek gyártási technológiáját kínálja fel a közösbé. A közös vállalkozás, az ELDis, idén márciusban alakul meg, 10 milliárd jenes alaptőkével, és várhatóan 2002 harmadik negyedévében kezd el a panelek tömeggyártását. Az EL kijelzőket azért övezi nagy várakozás, mert sokkal kevesebb áramot fogyasztanak, mint a hasonló funkciójú folyadékkristályos monitorok, és gyorsabb a képráfrészlet frissítési sebességük, ezért alkalmasabbak a videomegjelenítésre. (IDGNS, Tokió)

Portege 3490CT néven újra szuperlapos noteszgépet mutatott be a Toshiba. A számítógép az Intel nemrégiben bejelentett energiatakarékos, 700 megahertzes mobil Pentium III processzorral használja. Az alig másfél kilogrammos noteszgép két centiméter vastag (vékony); szabványos akkumulátorral két és fél órán keresztül üzemképes, de egy opcionális teleppel ez az idő 9 órára növelhető. Az új Intel processzor a Transmeta Cruso lapkájára válaszol született: nem egészen 1 voltot üzemel, és kevesebb, mint fél watt teljesítményt vesz fel. A Toshiba alapgépe 20 gigabájtos merevlemez, 128 megabájt memóriát, integrált V.90 modemet és 11,3 hüvelykes aktív-mátrix LCD kijelzőt tartalmaz. A bővíthetőséget két beépített Type II PC Card rés és egy LAN portreplikátor jeleníti. Opcionális a multimédiás portreplikátor: ehhez csatlakoztatható a Toshiba SelectBay, amelybe DVD-olvasót, második merevlemez, LS-120 vagy Zip meghajtót lehet építeni. (IDGNS, Hong Kong)

Új digitális fényképezőgépet mutatott be a Kyocera: a Finecam S3 a Canon Digital Elph gépétől akarja elhódítani a legkisebb és legkönnyebb gép címét. Az áprilisban forgalomba kerülő Finecam a Canon készülékéhez hasonlóan hitelkártya méretű, viszont azzal ellentétben nem 25, hanem 30 milliméter vastag. Ugyanakkor 160 grammos tömege 20 százalékkal kevesebb, mint vetélytársáé, és CCD-je is három megapixelvel, szemben a Canon 2 megapixelével. Abban megegyeznek, hogy mindkettőnek kétszeres optikai zoomja van. A Kyocera gépének TFT LCD kijelzője 1,5 hüvelyk átmérőjű; lítium-ion elem a gyár szerint 120 felvételt készítésére vagy 45 percnyi folyamatos képnézgetésre elegendő. A képeket MMC vagy Secure Digital (SD) kártyára rögzíti. A Kyocera 16 megabájtos kártyát ad a készülékhez. Alkalmas a Finecam mozgóképek rögzítésére; körülbelül 15 másodpercnyi videofelvétele készíthető vele, 320x240 képpont felbontásban, 15 képkocka/másodperc sebességgel, AVI formátumban. (IDGNS, Tokió)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Fefo Dexter DH

Nem csak arról szól

Ebben a hónapban egy jól felszerelt otthoni számítógépet kapott kölcsön tesztlaborunk. Eredetileg a nemrég bejelentett 800 megahertzes órajelű Intel Celeron processzor gyakorlati kipróbálása volt a cél, de **Horváth László** számos további érdekes, jól hasznosítható elemet talált a vizsgált konfigurációban.

A mikor megérkezett hozzánk a Fefo Dexter DH összeállítás (1. kép), a rengeteg kiegészítő láttán arra gondoltunk, hogy egy „állatorvosi lóval” van dolgunk: vagyis a konfiguráció összeállítói minden lehetőséget egyetlen gépben igyekeznek bemutatni. Önmagában persze ez sem lett volna baj, ráadásul kiderült, hogy valós otthoni körülmények között mindennek megvan a maga funkciója: semmi sem került bele a gépbe a „nekünk még ilyenünk is van” szemlélet miatt.

Már a készülék háza is különlegesnek számít: monitornyitó kiépítésű, de szükség esetén fekvővé alakítható. Ehhez a perifériát befogadó modul is átfordítható, így a CD-t semmikor sem kell függőlegesen a tálcára tenni. Egyébként kézzel kitékerve az egyetlen rögzítő csavart, megtekinthető a ház belseje (2. kép).

Mi van a dobozban?

Alapvetően az Intel jelenleg legújabb Celeron processzorát szeretjük volna megvizsgálni; ezt építették be a Fefo Dexter DH-ba. Érdekesége ennek a 800 megahertzes, Socket 370 tokozású processzornak, hogy a Celeronok közül elsőként külső órajele 100 megahertzre nőtt (a Pentium III-asok már elég régóta

133 megahertzes külső órajellel készülnek, a Celeronok viszont eddig 66 megahertzessel). Így az olcsóbb gépekbe szánt Celeronok közül a jelenleg leggyorsabb található ebben az otthoni gépben.

gabályos operatív tár. Természetesen minden szokásos illesztés megtalálható az alaplapon: a hajlékony-lemez-vezérlő, a dupla IDE-csatoló, a két soros és a párhuzamos kapu, valamint a mini-DIN billentyűzet-



1. kép. A Fefo Dexter DH számítógép minden kiegészítőjével a tesztlaborban

Egy ASUS alaplapon (CULS2-C típusú) helyezték el a processzort, amely az Intel 815EP lapkakészletre épül. Szinkron dinamikuss memóriából (SDRAM) 512 megabájtig növelhető a pillanatnyilag 128 me-

és egércsatlakozó. A két USB-illesztést egy kiegészítő moduldal négyre bővítették.

Egyébként is eléggé feltettek a bővíthetők ebben a számítógépben: az öt PCI-bővítőre is foglalt. A négyeseres sebességű AGP-helyre pedig egy igenis fürgé megjelenítőkártya került.

Megjelenítés

Az ASUS egyik új, V7700 Deluxe grafikus kártyája vezérlő a vizsgált összeállítás-beli LG monitort. Maga az LG Flatron 795FT Plus megjelenítő katódugárcsőves ugyan, de teljesen sík képet ad. A hozzáadott érték (Plus) azt jelenti, hogy a monitor hátoldalán egy USB-osztó (hub) található, amely az alaplapon egyik kivezetésén négy eszköz csatlakoztatását teszi lehetővé. Az LG megjelenítő képátvitelje 17 hüvelykes, és az ekkora méretben elképzelhető minden képpontszámban a szemnek villogásmentes képet tud szolgáltatni.

Az ASUS V7700 Deluxe az nVidia GeForce2 GTS lapkájára épül, ezt a kártyán külön ventilátor hűti. A lapka fejlett térbeli képességekkel rendelkezik, ezt a táblázat 3D-s teszteredményei is igazolják (a referenciának szánt Riva TNT kártyát ebben megverte). Kiemelhető talán a több mint egy gigateles textúrákitalítás vagy a térbeli rávetítések nagy sebessége. Ebben a második generációs Transform and Lighting (T&L) képessé-

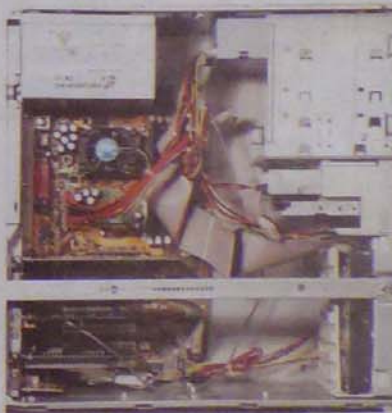


geknek, a fejlett Direct3D- és OpenGL-támogatásnak is megvan a szerepe, csakúgy, mint a dupla sebességű (DDR) grafikus memóriáknak. A hagyományos (2D-s) mérésekben már nem bizonyult jobbnak referenciakártyánknál az ASUS V7700, de hiszen – mint a mérési értékek is jelzik – az is fürgé kártya.

Kép a képen

Még egy eszköz dolgozik a megjelenítés érdekében: az egyik PCI-helyet a Pinnacle Systems Studio PCTV kártyája foglalta el. Ezen egy programozható televíziós hangolómodul, valamint egy videodigitálizáló kapott helyet.

Ittléte alatt képességeit egyszerű szobaantennával vizsgáltam, de persze kábelre is köthető az antennabemenet. A megjelenítőprogram egy tévékészülék szimbolizál (3. kép); a kép mérete 768x576 képpontszámig növelhető (akkora lesz teljes képernyős üzemben is). PAL, SECAM és NTSC norma egyaránt választható, automatikus keresés és kézi finomhangolás is lehetséges a programhelyek behangolásánál. A szokásos beállítások (fényerő, kontraszt, szín) is elvégezhetők, a programválasztásra pedig több mód is van. Egyenként lehet lépkedni a beprogramozott csatornák között, listából vagy apró képekből lehet kiválasztani a megfelelő programot. Emellett egy túvitrányítót is kaptunk a tévékártyához, vevője az egyik soros kapura csatlakozik.



2. kép. Belül a szokásos elrendezés, de van még hely különböző bővítéseknek is

Így még egyszerűbb a távoli vezérlés, és segítségével a teletext is megtekinthető. Ez egy külön program külön ablakban, böngészőre épül, és önállóan is futtatható. Számbeírásról, az oldalszámra kattintva hívható elő a tartalom, és szövegként is tárolható. A tévéablak alját lenyitva kétféle képrögzítő tűnik elő: egy-egy álló-

képet tárol az egyik, videorészletet rögzít a merevlemezre a másik. Nemcsak a tévé képet lehet felvenni ily módon, hanem a kártya kompozit video- vagy S-Video bemenetére kötött képmagnó vagy kamera jeleit is. Az így tárolt képek bármikor megnézhetők, illetve lejátszhatók.

Az állóképeket a Windows képszerkesztőjével lehet módosítani, a mozgóképek „vágásához” egy külön program jár a kártyával. Ebben beállítható a filmrészletek mérete és sorrendje, az átújírtások előregyártott tárból az átmenet a két részlet között, a feliratozás, az aláfestő zene, szóval szinte minden, amire egy videofilm készítéséhez szükség lehet. Háromféle formában, AVI-ként, MPEG-1 vagy RealVideo állományként tárolható az elkészült mű.

Multimédia

Nemcsak a képnél, de a hangzásban is a lehető legnagyobb térbeliségre törekedtek a Fefo Dexter DH vizsgált összeállításában: a hangok minden irányból jönnek ennél a gépnél. A dolog magyarázata a Sound Blaster Surround 5.1 hangrendszerben rejlik: hat hangforrást és egy Sound Blaster Live! Player 5.1 PCI sínes hangkártyát foglal magában az összes kábellel egyetemben. A rendszer a hűtőszobában Dolby Digital hangzást biztosítja a számítógépes környezetben: a két első és két hátsó hangszóró mellett egy középről su-



3. kép. A „tévéképernyő” és alatta a „videomagnó”

gázró és egy mélyesatorna alkotja a „hangteret”. Ehhez kell az öt, egyenként 5 watt hangteljesítményű kis hangszóró és a 17 wattos mélynyomó láda. Kábeles távvezérlőjével kétféle körzetben állítható a hangerő és az első-hátsó hangarány. Átlagos hallásúak számára igen jól szól ez a rendszer, bár néhány vajt fülű hifi-őrült holmi középhangok hiányát vélte felfedezni.

Természetesen szoftverek gammaja jár a rendszerrel a szokásos kezelőprogramokon túl is. Kiemelhető a manapság divatos MP3 hangállományok lejátszására és képi megjelenítésére (?) való Lava lejátszó, de a máskor néhány tolokából álló keverőpult is nyújt vizuális élményt (4. kép). Saját médialejátszó jár – a kor divatját követve számos „bőrbe” (skin) öltöztethető – hangrendszerhez. (Már a tévéjátszónál is vá-

lasztható a külső megjelenés, a burkolat anyaga, de a lejátszónál nemcsak színek adhatók meg a hupikéktől az aranyig, hanem különféle futurisztikus alakúvá válhat a kezelőprogram, amiből a kezelőszerveket mindenféle műtyűrök megnyomása után lehet – szerencsés esetben – előválaszolni.)

Ma már a CD-olvasó is része a számítógépnek, de az árkülönbőség csökkenése és a sokoldalúbb használhatóság miatt sokan a CD-írók felé kacsingatnak. Nem véletlen hát, hogy egy LG CD-írójáról lett az optikai lemezegység a Fefo Dexter DH-ben. Ez nyolcszoros írásra, négyszeres újraírásra képes, és egy harminctízszoros olvasót is pótol. Jár hozzá az Adaptec EasyCD Creator fróprogram, így például a már elkészült filmek könnyen lemeze menthetők.

Egyebek

Ha már a tárolásnál tartunk, a merevlemez kapacitása kis túlzással már hónapról hónapra nő gigabájtokat. Nyilván a filmszerkesztő és filmrögzítő program – valamint a falánkabb játékok – számára is megfelel (egy ideig) a konfiguráció 28 gigabájtos – és kellően furge – IBM merevlemez.

Még egy PCI-kártyahely foglalt az alaplapon ebben az összeállításban: egy IntelPRO/100+ kártya illeszti a számítógépet a helyi csavart érpáros Ethernet hálózatba. A telepített magyar nyelvű Windows 98

második kiadásával teszteltük a gép hálózati képességeit.

Már az eddigiek is egész kábelerdőt teremtenek a számítógép körül; még szerencse, hogy a billentyűzet és az egér nem növeli tovább ezt a dzsungelt. A Logitech Cordless Desktop összeállítás jelent a kézreálló eszközöket; a görgetőkerekes egér és a magyar kiosztású kéztámaszos billentyűzet rádióval kapcsolódik az alapgéphez, jóval ké-

csatlakozóját egy 3Com US Robotics 56k Fax modem foglalta el tehát, így téve teljessé az otthonra szükséges eszközök tárházát.

Összegzés

Ahol otthon több gyermek, több számítógép van, ott a hálózati kártyára is szükség van. A térbeli játékok igénylik a gyors megjelenítőkártyát és a furge processzort, a hanglényben sem szabad alább adni. A tévékártya a 17 hüvelykes képátviteli monitorral megspórol egy külön készüléket, esetleg a videomagnót is, ameddig 28 gigabájtos merevlemez-kapacitása kitart. Ehhez segítség a CD-író, az internethez meg ott a modem.

Szóval mindez kelletik egy otthoni géphez, de persze mindenki az igényei és pénztárcája szerint alakíthatja saját konfigurációját. Tájékoztatóképpen most néhány ár következik: a teljes bemutatott

konfiguráció 452 ezer forintba kerül a Fefo Computernél, ebből az LG Flatron monitor egymaga 99950 forintot, a hangrendszer a hangkártyával 46450 forintot tesz ki (az árak áfa nélkül értendők).



4. kép. A hang „látványa” a keverőpulton, és a lejátszóprogram egy szolid arca

nyelmesebb munkát biztosítva használójának.

Otthonról az interneteléshez, illetve a faxok küldéséhez-fogadásához szükséges eszköz egy modem. A vizsgált konfiguráció másik soros

ELVIRA®

Elektronikus Vasúti Információs Rendszer

Útvonalajánlatokat készít, kiszámolja a jegyárakat és még sok más hasznos információval teszi kényelmesebbé a vasúti utazás előkészítését.

Elérhető: CD-n, Interneten (<http://www.elvira.hu>), mobiltelefonon (WAP) (<http://wap.elvira.hu/index.wml>) és érintőképernyős közterületi változatban.

TU-DOR

Turisztikai Információs Rendszer

Bepillantást ad egy-egy régió, város információs tárházába, bemutatja látnivalóit, nevezetességeit, közlekedését, az étkezési lehetőségeket.

Hasznos információkat szolgáltat, amelyek birtokában a városba érkező vendég könnyebben összeállíthatja és alakíthatja programjait. Az információk a közterületeken kihelyezett érintőképernyős tornyok segítségével érhetők el.

MÁV INFORMATIKA Kft.

1012 Budapest, Krisztina krt. 37/a
Tel.: 457-9300, fax: 457-9500

LÁTOGASSA MEG
STANDUNKAT
"A" PAVILON 201.ES STAND
BNV VÁSÁRTERÜLET, MÁRCIUS 22-25.



Az évezred első Norton Utilityje

Mit tud ma a nagy öreg?

Ha rendeznének szoftverismertségi felmérést, a Norton Utility biztosan szerepelne a tíz legismertebb PC-s program között. Valamikor a nyolcvanas évek elején, a legelső segédprogramok között tűnt fel, és a DOS hiányosságai éveken keresztül lennének minden komoly PC-felhasználó számára.

Számtalan, később az operációs rendszerek jellemzői, illetve segéd-funkciói közé került lehetőség a Norton Utilityben (NU) látott napvilágot: állományok töredeztetés-mentesítése, lemezgyorsítótár a memóriában, törölt állományok visszaállítása, merevlemez felületi tesztje stb. A program hosszú története során jól és kevésbé jól sikerült verziók váltogatták egymást. A sokáig telepítés nélkül, önállóan is használható programok kicsik voltak és gyorsak. Például az 1988-ban kibocsátott 4.5-ös verzió elfért három darab 360 kilobájtos hajlékonylemezen. Aztán az Norton Utilityt is elérte a középkorú, befutott programok sorsa: nehézkes lett és terjedelmes. A funkciók többségét már csak telepítés után lehetett futtatni, a külső fontosabb lett a belső. Hátérbe szorulásában a Windows operációs rendszer is szerepet játszott, sok funkcióját magáévá tette, és egyébként is kevés optimalizálási lehetőséget kínált.

Minden Windowsra jó

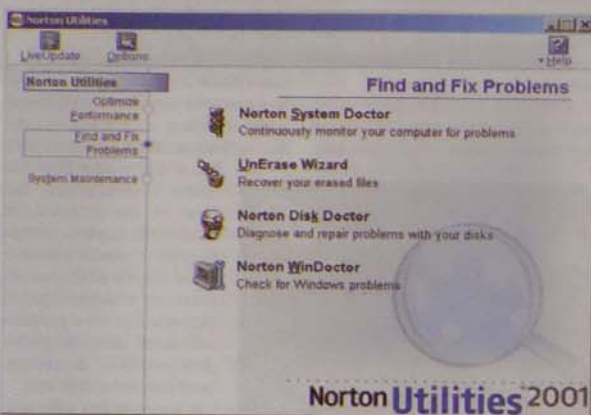
Kíváncsiak voltunk, mit tud a legújabb változat, a Norton Utilities 2001, amely elődjével ellentétben közös kiadás minden aktuális (9.x/NT/2000/Me) Windows-változatra. A próbapéldányt a Symantec hazai képviselőitől kaptuk. Kézikönyve részletes, de csak angol nyelvű, pedig korábban például a Windows 95-ös verzióhoz magyar nyelvű kézikönyv járt. Idei sajtótájékoztatójukon a Symantec képviselői elmondták, az eladások mértéke nem teszi lehetővé a kis piacokon való honosítást.

A telepítés gyors és egyszerű, módjától és az operációs rendszertől függően 50-90 megabájt helyet igényel a merevlemez. Kiszélesítette, mint az 1. kép mutatja, egyszerű és könnyen áttekinthető. Négy kate-

góriába sorolja a funkcióit: teljesítményoptimalizálás, problémakeresés és -megoldás, rendszerkezelés, valamint a Registry kezelése.

Az első kategóriába két program tartozik, az állományok töredeztetés-mentesítését végző Speed Disk

tuális memóriaként használt lapozó-állomány (swapfile) töredeztetés-mentesítését. A töredeztetésmentes állapot általában gyorsan felborul – persze erősen függ a használatától –, ezt némileg késleltetheti az a megoldás, amikor az állományok



1. kép

és az Optimization Wizard; az utóbbi Windows 2000 alatt nem használható. A töredeztetésmentesítő, a Windows rutinjához hasonlóan az egymástól távoli lemezblokkokban elhelyezkedő állományokat folytonos területen helyezi el, és összegyűjti a szabad területeket is.

Miben tud többet a Windows rutinjánál? A teljes optimalizáció kívül kérhetjük csak a szabad területek, csak az állományok összegyűjtését, és a Windows által vir-

mögött bizonyos mennyiségű (feltehetően egy klaszter, bár ezt nem jelzi és állítani sem lehet) szabad helyet hagy, s ha az állomány növekedése ezen belül marad, nem kell szétértelme.

Meghatározhatjuk a lemezen a mappák és az állományok elhelyezkedési sorrendjét típus vagy dátum szerint. Alaphelyzetben a rendszer-állományokat, illetve azokat, amelyeket gyakran használunk, a lemez elejére helyezi el, a gyakran módosítottakat – ide tartoznak az átmeneti állományok és TEMP-mappák – pedig a szabad terület előtt. A ritkán használt állományok a lemez végére kerülnek.

Beállítható a háttérben való optimalizálás, ha bizonyos ideig nem használjuk a gépünket.

Az Optimization Wizard a Registryt és a lapozóállományt töredeztetésmentesíti, az utóbbi méretét mi-

nimálisra állítja. Sajnos a gépet ezek után újra kell indítani.

Doktorok a gépben

A problémakeresés és -megoldó csoportban három doktort is találunk: System Doctor, Disk Doctor és WinDoctor. A System Doctorral a rendszer bizonyos paramétereit lehet figyelni, és különböző formában megjeleníteni; funkciója némileg hasonlít a Windows Rendszermonitorhoz. A beállítható paraméterek száma kisebb, de van közöttük néhány olyan, amelyik a Rendszermontorból hiányzik, például a megnyitott állományok száma vagy a telepek töltésének a szintje. A Rendszermontorból paramétereit is beállíthatjuk és megjeleníthetjük a System Doctor sokféle formájában. A System Doctorral a paraméter előre kiválasztott szintjének elérésekor riasztást kérhetünk, ez lehet képernyőüzenet vagy egy hangállomány lejátszása. Néhány paramétert mind a Rendszermontorból, mind a System Doctorban beállítottunk, a kijelzett értékek viszonylag jól megegyeztek.

ban vannak-e az aktuális konfigurációval. A talált hiányosságokról jelentést készít. Ezeket kézzel is javíthatjuk, de érdemesebb a WinDoctorra bízni a javítást, bár természetesen nem minden hiányosságot orvosol, például azzal, ha egy hivalkozott állomány nincs meg, nem tud mit kezdeni.

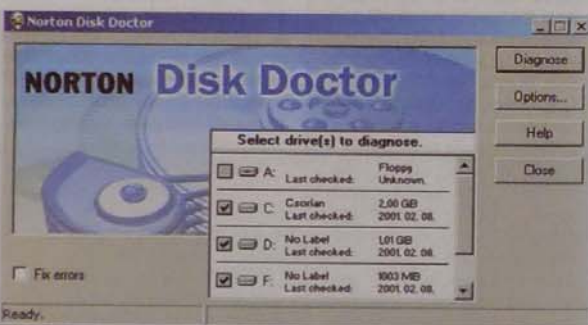
A Norton System Check a tesztek gyűjteménye, bármelyik egy kattintással elindítható.

Hozd vissza!

A törölt állományok visszaállítása régi funkció a Norton Utilitiesben. A Windows Lomtára sokat segített a figyelmen kívül hagyottaknak, de nem alkalmazható mindig. A DOS-ablakban vagy a hálózaton keresztül törölt állományok nem kerülnek ide, és azok sem, amelyeket nem törölt, hanem felülír az alkalmazás. A Norton Utility telepítéskor a Windows Lomtárát (Recycle Bin) lecserelelhetjük a Norton Protected Recycle Binre – ez utóbbi ugyanis gyűjti a DOS-ablakban, illetve a DOS-alkalmazások által törölt állományokat is. Ugyanakkor a hálózaton át törölt, a Windows elindítása nélkül DOS-módban törölt, illetve az alkalmazások által felülírt állományokat azonban ez sem tudja figyelni. A fokozott védelmet a telepítés után is aktiválhatjuk a Norton Protection bekapcsolásával.



2. kép



3. kép

A Norton Disk Doctor a korábban megszokott módon a kijelölt meghajtók integritását ellenőrzi, megvizsgálja a partíciós táblát, a boot-sektort, az állányszerkezetet és felülettesztet is végez. Mindez természetesen konfigurálható.

A WinDoctor nevének megfelelően az operációs rendszert vizsgálja, elsősorban a Registry állapotát, azt, hogy a bejegyzések összhang-

Az Unerase Wizard azoknak az állományoknak a visszaállítására szolgál, amelyeket a Lomtár megkerülésével, illetve már a Lomtárból is töröltünk. A legfontosabb szabály a 2001-es változatnál is az, hogy a törlés után ne írjunk a lemezre, mivel az íráskor számának növekedésével a visszaállítás esélyei egyre csökkennek.

Csórián Sándor

SPRINT SZOFTVER ÉS HARDVER

Figyelem!
Ha Ön vásárolja a cégünkét és ezt weboldalunkon keresztül teszi meg, a listaár-nyolcvanötöt a hardver-termékekre 2%, a szoftver-kinálatainkra pedig 5%!

Kínálatunkból:

- Office 2000 Professional OLP NL + Windows 2000 OLP NL upgrade > 125 000,-
- CorelDRAW! 10 upgrade > 94 300,-
- Norton Internet Security 2001 2.5 upgrade > 8 300,-
- Adobe Publishing Collection 9.0 > 463 300,-
- Compaq DeskPro EX PIII 733, 128 MB, 10 GB, Win2000 > 285 900,-
- Compaq ML 350 server PIII 733, 128 MB, 9 GB > 615 900,-
- HP Omnibook XE3 C550, 5 GB, 64 MB, CD, 12.1" TFT, Win98 > 463 900,-
- OKI OKIPAGE 14 EX 14 lap/perc LED printer > 104 900,-
- HP P1000 photopriner + HP C618 digitális fényképező > 224 900,-
- HP DB9 19" monitor > 94 900,-
- Philips 150B 15" TFT > 254 900,-

Arakok tájékoztató jellegűek és nem tartalmaznak a 25%-os áfát! Akciók kedvezményei nem vonhatók össze.

Üzletünk:
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, Barlók tér 13. Tel.: (62) 55-22-33

Hardver- és szoftver-megoldások kereskedelmébe

www.sprint.hu

magyar cetelem

A Magyar Cetelem Bank Rt. pályázatot hirdet **informatikai munkatárs** munkakör betöltésére.

A munkakör betöltőjének feladata:
Közreműködés a társaság által használt informatikai szoftverek, technológiák fejlesztésében és az ezzel kapcsolatos koordinációs, szervezési munkákban.

Előnyt jelent:

- Alapszintű programozói ismeretek (Java, Visual Basic, C++)
- Középfokú angolnyelv-tudás
- MS Windows-ismeretek
- Francia nyelv ismerete

Követelmények:

- Internet/intranet technológiai ismeretek
- Oracle adatbázis-kezelői ismeretek
- SQL lekérdező nyelv ismerete
- UNIX (Solaris)-ismeretek
- TCP/IP hálózati ismeretek

Fényképes szakmai önéletrajzát kérjük, juttassa el számunkra 2001. március 23-ig az alábbi címre: 1538 Budapest, pf. 463. e-mail: szalai@cetelem.hu

11027

PANNON SUPPORT
RENDSZERHÁZ Kft.

1055 Bp., Honvéd u. 40. Fsz. 8. Fax: 269-3058
1119 Bp., Etele út 10. Fsz. 1. Fax: 204-9292
Tel: 269-2233, 301-0429, 382-0313, 382-0314

Megoldást szállítunk!

- strukturált hálózatok tervezése és kivitelezése (ECS15)
- teljes informatikai rendszerek kiépítése
- rendszerkarbantartás, technikai támogatás

Tanácsadás!

- jogtisztasági audit
- szoftverkészlet bevizsgálás
- licencgazdálkodási és beszerzési tanácsadás

03002

GEMOFIS Kft. Microsoft Sales Specialist

Szüksége van szoftverre, de nem tudja honnan szerezze be? Hívjon minket! Külföldi termékek széles választéka!

Microsoft, Symantec, Adobe, Corel, 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 oldalon. Interneten történő megrendelés esetén, az ott feltüntetett árból, 2% kedvezményt adunk.

06014

Magic eBusiness Platform

Az eDeveloper magyarországi bejelentésére
2001. március 29-én kerül sor.
Kérje meghívónkat a sales@magic-sw.hu címen!



Magic eDeveloper v9

A leghatékonyabb és leggyorsabb interaktív Web alkalmazásfejlesztő technológia

A Magic eDeveloper - díjnyertes Web alkalmazásfejlesztő technológia - a Magic eBusiness Platform része, melynek segítségével komplex eBusiness megoldások fejlesztethetők, szabhatók testre és telepíthetők.

A Magic eBusiness Platform felhívja a figyelmet a mai IT csoportok legfőbb problémáira: az IT erőforrások hiányára, az üzleti élettel együtt járó dinamikus változások és a teljes integráció szükségességére a már meglévő rendszerek és az új technológiák tekintetében.

A Magic eBusiness Platform tartalmazza továbbá a Magic Alkalmazás Szervert, mely egy integrált és skálázható többszálú alkalmazás szerver és a Magic eMerchant-et, mely egy rendkívül jól konfigurálható eBusiness alkalmazás sablon, melynek segítségével a vállalatok gyorsan elkészíthetik bonyolult elektronikus kereskedelmi megoldásaikat.

MAGIC
www.magic-sw.hu
Magic Onyx Magyarország Kft.
e-mail: sales@magic-sw.hu

Mindent az informatikáról!

www.szamitastechnika.hu

PAK HARDWARE
Nagykereskedés Viszonteladóknak

Kérésére részletes listát küldünk e-mailben. Regisztráció: info@pak.hu

Scott

SVGA színes monitorok:
15" 554 Analog, 15" 570 OSD, 17" 772 OSD, 17" 795 OSD

PAK Rt. - 1143 Budapest, Cserei u. 8.

Tel.: 273 - 0850 Web: www.pak.hu Ny: hétfő-csütörtök: 9-17h
Fax: 252 - 7680 E-mail: info@pak.hu péntek: 9-15h

11004

Érdeklődő neve:

Cég neve:

Címe:

Telefonszáma:

IdG Magyarország
Lapkiadó Kft.

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

Ezt a lapot az alábbi címre
kérjük bontóinkban visszaküldeni

IDG
HUNGARY
Communications

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Mert kell egy hely!

A Számítástechnika online legújabb szolgáltatása a Fórum!

Mit szól hozzá?

www.szamitastechnika.hu

(vagy rövidebben: www.szt.hu)

IDG REPRÓ

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

Szolgáltatásaink: PostScript munkák levilágítása,
kromalínkészítés,
szkennelés,
nyomdai fényképezés.

Vállalunk teljes nyomdai kivitelezést is!

Rendszerintegrációval foglalkozó
Microsoft Certified Partner cég keres
fiatal munkatársakat
rendszermérnöki és rendszergazdai
feladatkörökbe.

Jelentkezését az alábbi helyek egyikén
várjuk: Telefon: (1) 485-6000 Fax: (1)
485-6010 e-mail: job@bull.co.hu

11028



**Számítástechnikában
járta
munkatársai
keres?**

Álláshirdetéseit a
CW-Számítástechnikában
jelentesse meg!

Hirdetésbővelet: www.szt.hu
Telefón: 356-0691 / 362 • Telefex: 375-0191
E-mail: hird@szta.hu

A CW-Számítástechnika
2001/11. heti számából
a következő kódszámú
hirdetésekről szeretnék
tájékoztatást kapni:

<input type="checkbox"/>	03002	<input type="checkbox"/>	11013	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	05001	<input type="checkbox"/>	11014	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	08009	<input type="checkbox"/>	11015	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	08017	<input type="checkbox"/>	11019	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	09014	<input type="checkbox"/>	11021	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	09016	<input type="checkbox"/>	11022	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	10106	<input type="checkbox"/>	11024	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	11002	<input type="checkbox"/>	11025	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	11004	<input type="checkbox"/>	11026	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	11006	<input type="checkbox"/>	11027	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	11007	<input type="checkbox"/>	11103	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	11008	<input type="checkbox"/>	11105	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	11009	<input type="checkbox"/>	25015	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	11011	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

A megfelelő
kódszámokat
kérjük szíveskedjék
megjelölni!

Ki
védi
az
Internetet?

FireWall-1
RealSecure
VPN-1

CHECK POINT™
Software Technologies Ltd.



Mi védjük az Internetet!

www.checkpoint.com



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

HÍREK

Az idén várhatóan mindössze 20 százalékkal nő az európai online hirdetési piac a tavalyi 100 százalékos bővülés után. A növekedés mérséklődése az átkattintási arányok csökkenésének és a doctom cégek átgondoltabb pénzgazdálkodásának tulajdonítható. A szakértők az európai online hirdetési piac nagyságát 610 és 895 millió dollár közöttire becsülik, ez megközelítőleg az 1999-es adatok kétszerese. Az IDC szakértőjének becslése szerint az idén év végére a piac mérete 940 millió dollárra tehető majd. (www.techweb.com)

A mobil helymeghatározásra épülő mCommerce megoldások piaca az Ovum tanácsadó cég szakértői szerint 2006-ra elérheti a 20 milliárd dollárt. A mobil helymeghatározási szolgáltatások egy sor más szolgáltatást tesznek lehetővé a telefonszámokkal szerződésben álló alkalmazászolgáltató cégeknek. Ilyen érték-növelt szolgáltatás lehet a felhasználó aktuális helyéhez kapcsolódó információk szolgáltatása, a felhasználók nyomon követése, hívások átirányítása más vonalakra, valamint a mobilreklámozás és az mCommerce. Az Ovum szerint a mobil információszolgáltatások piaca 2004-re elérheti a 4,7 milliárd dolláros nagyságot, míg az ehhez és az mCommerce megoldásokhoz kapcsolódó mobilreklámozás piacát 8 milliárd dollárra teszik a szakértők 2005-re. (www.ovum.com)

Négy év múlva a nagy sávszélességű internetkapcsolattal rendelkező távmunkások számának megkétszereződése várható. A Jupiter Media Metrix szerint a 2000. évi 24 millióról 2005-re 55 millió főre emelkedik a távmunkások száma. Míg jelenleg a munkahelyükön internet-hozzáféréssel rendelkező alkalmazottak 57 százalékának van jelenleg nagy sávszélességű internetkapcsolata, addig ez az arány az elkövetkező 4 évben 87 százalékra emelkedik az Egyesült Államokban. A nagy sávszélességű internetkapcsolat terjedésével együtt a dial-up előfizetők száma 2005-re mintegy a felére, az 1999-es 18,2 milliárdról 8,2 millióra esik vissza. (www.emarketer.com)

Az amerikai, európai és ázsiai vállalatok döntéshozói körében végzett felmérés szerint a vezetők jelentős kihívást látnak az internet nyújtotta lehetőségekben – áll az Accenture tanulmányában. A tavalyi végzett vizsgálat során 506 vezetőt kérdeztek meg 15 iparágban arról, hogy milyen fő piaci és menedzsment-célokot tüztek ki maguk elé a 2001-es évre. A fő piaci törekvés, amelyet a vezetők 41 százaléka vallott magának, hogy növeljék a piaci versenyt intenzitását és minőségét, míg 38 százalékuk célja, hogy az internet nyújtotta lehetőségeket kiaknázva cégük működését modernizálják. A harmadik leggyakrabban említett törekvés az iparági konszolidáció megteremtése, ezt a vezetők 37 százaléka tüzte ki maga elé. A felmérés alapján kijelenthető, hogy a vezetők – különösen a nem technológiai ágazatokban – az internetet kulcsfontosságúnak látják cégük életében. (www.infoworld.com)

További híreink
www.szamitastechnika.hu

IDC-konferencia az outsourcingról

A tevékenységet márpedig ki kell helyezni

A tevékenységkihelyezés témakörében rendezett nemrégiben konferenciát Budapesten az IDC. A rendezvény megvizsgálta az ezen a területen létező különböző lehetőségeket, bemutatta az outsourcing előnyeit, illetve szót a vele kapcsolatos agályokról is. Áttekintést nyújtott a mai magyarországi gyakorlatról, az internet alapú tevékenységkihelyezés lehetőségeiről hazánkban, s egyidejűleg rávilágított az esetleges veszélyekre is. A konferencia tanulságait **Mártonffy Attila** szűrte le.

A konferencia célja mindenképp az volt, hogy információkkal szolgáljon a cégvezetőknek a világszerte trendekről, kiemelve közülük mindazokat, amelyek különösen meghatározók Közép- és Kelet-Európa jövőjének szempontjából. A szervezők különös figyelmet szenteltek a tevékenységkihelyezés gyakorlati bemutatásának annak érdekében, hogy a résztvevők az új információk birtokában hatékony piaci stratégiát tudjanak kialakítani cégüknél. Az előadók az IDC-n kívül olyan neves cégeket képviseltek, mint az Accenture, az Atos Origin, az E.on, a Gedos, a Hewlett-Packard, az IBM, a Kirowski és a Mol.

Jelen és jövő

A globalizáció és a privatizáció jelentősen megnövelte a piaci versenyt a gazdaság számos területén. Ugyanakkor az IT-környezet növekvő komplexitása is komoly terhet ró a csúcsevezetőkre, és jelentős energiákat és erőforrásokat köt le. Az erősödő piaci verseny ösztönzi a cégeket, hogy átcsoportosítsák erőforrásait, és fő tevékenységeikre koncentrálnak, illetve új lehetőségek után kutassanak. Mindezek a tényezők arra késztetik a vezetőket, hogy egyes, nem a fő profiljukba tartozó feladataikat ne házon belül oldják meg, hanem kihelyezzék más cégekhez. A nagyobb vállalatok már érzékelik annak előnyeit, hogy külső cégeket bízzák meg egyes tevékenységeik elvégzésével.

Szakértők szerint az elmúlt négy év a web felfedezésének korszaka volt. A következő négy esztendő az ipari konszolidáció és verseny időszak lesz, midőn újtára indul az e-business második generációja. Az internetgazdaság fejlődésével elkerülhetetlenné válnak a stratégiai változások annak érdekében, hogy a cégek megfeleljenek a kor elvárásainak.

Az internet fejlődésének az üzleti életre gyakorolt jelentős hatását figyelembe véve a konferencia az alábbi kérdésekre igyekezett választ találni:



Andrew Milroy

- ♦ Hogyan juthatnak a cégek stratégiai előnyhöz a tevékenységkihelyezés segítségével?
- ♦ Az e-business mely elemeit lehet majd hatékonyan kihelyezni?
- ♦ Milyen előnyhöz juttatja a cégeket az alkalmazászsolgáltatás és a webhosting kihelyezése, illetve mikor és milyen mértékben várható ezen megoldások elterjedése a magyarországi piacon?

Amiről szó van

A tevékenységkihelyezés az elmúlt évtized legtöbb érzelmi vihart kavart informatikai kérdése – véli az

Accenture egyik szakértője. A mellette és az ellene szóló érvek, valamint a köztes magyarázatok igen széles skálán mozognak. Vannak olyan vélemények, amelyek természetesen tekintik az informatikai tevékenység kihelyezését, mondván, minden cég számára létfontosságú a villanyáram, mégsem épít mindenki erőművet. Mások úgy gondolják, az informatika olyannyira stratégiai ágazat, hogy a világ minden kincseért sem adnák ki a kezük közül. Az outsourcing mindenestre stratégiai döntést igényel, s tipikusan hosszú távú, szolgáltatói szintű, egyedi megállapodáson alapul, miközben az ügyfél folyamatosan átadja a kihelyezett tevékenységben érintett személyzetét a szolgáltatóknak.

A kihelyezett tevékenység lehet tehát stratégiai fontosságú, így egy szervezet jövőjének szempontjából esetleg a siker zálogának számít – például új termékek fejlesztése. Beszélhetünk a napi működés szempontjából kritikus tevékenységről is, ilyen lehet például egy repülőjegy-vásárlási rendszer. Lehet a folyamat csupán taktikai szempontból fontos, mint a reklamációk feldolgozása.

Végül lehet a kihelyezett tevékenység hozzáadott érték nélküli is, ilyen, mondjuk, a takarítás. Akármint is helyezzük ki, cserébe mérhető minőségű szolgáltatást kapunk – előre meghatározott áron.

Ezek után nem nehéz választ adni arra a kérdésre, hogyha a szervezetek az outsourcingot választják, miért döntenek így. Elsősorban amiatt, hogy minél jobban összpontosíthatnak fő tevékenységeikre, továbbá hogy költséget takarítsanak meg. Hozzájárul még az is, hogy világviszonylatban a vállalatok információs hiány mutatkozik informatikusokban. Ha az outsourcing mellett döntünk, az IDC azt ajánlja, fontoljuk meg, hogy ennek melyik típusát válasszuk, vessük össze képességeinket a lehetőségekkel, illetve használjuk ki a helyi partnerkapcsolatokban rejlő előnyöket.

Persze, dönhet egy cég úgy is, hogy inkább továbbra is házon belül csinálja azt, amit más kihelyez. En-



nek oka az lehet, hogy bizonyos specifikus folyamatokat nehéz megismételni, vagy nem akarják elveszíteni az ellenőrzést egy tevékenység felett, de biztonsági megfontolások miatt is választhatják a házon belüli megoldást. Előállhat olyan helyzet is, hogy éppen viszonylag nagy a szakképzett és olcsó munkaerő kínálata.

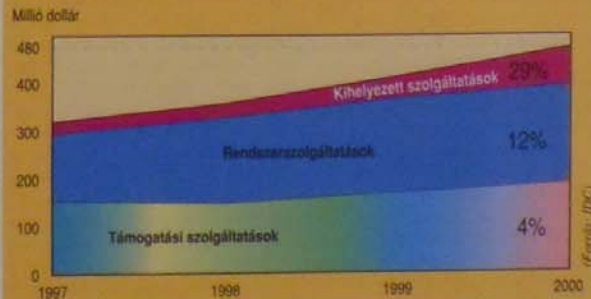
A számok magukért beszélnek

Andrew Milroy, az IDC egyik európai vezetője szerint a kontinens nyugati felében az informatikai outsourcing-piac értéke 1999-ben 15 milliárd dollárt tett ki, s ez 2004-re várhatóan 25,34 milliárdra növekszik. Ezen belül a menedzselt szolgáltatások piaca 5,72 milliárd dollárról 12,43 milliárdra bővül. Európában az informatikai tevékenységkihelyezési szolgáltatásban az Accenture, a Bull, a Cap Gemini, a CSC, a Debis, az EDS, az IBM, az Origin, a Sema és a Telecom Italia jár elől. Közülük a lista első négy tagja – az IBM, az EDS, a Debis és a CSC – ebből a szolgáltatásból milliárd dolláros nagyságrendű bevételre tett szert 1999-ben.

Vladimir Kroa, az IDC vezető elemzője a magyarországi helyzetet ismertetve a konferencián elmondta: az informatikai szolgáltatások értéke tavaly elérte a 480 millió dollárt; a megelőző három év alatt a támogatási (support) szolgáltatás 4 százalékkal nőtt, a rendszer (system) szolgáltatás 12, az outsourcing pedig 29 százalékkal emelkedett. A mindenfajta tevékenységkihelyezés összértéke 2000-ben mintegy 61 millió dollár volt Magyarországon. Ezen belül az információs rendszerek 29 millió dollárral, az alkalmazások 14,7, a hálózatok és az asztali számítógépek felügyelete 7,6, az adatfeldolgozás 5,4, az üzleti folyamatok pedig 4,4 millió dollárral részesedtek.

Vladimir Kroa szerint hazánkban az outsourcing hajtóerejét a növekvő versenyben, a deregulációban, a tulajdonviszonyok változásában, a közvetlen külföldi befektetésekben és az informatikai munkaerő növekvő hiányában kell keresni, ugyanakkor a gátló tényezők közé a bizalom hiánya, a piac telítettség, a viszonylag alacsony fizetések és a jogi szabályozási rendszer szerepe tartozik. Magyarország legnagyobb tevékenységkihelyezési szolgáltatói közé az IBM, az EDS, a MÁV Informatika, a Gedos, az Accenture, a SZÜV, az Atos Origin, a Kopint-Datarg, a Geometria GIS, a Debis Dataware és a Synergon tartozik. ☘

A MAGYARORSZÁGI INFORMATIKAI SZOLGÁLTATÁSI PIAC NÖVEKEDÉSE



Kik a felkészültek az e-gazdaságra?

A magyarországi cégek mintegy kétharmada tisztában van az e-business előnyeivel, ismeri a szükséges infrastrukturális feltételeket és a szóba jöhető megoldásokat, s ennek megfelelően már áttekintette erre vonatkozó stratégiáját. A legfelkészültebbek már részletes e-stratégiájuk van, részben átalakították üzleti modelljüket, s működnek az illeszkedő internet alapú alkalmazások – állapítja meg a KPMG Net Readiness című, 70 hazai közepes és nagyvállalat megkérdezésével készült felmérése.

Atőzsdéken tapasztalható bizonytalanság, számos dotcom-cég likviditási gondja, illetve csődje nyomán ma már sokan eltúloznak minősítik az e-business fordalmáról szóló korábbi híreket. Utólag tisztán látható: az új internetes cégek többsége elfogadott volt, hiszen csak vázlatos üzleti tervvel és életképtelen bevételi modellel vágott bele a vállalkozásba. Ugyanakkor az általuk kifejlesztett technológiák és üzleti modellek egyre inkább beszivárognak a mindennapi céggyakorlatba.

Azok a vállalatok, amelyek kihasználják az internet előnyeit, megvethetik lábukat a piacon, és növelhetik nyereségességüket. A siker elsősorban nem az IT-háttér megteremtésével érhető el, hanem a cégen belül általánosan elfogadott, koherens internetstratégia kialakításával. Azok a cégek lesznek a leg sikeresebbek, amelyek munkatársai rugalmasak, motiváltak, fontosnak tartják a folyamatos továbbképzést és a tudás átadását. A fogváltók és a szállítók partnerekké válnak, szövetséget alkotnak, és széles körben elterjed az outsourcing.

Ez a „netfelkészültségi” (Net Readiness) tanulmány azt a fejlődést szándékozik bemutatni, amit a magyarországi cégek járnak be, hogy alkalmazkodjanak az új gazdaság követelményeihez. A kérdőív segítségével a KPMG 70 magyarországi közepes és nagyvállalat vezetőit kérte meg a felkészültségéről. A tanácsadó cég olyan stratégiai jelentőségű területeket vizsgált, amelyek lehetőséget adnak az egyes iparágak összehasonlítására is. Az elemzésben szereplő kilenc terület: e-stratégia, a felső vezetés elkötelezettsége, vállalati kultúra, finanszírozás, e-projektek megvalósítása, a versenytársak értékelése, technológia, partnerkapcsolatok és emberi erőforrások. A felmérésben részt vevő cégeket nyolc iparágba sorolták: pénzügyi szektor, vegyipar, gyógyszeripar, egészségügy mint egy tömb, informatika, telekommunikáció és média, elektronika, fogyasztási cikkek, szállítás és logisztika, járműipar, illetve szolgáltatások. A pénzügyi szektor vállalatai, a vegyipari és gyógyszeripari cégek, illetve a szállító ipar vállalatai a teljes minta több mint felét adták.

A megkérdezett társaságok több mint 60 százaléka önmagát közepesen, illetve jól felkészültnek tartja az e-business gyakorlására. A felmérés eredménye szerint jelenleg a vegyipari és gyógyszeripari cégek, a pénzügyi szektor vállalatai, illetve az informatikai, kommunikációs és szórakoztató ipar cégei a legfelkészültebbek az e-businessre. Sok cég már átgondolta e-business-stratégiáját, és saját technológiai infrastruktúráját megfelelőnek tartja az e-business-fejlesztésekhez. Ugyanakkor további erőfeszítések szükségesek ahhoz, hogy a vállalat szervezetét az e-business igényeire igazítsák, ha maximálisan akarják használni az új gazdaság

előnyeit a piacszerzésben és a hatékonyság növelésben. Noha a felkészültségben előbbre tartó cégeknek van valamiféle e-stratégiája, ez ritkán jelent részletes, dokumentált stratégiát. Az új gazdaság szinte minden cégnél téma, ám annak jelentősége és az egész vállalat szervezésére gyakorolt hatása még nem kellően ismert.

A cégek felső vezetése általában tisztában van az átalakulás szükségességével, és elkötelezett azok iránt. Ugyanakkor az e-gazdaságot jellemző új vállalati kultúra még nem honosodott meg; ennek legfőbb oka az, hogy az e-stratégiai lépések nem jelennek meg a vállalat belüli kommunikációban.

Alig akad olyan cég a megkérdezettek között, amelyek az e-business-tervekhez igazítva megkezdte volna az emberi erőforrások és a vállalati struktúra átalakítását. A társaságok kevés energiát fordítanak a versenytársak e-business-terveinek és -tevékenységének elemzésére. Ez azt jelzi, hogy az e-business-felkészültséget nem tekintik azonnali versenyelőnyt nyújtó tényezőnek. A technológia ugyanakkor nem akadály az e-business-fejlesztések előtt. A társaságok ezen a téren tekintik magukat a legfelkészültebbnek az új gazdaságra. A megkérdezett cégek nagy hányada viszont nem fordít elegendő pénzügyi forrást a fejlesztésekre. Ez azt jelenti, hogy az e-business valódi stratégiai jelentőségét még nem ismerték fel, és az alkalmazásához kapcsolódó költség-eredmény elemzések használata még nem terjedt el.

A tudatosság öt fokozata

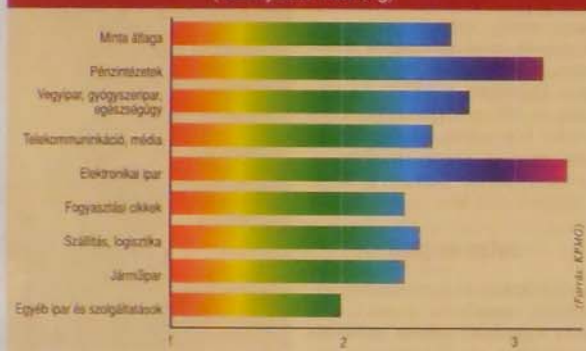
Az eredmények alapján kialakított öt csoport jól elkülönül egymástól. A nem tudatos cégek még nem ismerték fel az e-gazdaságban rejlő lehetőségeket, nem határozták meg alapos és részletesen kidolgozott e-stratégiát. A tudatos vállalatok már felismerték az internet alapú alkalmazások előnyeit, ugyanakkor még ők sem határozták meg átfogó e-stratégiájukat, nem alakították át a cég üzleti modelljét. Ezeknél a vállalatoknál olykor már működik néhány internet alapú megoldás, ám azok csak egyes részlekekre, illetve folyamatokra érvényesek, és nem terjednek ki a vállalat egészére.

A felkészült cégekre jellemző, hogy tisztában vannak az e-business előnyeivel, kidolgoztak lehetséges e-stratégiákat, ismerik a szükséges infrastrukturális feltételeket és a szóba jöhető e-business-megoldásokat. Az alkalmazó kategória cégeinek van részletes e-stratégiájuk, és ennek megfelelően átalakították üzleti modelljüket is. Ezen cégeknek már működnek a stratégiához és a modellhez illeszkedő internet alapú alkalmazások. Az iránymutató cégek azok, amelyek a vállalat teljes működését az internetre alapozzák, ahol a rendszerek és alkalmazások többsége internet alapú.

Csak kisebb különbségek vannak

az egyes iparágak e-felkészültsége között – derül ki a felmérés eredményéből. Összességében három iparág (a pénzügyi szektor, az informatikai, kommunikációs és szórakoztató ipar, illetve az elektronikai ipar) cégeinek felkészültségéről mondható el, hogy csaknem minden vizsgált területen az átlag feletti. Ezek a vállalatok már az új gazdaság követelményei szerint építik szervezeteiket, és alakítják működésüket. Két iparág (az autógyártás és a szállítás-logisztika) „netfelkészültségi” összeteljesítménye ugyanakkor elmarad az átlagtól.

ELEGENDŐK E-A PENZÜGYI FORRÁSOK AZ E-BUSSINESHEZ?
(osztályozás 1-től 5-ig)



A mai gazdaságban a trendek gyorsan változnak, ezért a hosszú távú versenyelőnyt megteremtéséhez a vállalatoknak első lépésként megfelelő stratégiai terveket kell készíteniük, és ehhez kell igazítaniuk a vállalat irányítását. Az e-business átvételéhez alapjaiban kell átalakítani az üzleti modellt és a mindennapi működést. A legfőbb kérdések: a cég elkészítette-e saját e-business-stratégiáját, az szerves része-e a vállalat stratégiájának, illetve a cégvezetés kellően elkötelezett-e a stratégia megvalósítására iránt. Stratégiai vállalatirányítással akkor beszélhetünk, ha a cégvezetés a stratégia szellemében hozza meg döntéseit, azaz az előzőleg rögzített alapelveknek megfelelően irányítja a vállalat működését.

Még a legkevésbé felkészült csoportok vállalatai is világosan látják, hogy az e-business stratégiai kérdés. Ugyanakkor nem mindegyik cég rendelkezik dokumentált, átfogó e-stratégiával, holott az alapvető lenne az üzleti célok eléréséhez. Ennek oka az lehet, hogy az e-business jelentősége még nem teljesen ismert, illetve feltételezett haszna nehezen mérhető. Az e-stratégia szempontjából a legfelkészültebbek a pénzügyi szektor, az informatikai, kommunikációs és szórakoztató ipar, illetve az elektronikai ipar vállalatai.

A felmérés során megkérdezték a vállalatok felső vezetőit, hogy milyen szinten vesznek részt az e-stratégia kialakításában és alkalmazásában, illetve mennyire vannak tisztában az e-kereskedelemmel kapcsolatos kérdésekkel. A válaszok szerint a csúcsmenedzsment kellően felk

szült és aktív, azaz nem hátráltatja az átalakulást. A vegyipari és gyógyszeripari cégek felső vezetése erősen elkötelezett a változások iránt – az iparág ebben a kategóriában kapta a legmagasabb osztályzatot.

A vállalatok e-kultúrája tükrözi, hogy az e-business kérdései milyen formában jelennek meg a vállalat belüli kommunikációban, illetve hogyan kezelik az e-business fejlődésével jelentkező változásokat. A fejlett e-kultúrájú vállalatok rendszeresen figyelik a korábbi e-projektek alakulását, tanulnak a tapasztalatokból, és az információkat azonnal

e-szakértők általában nehezen illeszkednek be a hagyományos kultúrájú szervezetekbe.

Mivel az új gazdaságban az üzleti verseny egyik legfőbb szempontja az e-business alkalmazásának szintje, ezért csak akkor lehet versenyelőnyt szerezni, ha a vállalat ismeri az aktuális e-business-trendeket, valamint tisztában van a versenytársak hasonló terveivel és tevékenységével is. A felmérés jól tükrözi, hogy a versenytársak elemzésében még a legfelkészültebb csoport, az alkalmazó kategória vállalatai is gyengébben teljesítenek, mint a többi területen. A legtöbb vállalatvezető úgy véli, felmérések, kutatások nélkül is tisztában van a versenytársak kezdeményezéseivel.

A KPMG megvizsgálta a vállalatok kapcsolatát tágabb üzleti partnereikkel – a vásárlókkal, a beszállítókkal stb. A felmérésben szereplő iparágak meglehetősen egységes képet mutatnak a partnerkapcsolatok kezelésében.

Informatikai infrastruktúra

Az e-technológia vizsgálata választ ad arra, hogy a végrehajtott infrastrukturális fejlesztések megfelelő-e internet alapú programok beindítására, illetve az új technológiáknak vannak-e alkalmazásai. Az itt szerzett osztályzatok bizonyultak a legmagasabbnak a többi vizsgált területhez képest. A megkérdezettek minden felkészültségi kategóriában úgy vélik, hogy infrastruktúrájuk lényegében jól fejlett. Erre a területre is jellemző, hogy a különbségek nem jelennek meg az egyes iparágak között, bár a pénzügyi szektor és az elektronikai ipar előnye egyértelmű.

Az e-business átvételének kulcskérdése, hogy a cég rögzíti-e stratégiájában a fejlesztési folyamatot, illetve kidolgozza-e annak gyakorlati lépéseit is. Az e-projektek csak akkor lehetnek sikeresek, ha a vállalatnál pontosan meghatározzák a szerepeket és a felelőségeket, illetve a tervezés és a megvalósítás gördülékenyen, zökkenők nélkül halad. Meglehetősen módon, azok az iparágak, amelyekben a technológia fejlettsége magas – vannak már e-programjaik –, nem feltétlenül a legjobb osztályzatokat kapták az e-projektek megvalósításában. A magyarokat az lehet, hogy az implementáció sikerében az emberi tényező a legfontosabb. Ezért az eredmények ezen a két területen nagyon hasonlóak.

Emberi erőforrások, versenytársak, partnerek

Az emberi erőforrások kiemelkedően fontos terület az e-business szempontjából, hiszen megfelelő szervezeti struktúra és értékelési rendszer nélkül az e-business-kezdésményezések tisztavirág-életűek lesznek, illetve fontos kérdések olykor fel sem merülnek. Az ezen a területen kapott alacsony osztályzatok azt jelzik, hogy a hazai cégek többsége egyelőre nem hajlandó, illetve nem képes megfelelő emberi erőforrásokat biztosítani az e-business-programokra. Bár nagy a versengés a legjobb e-szakemberek megszerzéséért, valódi ösztönzők még alig léteznek. További gond, hogy az

összeállította: Mártonffy Attila

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

Levegőt vehet... ...a fekete tonert ingyen adjuk*

max. 1200 dpi

20 lap/perc egyszerű nyomtatás

5 lap/perc színes nyomtatás

max. 1150 lap papírtápacitás

automatikus duplex opció

kibővített papírkészlet funkciók

Új színes
lézeryomtató

MINOLTA-QMS magicolor® 2200 - ha megvette, kifújhatja magát

A MINOLTA-QMS magicolor® 2200 már ma teljesíti a jövő követelményeit. Standard hálózati interfészével, amely elengedhetetlen eszköze a hatékony munkacsoportos nyomtatásnak, a MINOLTA-QMS magicolor® 2200 új mércét jelent a színes lézeryomtatásban. A színes képalkotás jövője számunkra már a jelen.

Ráadásul most **1 évig ingyenesen biztosítjuk a fekete tonert a nyomtatáshoz***. Rendelje meg most. Várjuk a hívását.

Minolta Magyarország Kft. • www.minolta.hu
Budapest (06 1 206 2266) • Debrecen (06 52 432 299)
Kaposvár (06 82 318 440) • Szeged (06 62 420 877)

Disztribútor: CHS Hungary Kft. (06 1 451 3566)

Nagykereskedelmi partnereink: Bartex 2000 Rt. (06 1 345 0500)
Colorspectrum Kft. (06 1 210 1482) • SVED Rt. (06 1 469 8000)



MINOLTA-QMS Hungary Kft.



The essentials of imaging

MINOLTA
QMS

*Az akció adott feltételek mellett érvényes.

Egyszerűen
Hatékonyan
Biztos alapra



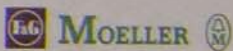
Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

Brand-Rex



3M

CORNING



Optikai kábelek,
szerelési anyagok
széles választékban



Hálózatépítési anyagok, eszközök nagykereskedelme

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

11029

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, Honlap: www.areco.hu

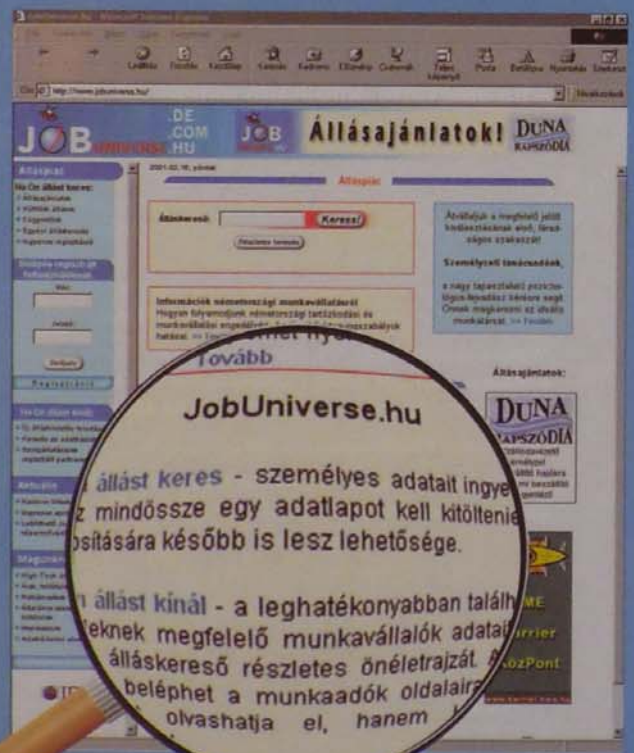
0901

JOB UNIVERSE.HU
... az univerzális
állásbörze!



Akár keres,
akár kínál
itt mindig
talál!

www.jobuniverse.hu



JobUniverse.hu

... állást keres - személyes adatait ingyen
... mindössze egy adatlapot kell kitöltenie
... ösztönzésére később is lesz lehetősége.

... állást kínál - a leghatékonyabban talál
... nek megfelelő munkavállalók adatait
... állás kereső részletes önéletrajzát
... beléphet a munkaadók oldalaira
... olvashatja el, hanem

JÓ REGGELT



Megint itt egy új nap. S újra itt vannak a megszokott problémák is - többnyire a megszokott megoldásokkal. Valami azonban megváltozott: az üzleti életben egyre nagyobb szerepet kap az a bizonyos e betű. A hatékony menedzsment alapelvei most is ugyanazok, ma már azonban az üzlet sikeréhez elengedhetetlen, hogy vállalkozásunk bárhol, bármikor és bárki számára elérhető legyen. Ehhez pedig minden eddiginél fontosabb, hogy megfelelő szoftvert alkalmazzunk. Olyan szoftvert, ami felügyeli és összehangolja az üzlet irányításának valamennyi területét - a beszállítóktól a megrendelőkig. Olyan szoftvert, ami felügyeli és összehangolja az üzletmenetről és a partnerekről folyamatosan begyűjtött információtömeg tárolását, feldolgozását és hasznosítását. Olyan szoftvert, ami felügyeli és összehangolja a cég infrastruktúráját, megbízhatóan kezeli a vállalati erőforrásokat, bármikor átfogó képet ad az aktuális helyzetről és biztosítja, hogy minden olajozottan működjön. A dolgok kétségtelenül megváltoznak, de ez csak annyit jelent, hogy a régi problémákra új megoldások születnek. És szerintünk ez egy igazán pozitív változás.

HELLÓ, HOLNAP EZ A COMPUTER ASSOCIATES AZ eBUSINESS MENEDZSMENT SZOFTVER

ca.com



Computer Associates™

A biztonság virtuális boltíve

Az internetes és az egyéb hálózati szolgáltatások világában a biztonság hovatovább ugyanolyan fontos, mint maga a szolgáltatás, hiszen egy projekt, egy beruházás üzleti sikere – és sok-sok pénz – foroghat kockán. Különösen a pénzügyi szolgáltatások lehetnek sérülékenyek, védelmük megteremtése kiemelt feladat az infrastruktúrát létrehozó – és esetleg üzemeltető – csapat számára.

A fenti problémákról hasonlóan gondolkodik *Hídvégi Zoltán*, a HP Magyarország Kft. vezető biztonsági tanácsadója és *Bartók Nagy János*, a HP szoftvermegoldásokkal foglalkozó üzletágának termékmenedzsere is.

A biztonsági tanácsadóknál – ahogy a HP pénzügyi üzletágának tagjainál is – ott kezdődik a szolgáltatás, hogy megismerkednek az ügyfél üzletmenetével, és felméri a folyamatokból fakadó tényleges és potenciális biztonsági kockázatokat, illetve veszélyeket. Mindezek ismeretében a tanácsadók felvázolják a megoldást; ennek alapján már kibontakoznak a biztonsági architektúra körvonalai is. Ez után kerül sor annak megvizsgálására, hogy ezt az architektúrát milyen hardver- és szoftvereszközökkel lehet megvalósítani, mondta *Hídvégi Zoltán*. A HP szakértői azonban a konzultációs szolgáltatásban nem feltétlenül állnak meg a szűkebb értelemben vett biztonságnál; adott esetben a teljes informatikai infrastruktúra átvilágítását, illetve az ezzel kapcsolatos kockázatelemzést is felkínálják az ügyfélnek. Ha szükség van rá, mindez teljes informatikai auditál is kiegészíthető.

képviselni új vízióját („Always on”), ha nemcsak üzemeltetési, de biztonsági szempontból is menedzselt infrastruktúrát kínál. Hiszen az ötkilencs rendelkezésre állás ténye sem vigasztalja egy feltört gép rendszergazdáját, mondta a biztonság nélküli rendszerekről *Bartók Nagy János*. Ugyanakkor a felügyeleti és biztonsági megoldások csak a

szükséges alapot biztosítják a rájuk épülő szoftvermegoldásokhoz, amelyek az internetalapú szolgáltatások, az e-services magját képezik. A HP éppen az egységes szoftvermegoldások jobb támogatása érdekében hozta létre globális szoftverkereskedelmi részlegét, Software Solution Organisation (SSO) néven.

Termékismertetőjében *Hídvégi*

Zoltán elmondta, hogy a HP által kínált biztonsági megoldások közt a leghangsúlyosabb szerepe a HP VirtualVaultnak és a HP PKI-nak van.

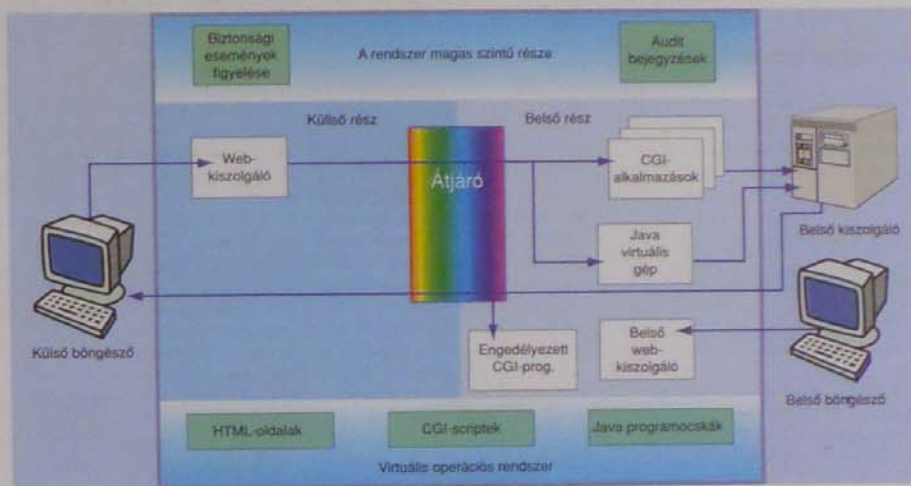
A VirtualVault speciális, rendkívül szigorú biztonsági követelmények alapján módosított, B1 minősítésű HP-UX operációs rendszer alatt futó webservert, amely a technológia leggyengébb láncszemét. A

webservert próbálja hatékonyan védeni a hackertámadások ellen. Éppen a rigorózus tesztelés és minősítési eljárás miatt a VirtualVault csak bizonyos HP-hardverkonfigurációkon futtatható. A fejlesztők a gépet „kettévágták”: egymástól hermetikusan elzárt külső és belső részt alakítottak ki. A két egység közt kizárólag szigorúan ellenőrzött „trusted gatewayen” át folyik a kommunikáció. Magát a webservert, amely a böngészővel találkozik, a külső részen helyezik el, így ha feltört is a gépet, nem lehet továbbjutni belőle. További biztonsági lépés, hogy a VirtualVaulton a rendszergazda, a root csak egyike a felhasználóknak, s jogai ugyanolyanok, mint a többieké – ráadásul a adminisztrátori jogokat is szétvágták több tucat logikai szeletre.

A VirtualVault a pénzügyi szférában a legkedveltebb, ugyanis itt számszerűsíthetők az üzleti kockázatok. Potenciális ügyfelek azonban szinte minden szektorból kikérülhetnek – a VirtualVault például WAP-szerverként is megállja a helyét –, persze kérdés, mennyire tudják értékelni saját üzleti kockázatukat, s felismerik-e, hogy nekik is érdemes lenne ezt a megoldást használni.

A másik, viszonylag új termék a palettán a HP PKI megoldása, a Baltimore UniCERT nevű szoftverén alapuló nyilvános kulcsú titkosítási rendszer. A HP PKI-val a belső felhasználók és az ügyfelek számára is megvalósítható a biztonságos személyazonosítás, valamint a kommunikáció, ami alapfeltétele az internetes banki szolgáltatásoknak.

M. A.



A VirtualVault szabványra partícionált futtatási környezet

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Formához a tartalom

2001. január 9: Irányvonalak címmel megjelent a Computerworld-Számítástechnika CD-ROM-összeállítás.

2001. március 15-től: Egy héten át várjuk véleményüket, ötletüket, hogy milyen tartalommal jelentkezzen a következő ingyenes melléklet!



Mindennapos feladat egy vállalati szerver felügyelete. Pedig mennyi mindent lehetne ahelyett csinálni, hogy az ember egész nap a gép mellett ül! Akik a Compaq ProLiant ML300-as és 500-as szervercsaládját választották, már erre a kérdésre is választ tudnak adni. A web-alapú Insight Manager révén bármilyen probléma esetén a rendszer e-mailt küld Önnek vagy üzenetet hagy, így a Remote-Insight-Lights-Out-Edition management adapter segítségével Ön távolról is, közvetett módon képes belepni a szerverbe és elhárítani a problémát.

További információkért hívja a 06-80-266-727 telefonszámot, vagy látogasson el honlapunkra: www.compaq.hu/ProLiant

A ProLiant szerverek olyan előnyöket nyújtanak, amit más szerverek nem.

Például egy kis szabadságot munka közben is!



KI FIGYELI A SZERVERT?

A SZERVER MAGA!



COMPAQ
Inspiration Technology

FLATRON®



A 795 FT típusú monitort a Magyar Optikus Ipartestület tesztelte, a célvizsgálat kiváló eredményeként a monitor kiérdemelte a **"MAGYAR OPTIKUS IPARTESTÜLET ajánlásával"** címet.

A Flatron monitor elismerései

A Compair 1999-es szakkiállításán a 15-17"-os kategóriában az LG 795FT elnyerte a kiállítás I. díját, amelyet a Computer Panoráma adományozott a sikeres teszt-eredmények után. A győzelmet a Flatron monitor a Magyarországon forgalmazott szinte valamennyi monitor közül érte el. A PC Format novemberi számában a Flatron monitor több konfigurációban is aranyérmet nyert.

A Flatron monitor

A Flatron egy igazán sík monitor mind a belső panelt, mind a külső felületet tekintve. Alacsony fény-visszaverődési ráta jellemzi, valamint csökkentett a szem kimerülésének lehetősége azok számára, akik hosszú időn keresztül kénytelenek számítógépük és monitoruk előtt ülni.

Többek között a fenti jellemzők miatt vált igen népszerűvé az LG Flatron monitor a közbeszerzési tendereken. Ezek elbírálásánál már jelentős hangsúlyt kapott a maximálisan 6 órás munkaidő, amelyet a Flatron monitor előtt biztonságosan és kifáradás nélkül tölthetnek el a felhasználók. A Flatron monitor belső érzékelője automatikusan észleli a környezet mágneses erőterében történő változásokat, tehát a monitor automatikusan észleli a környezet mágneses erőterében történő változásokat, így a monitor automatikusan optimális minőségű képet ad, képernyő korrekció nélkül. Mindemellett TCO'99 tanúsítvánnyal rendelkezik, környezetvédelmi szempontból ember- és felhasználóbarát. Szigorúan szabályozza és a legalacsonyabb értékre csökkenti a veszélyes elektromágneses hullámokat.

Az LG Electronics Fully-Flat képeső gyára

Az LG Electronics 1999. január 11-én megnyitotta Fully-Flat képeső gyárát Kumiban, amely évente 1 millió képeső előállítására képes. Új lépcsőfokot jelent ez az LG számára a világ sík monitor piacán lévő pozíciójának megerősítésében. Az LG fully-flat katódsugaras képesőve belföldi és nemzetközi elismerésben részesült.

Kiváló jellemvonásainak köszönhetően sikeresen növekedett a piaci részesedés. Az LG Flatron monitor a világpiacra elért népszerűségét az LG forradalmian új technológiájának köszönheti, amely biztosítja a sík képfelületet, mind a külső mind a belső panel tekintetében. Az LG Electronics sík Flatron monitorra egy csúcstechnológiájú monitor, amely a világon az egyik legjobb felbontást és minimális fényvisszaverődést nyújtja.

Minősítések

Az LG valóban sík monitora, a Flatron a monitor iparban az első, ami megkapta az **EU Eco** minősítést, a környezetbarát termékek jelét. Ez a megjelölés 18 európai ország által elismert. A minősítés segíteni fog, hogy az LG Electronics Flatronja megerősítse image-t mint "zöld" monitor az európai sík monitorok piacán, ami még csak most kezd körvonalazódni. Ez versenyerületet fog biztosítani a piacon, ahol a "zöld áruk" - környezetbarát termékek - előnyben részesülnek. Az EU Eco minősítés Európa hivatalos jelzése a zöld árukra, amelyet 18 európai országban használnak közösen. Habár jelenleg az EU Eco címke csatolása nem szükséges, az európai országok azon dolgoznak, hogy kötelező legyen a jelzés feltüntetése. Tavaly októberben a Flatron megszerezte a **TCO '99** svéd szabvány minősítést, a káros elektromágneses tér megfelelő minimalizálásáért. Az LG Electronics úton van a **"Norvég Hattyú"**, a zöld termékek szimbóluma - amit 5 európai országban használnak - és a **"Kék Angyal"** jel megszerzéséhez, amely a Németországban használt zöld termékek szimbóluma.



LG Electronics Magyar Kft.
<http://www.flatron.com>
TEL: 36-1-455-6060



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 11. SZÁM 2001. MÁRCIUS 13.

Koncentrált érdekképviselet

A Compaq-felhasználók magyarországi szervezete évente két alkalommal tart DECUS-konferenciát; a nagyobb jelentőségű tavaszi három, az őszi másfél-két napig tart – ad általános áttekintést a rendezvényről **Haraszlin Gábor**, a DECUS elnöke, egyébként a Fővárosi Gázművek hálózatberuházási osztályának csoportvezetője.

Mind a Compaq, mind pedig a DECUS vezetősége arra törekszik, hogy a felhasználók minél nagyobb számban tartsanak előadást, ezt az elvet szem előtt tartva alakították ki az idei balatonfüredi programot. Előadások hangzanak el a hang- és videóintegrációról, az elektronikus kereskedelem biztonságáról, valamint az informatika jelenlegi helyzetéről, trendekről. A plenáris ülést szekciómunka követi, a technológia, az alkalmazások, az üzemeltetés, a CRM köréből, továbbá külön szekciót kap a Microsoft és a hálózati téma. Számos előadás várható a két főszponzor, a Microsoft és az Oracle szakembereitől, de természetesen ott lesznek az „anyavállalat” képviselői is. Haraszlin Gábor reméli, hogy a konferencia résztvevőinek száma megközelíti a 250-300 főt.

A DECUS Magyarország célja, hogy a felhasználók érdekeit képviselje, úgy, hogy az anyacéggel szoros kapcsolatot tart fenn. Nem mintha komoly ellentétek merülne fel egymás közt, de előfordulhatnak például kisebb szoftverhiányosságok, vagy csak az észrevételeket, tapasztalatokat akarják közvetíteni. Itt van például a VMS-felhasználók táborra, amely azért egyelőre nem akar lemondani e kurrensnek éppen nem nevezhető operációs rendszerről, s ezért igyekeznek minden követ megmozgatni annak érdekében, hogy a Compaq továbbra is figyelmet fordítson az ezt az operációs rendszert használók számára. A világcég e kitartásnak köszönhetően oda is figyel e csoportra; a mostani DECUS-on is hangzanak el előadások a régi Unix, Digital és VMS rendszerekről.

Amikor a Compaq megvásárolta a Digitalt, világszerte megörökölte a felhasználói csoportokat is. Haraszlin Gábor szerint a Compaq

eleinte nem fordított nagy figyelmet e csoportokra, mivel számára e tevékenység azelőtt ismeretlen volt: a PC-ket és a szervereket nagykereskedelmi hálózatokon át értékesítette, közvetlen kapcsolata nemigen volt a felhasználókkal. A Tandem és a Digital-gépek jóvoltából, illetve az ezekkel kapcsolatos rendszerintegrációnak köszönhetően a felhasználók köre jelentősen kiszélesedett, mégpedig olyan fontos ágazatokban, mint a bankok és a távközlés – ráadásul az itt bevezetett rendszerekkel szemben magas fokú biztonsági és megbízhatósági elvárásokat fogalmaznak meg a felhasználók. A nemzetközi DECUS-szervezetek hosszú, szívós munkával érték el, hogy a Compaq komolyan vegye munkájukat; ez olyannyira sikerült, hogy a cégnél már kijelölt, függetlenített szakemberek foglalkoznak az európai, ázsiai és amerikai felhasználói csoportokkal.

A DECUS a Compaqkal együtt

arra törekszik, hogy a felhasználók minél alacsonyabb részvételi díjakat fizessenek a konferenciákon, hiszen a vállalatok egyre érzékenyebben reagálnak minden kiadásra. Erre szolgálnak például a szponzori szerződések; az ezekből származó bevétel csökkenti a díjat. A Compaq továbbá – idén először – a rendezvényen vendégül lát tíz egyetemistát – ez azt jelenti, hogy nekik nem kell részvételi díjat fizetniük. A befektetés minden bizonnyal megtérül, talán éppen közülük kerülnek majd ki a jövő Compaq-felhasználói – mutat rá Haraszlin Gábor arra, hogy ma már nem lehet elég korán kezdeni a jövő ügyfélbázisának építését.

A DECUS magyarországi egyesületének körülbelül 150 fizető tagja van, ez a szám világszerte 50 ezerre tehető. A honi szervezet a létszám bővítésére törekszik, a mostani összegyűlésen is biztosítaniuk lehetőséget a belépésre. Ezt azzal is ösztönzik, hogy az éves tagdíj igen jel-

képes összeg, mindössze 500 forint. A DECUS Magyarország rendelkezik saját honlappal, s elektronikus levelezési rendszert is kialakított a felhasználók egymás közti kommunikációjának megkönnyítésére. A tagok persze nem állnak napi kapcsolatban egymással és a DECUS-szal, ezért az évi két összejövetel jó fórum a szakmai eszmecserére és az érdekek koncentrált képviseletére.

A DECUS egyébként nonprofit szervezet, bevétele csak a jelképes tagdíjakból származik. Ugyanakkor a magyar csoportnak tagdíjra kell fizetnie a nemzetközi szervezetnek, ezt, valamint a kapcsolattartás költségeit a konferenciák nyeresége fedezi.

Haraszlin Gábor 1998 óta tagja a DECUS elnökségének, elnökké tavaly választották. Munkahelye, a Fővárosi Gázművek még a Digitalnak adott megbízást számítógépes rendszerek és hálózatok kiépítésére. A cég nyerte meg az SAP R/3 váll-



Haraszlin Gábor

latirányítási rendszer bevezetésére kiírt pályázatot is; ennek során hardvert és szoftvert szállítottak, illetve tanácsadást végeztek. A Compaq ezt a munkát örökölte meg, jelenleg a közelművek számára kialakított IS-U ügyfélszolgálati modul bevezetése van folyamatban.

Mártonffy Attila

Az ügyfelet az üzleti megoldás érdekli

Tovább a nagyvállalati úton

Tavaly alaposan rájárt a rúd a világ informatikai cégeire: sorra mondtak esdőt a korábban agyondédelgetett dotcomok, a vállalatok egymás után jelentették be, hogy nyereségük elmarad a várakozásoktól, a részvényárfolyamok pedig évek óta nem látott mélységekbe zuhantak. Mindeközben a Compaq Magyarország ismét rekordbevételel zárta az évet, és továbbra is tartja vezető helyét a magyar informatikai piacon. Mi van a siker hátterében? – tettük fel az első kérdést **Szalay Imrénének**, a professzionális szolgáltatásokkal foglalkozó üzletág igazgatójának.

– Van egy érdekes arányszám, és ez sok mindenre választ adhat. A szolgáltatásokból származó bevétel aránya a Compaqnál mint világcégénél és a leányvállalatok döntő többségénél is 15–17 százalék körül alakul, a Compaq Magyarországnál viszont ez a szám 33 százalék. Ez az a szint, amit az anyavállalat célként kijelölt a Compaq egészé számára. A szolgáltatások magas aránya ott van az okok között, s ennek révén tavaly is sikeresek tudunk lenni.

– *Adódik a kérdés: hogyan tud a magyar leányvállalat ennyivel a többiek előtt járni?*

– Ennek több oka van. Az egyik, ha úgy tetszik, történelmi: Magyarországon nagyon erős volt a Digital, és ez a Compaqkal történt egyesülés után is éreztette hatását. A Digitalnál a szolgáltatások aránya a forgalomban 50 százalék körüli volt, és ennek egy jó részét sikerült átmeneteni az egyesült vállalatba is. Ezzel függ össze, hogy a cégben már akkor is volt projektvezetési tapasztalat, amikor a projektszemléletről Magyarországon még csak kezdetleges szinten lehetett beszélni. Nyugodtan állíthatom, hogy ma Magyarországon a Compaqé az egyik

legerősebb projektvezetői csapat, s így nyugodtan vághatunk bele nagy bevezetésekbe, jól tudjuk integrálni az alvállalkozók munkáját. Egy másik eleme a sikernek a vetélytársaitól eltérő hozzáállás: mi már évek óta azt a stratégiát követjük, hogy az ügyfelet az üzleti megoldás, nem pedig a technikai részletek érdeklik. Értékesítési csapatunk nem meghajszolt és meghajszoltakat akar eladni az ügyfélnek, hanem a megoldó üzleti igényeket kielégítő megoldásokat. A rendszernek nem a technikai kiválóságait eszteljük, hanem a gazdasági előnyeit.

Egyébként nem csak előny, hogy az anyavállalat előtt járunk. A globális cégstratégia ugyebár arra alapul, hogy miként lehet a 15 százalékos szolgáltatási arányt feltornázní 20 vagy 25 százalékra. Nekünk viszont a 30–35 százalékot kell megtartani vagy még feljebb emelni, és ez egészen más megközelítést igényel. Így mindig újra kell gondolkodni a nemzetközi cégstratégiát, azt, hogy mit tudunk belőle hasznosítani, és mit kellene elhagyni. Nagyon jól látszik a különbség például a vállalatirányítási rendszerek területén.

A Compaq ezt most úgy képzeli el, hogy infrastrukturális elemeket (hardvert, rendszerfelügyeleti eszközöket, hálózatot) szállít a projektekhez, rendszerint egy másik cég partnereként vagy alvállalkozóként. Mi itthon viszont már komoly tapasztalatokat szereztünk fővállalkozóként, és a fentiek mellett szívesen vállaljuk a tényleges SAP- vagy Oracle-bevezetést is. Vagyis ebben kevésbé számíthatunk az anyavállalat külföldi szakembereinek segítségére.

(Folytatás a III. oldalon)

Kis esti beszélgetés

A DECUS konferencia résztvevői már hozzászólhattak ahhoz, hogy a rendezvény egyik napján egy-egy témában kerekasztal-beszélgetésre gyűlnek össze.

Idén is folytatódik a hagyomány, ezúttal a konferencia nyitónapján, a vacsorát követően invitálják a szervezők – várhatóan az éjszakába

nyúló – eszmecserére a konferencia látogatóit. Ezúttal kifejezetten „slágergyanús” témák kerülnek terítékre. Így az elektronikus piacterekkel kapcsolatos lehetőségek megvitatása mellett a hazai erőforrás-kihelyezés helyzetének értékelése is szerepel a témák között.

A beszélgetés szervezőinek tervei

szerint napjaink egyik leginkább reménytelnek tekintett szolgáltatási körének, az ASP-eknek a magyarországi kilátásait is megvitatják majd.

A kerekasztal-beszélgetést lapunk munkatársai vezetik, s az asztal körül a rendezvény szponzorainak képviselői is helyet foglalnak.

A Computerworld-Számítástechnika DECUS-mellékletének elkészítésében közreműködtek:

Felülsz szerkesztő: Szabig Andrea
Szerkesztő: Varga János
Tervezőszerkesztő: Papp Gyula
Felülsz kiadó: Biró István,
 az IDG Magyarország Lapkiadó Kft.
 ügyvezetője



A LEGÚJABB GAZDASÁG MEGOLDÁSSZÁLLÍTÓJA.

(TUDJA, A NYERESÉGES GAZDASÁGÉ.)

Az e-business napjainkban ugyanolyan ígéretes, mint amilyen az úgynevezett 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

THE BEST-RUN E-BUSINESSES RUN SAP



Tovább a nagyvállalati úton

→ Folytatás az I. oldalról

gére, hiszen ezen a téren ott még nem halmozódott fel annyi ismeret. –Érdekelhető-e valamilyen változás az elmúlt évekhez képest a vállalati piacon?

–A tavalyi visszaesés után egy kicsit megélelt a piac, ismét megnőtt a kereslet a nagyvállalati rendszerek iránt. Ugyanakkor tényleg több változás is tapasztalható. Az egyik, hogy már nem a vállalatirányítási (ERP) rendszerek számítanak a legfontosabbnak, hanem inkább az ezeket kiegészítő olyan megoldások, mint az adattárházak, az ügyfélkapcsolat-kezelés (CRM) vagy akár az elektronikus kereskedelemmel összefüggő alkalmazások. A másik különbség az, hogy míg pár évvel ezelőtt szép számban hirdettek meg három-, öt- vagy akár tízmillió dolláros projekteket is, ezek mára már megritkultak.

Manapság az egy-másfél millió dolláros projektek számának az igazán nagy projekteknek. Ennek több oka is van. Az egyik, hogy többé-kevésbé lezárult a nagy átfogó alaprendszerek bevezetésének a korszaka: a célközönségünket jelentő nagyvállalatok többségénél már működnek a vállalatirányítási rendszerek alapmoduljai, és az infrastruktúra elemei is szinte mindenütt a helyükön vannak. Most az előbb említett kiegészítő megoldások ideje jött el, és ezek már értelemszerűen kisebb volumenűek.

Változott a cégek gondolkodásmódja is, és ez már az új gazdasági környezet eredménye. Az e-business korában már nehéz előre tervezni egy hároméves gigaprojektet, hiszen ki tudja, hogy három év múlva milyen körülmények között kell helyt állni? A cégek ma már hamarabb akarnak eredményt látni, minél előbb használatba akarják venni a rendszert, gyorsabban kell felmutatni az előnyöket a tulajdonosok, a részvényesek, a tőzsde számára. Nem engedhetik meg, hogy jövőjük egy hosszabb projekt sikerén vagy sikertelenségén múljon. Ezért még azt is feldarabolják több kisebb részletre, amit korábban esetleg egy nagy projektként hirdettek volna meg.

–Feltételeztem, ez a Compaqtól is igényel valamilyen szemléletbeli vál-

tozást. Milyen módon próbálnak alkalmazkodni az új piaci helyzethez?

–Régebben ha megszereztünk egy üzletet, és ha több évre elhúzódtott a munka, megalapozottan lehetett előre tervezni és teljesíteni. A mostani kis projektek nem jelentenek ekkora biztonságot, viszont nagyobb rugalmasságot biztosítanak. Kialakítottunk egy komoly, 15–20 elemből álló projektportfóliót, ezzel könnyebb gazdálkodni. Ha az egyikkel gond van, vagy éppen gyorsítani kell valamelyiken, viszonylag egyszerűen tudunk erőforrásokat átcsoportosítani egyik munkáról a másikra. Itt jut nagy szerep annak, amit már korábban említettem: kiváló projektvezetői csapatunk van, s erre nyugodtan lehet alapozni egy ilyen sok elemből álló projektportfóliót.

Egyébként a nagy munkák közben sem felejtettük el, milyenek is a kisebbnek mondható (egymillió dollár körüli) projektek, hiszen a Digital-időkben ilyeneken tanultuk ki a szakma fogásait, a projektvezetés trükkjeit, a konzultációt. Nem újdonság számunkra a kisebb projekt, mi nem csak óriási méretekben tudunk gondolkodni.

Mindenképpen nagyobb változásra lesz viszont szükség az értékesítés, az úgynevezett pre-sales munka területén. Egy tízmillió dolláros projektnél még elment, ha fél évig húzódtott a döntés-előkészítés; egy egymillió dollárosnál nyilvánvalóan nem lehet ilyen sokáig várni. Gyorsan, határozottan kell döntenünk, és ha a vevő nem dönt ugyanilyen gyorsan és határozottan, akkor azt is vállalnunk kell, hogy kiszállunk a munkából. Meg kell lennie a bátorságunknak ahhoz, hogy kijelentsük: nem várunk egy éven keresztül egy ekkora munkára, mert egyszerűen nem tudunk előzetesen annyit belefektetni, hogy a későbbiekben az megtérülne a számunkra. Az értékesítési csapatnak fel kell készülnie az éles döntési helyzetekre, hogy ki tudja jelenteni: erre megyünk, erre pedig nem megyünk. Általában minden területre kiválasztunk egy gyártót, és annak a termékeit kínáljuk, például az adattárházakat az Oracle szoftverekre alapozva építjük ki. Nem állítjuk magunkról, hogy mindenhez értünk, mert hiszünk abban, hogy aki sokat markol, az keveset fog. A stratégia az, hogy szű-

kebb területre fókuszálunk, abban nagyon jó felkészültséget szerzünk, majd gyors döntéshozattal igyekszünk megnyerni a projekteket.

–Hogyan néz ki ez a fókuszálás a Compaq stratégiai piacain: a termelővállalatok, a közművek, a banki szektor, az államigazgatás és a távközlés esetében?

–Vegyük őket sorra. Az elsőről már beszéltem: ott a CRM és az adattárházak jelentik a fő csapásirányokat. Kevésbé jellemző már a teljes vállalatirányítási rendszerek bevezetése, inkább a speciális modulok telepítése folyik. Ezért is vállalkoztunk az SAP PP (termelésirányítási) moduljának bevezetésére, amellyel már szép sikereket értünk el a gyógyszeripar körében. Még azok között is vannak lehetőségeink, de az itt megszerzett tapasztalatainkat egy másik ipari szegmensben, a vegyiparban is kamatoztatni szeretnénk.

Szintén az SAP R/3-hoz kötődnek a közművállalatok, számunkra (az SAP-val kötött szerződés alapján) mi kínáljuk az ipárgspecifikus IS-U modult. Egy kicsit lassan mozdult meg a piac, de tavaly már értünk el sikereket, és várhatóan idén is több közmű dönt emellett. Látszik az is, hogy a néhány közminél működő, nagygépes alapú R/2 lassan megéri a cserét; ezekből is szeretnénk kivenni a résznünk.

Érdekesen alakul a pénzügyi szektor: a bankok tavaly év végén, de még 2001 elején is inkább egymással vannak elfoglalva, ahogy folytatódik a piac átrendeződése, folynak a felvásárlások, a fúziók, a kivonulások. Valószínű azonban, hogy az év folyamán lesznek nagyobb megrendelések, és itt még várhatóak infrastrukturális beruházások is, hiszen a fiókrendszer integrálása komoly hálózatépítést kíván meg. Ezen túlmenően a bankok is az alaprendszereket kiegészítő funkcionalitást – a treasuryt, az internet bankingot – keresik.

Az államigazgatásban komoly fel-futást várunk ebben az évben, hiszen meghirdették a Széchenyi-tervet, ráadásul alig egy év múlva választások is lesznek. A Széchenyi-terv számos kis projektet jelent majd, de ahogy mondtam, ezek sem idegenek tőlünk.

Érdeklődéssel várjuk a Honvédel-

mi Minisztérium logisztikai rendszerre kiírt tendert és a földkataszteri rendszert. Az előbbihez annyit szeretnék elmondani, hogy a Compaq Magyarország megnyerte a lett honvédelmi minisztérium logisztikai rendszerére kiírt pályázatot. Lettorszában is a NATO előírásai és elvárásai alapján akarják kiépíteni a logisztikát, így az ott szerzett tapasztalatainkat minden bizomnyal itthon is hasznosítani tudnánk.

Egyébként ezek a külföldi országok is komoly lehetőségeket tartogatnak a számunkra. Talán nem mindenki tudja, hogy a Compaq Ma-



Szalay Imre

gyarország kiemelt szerepet játszik a BDG-régióban (ez úgy kapjuk meg, ha az EMEA-ból „kivonjuk” az EU-országokat). Azokban a BDG-országokban ugyanis, ahol nincs Compaq-leányvállalat, a Compaq Magyarország – mint a térség legnagyobb Compaq-rendszerintegrátora – vállalkozik a nagy projektekre. Ezek az országok hasonló helyzetben vannak, mint Magyarország volt úgy öt évvel ezelőtt: most van napirenden az alapinfrastruktúrák, a hálózatok, a vállalatirányítási rendszerek, a banki alaprendszerek kiépítése. Ezekben itthon már komoly tapasztalatokat szerztünk, így bizom abban, hogy külföldön is meg tudunk szerezni néhány nagy projektet.

Végül a távközlés; ez az egész Compaq Magyarország, és nemcsak a professzionális szolgáltatási üzlet-ág számára a legnagyobb piac. Erre

is inkább a kisebb, kiegészítő jellegű megoldások bevezetése jellemző. Most folyik a Matáv intercarrier projektje (ez lesz az alapja a szolgáltatók egymás közötti elszámolásának); ha ez sikeres lesz, feltehetően a többi távközlési szolgáltató is belevág valami hasonló munkába. Előtte kerülnek olyan új területek is, amelyekre eddig kevesebb figyelmet fordítottak, mint például a csatlások, visszaélések kiderítése.

–Mennyire akar részt venni a Compaq az alkalmazásszolgáltatói piacon?

–Erre annyiban nehéz válaszolni, hogy nincs mindenki által elfogadott definíciója annak, mi is számít ASP-nek. Az biztos, hogy olyanfajta ASP nem akarunk lenni, amelyik ugyanazt az alkalmazást kínálja számtalan ügyfélnek. Érdekel viszont bennünk a forráskihelyezés, az outsourcing. Erre már van érdeklődés a magyar piacon: jön mondjuk egy külföldi cég, amelyik SAP-t üzemeltet a központban, itt is kell ez az alkalmazás, de Magyarországon nem tud, nem akar információ-technológiai személyzetet fenntartani, ezért szolgáltatásként kér egy megfelelő alkalmazás-hozzáférést. –üzemeltetési szinten.

Szintén szívesen vállalkoznánk igazán nagy forráskihelyezésekre is, mint amilyenbe a Matáv vágott bele, de ekkora nagyságrend elég kevés van a piacon. Azt látjuk egyébként, hogy a piac kicsit még éretlen erre: a cégek maguk sem tudják pontosan, mennyit költenek összesen az informatikára, és ha csak az IT-költségvetésüket vetik össze a forráskihelyezés költségeivel, meglehetősen elborzasztó – bár nem a valós helyzetet fedő – számokat kapnak.

–Mindezek alapján várható, hogy tovább nővelik a szolgáltatások arányát a bevételen belül?

–Mi mindent meg fogunk tenni, hogy minél nagyobb bevételre számizzanak a Compaq Magyarországnak a professzionális szolgáltatásokból. Azt azonban látni kell, hogy egy meglehetősen egészséges arány alakult most ki: a forgalom egyharmada származik a szolgáltatásokból, másik egyharmada a kiszolgáltatókból, a harmadik harmad pedig a PC-kből. Ez utóbbi két üzletág is erős nyomás alatt van, hogy növelje részesedését, ezért alapvető elmozdulás már nem nagyon várható, legfeljebb egy-egy elnyert óriási projekt borítja fel időlegesen az egyensúlyt.

Schopp Attila

www.szamitastechnika.hu

SOHASEM

MARAD LE

SEMMIRŐL

HÍREK – AZONNAL!

Ha él a www.szamitastechnika.hu (vagy röviden: www.szt.hu) legújabb szolgáltatása által kínált előnyökkel, Ön biztosan nem marad le semmiről. Az Önt érdeklő legfrissebb hírek – cím-szavakban – gyakorlatilag a hír publikálásának pillanatában megjelennek mobiltelefonján.

CSAK EGY SMS? Igen, de ez a rövid hír egy üzleti döntést is megváltoztathat.

HÍREK CIKKEK ESEMÉNYEK LETÖLTÉSEK ÁLLÁS FORUMOK SMS

Alkalmazás és e-business

Mélyen gyökerezik és meglehetősen szoros a Compaq és a BMC együttműködése – mondja Ávéd Zoltán, a BMC magyarországi igazgatója, aki korábban hosszú éveket éppen a Compaqnál dolgozott, s így értelemszerűen ma is jó kapcsolatokkal ápol a Compaq magyar menedzsmentjével.

Minthogy mindkét cég houstoni illetőségű, a fizikai közelség egy sor közös tevékenység számára kínál alkalmat: a Compaqnál BMC-fejlesztők, a BMC-nél pedig Compaq-fejlesztők dolgoznak. Közös marketingakciók, közös weboldalak, közös fejlesztések jelzik az együttműködést: például a Compaq szerverek tartozékának, az Insight Managernek beépített Patrol-funkcionalitásai vannak, míg a Patrolnak létezik interfésze az Insight Managerhez, így a BMC által biztosított felügyeleti eszköz alól teljes mértékben látható a Compaq hardverfelügyeleti paraméterei.

Talán a legszélesebb körben ismert BMC-termék, a BMC Patrol – legújabb verziója a Patrol 2000 – három különböző felügyeleti megoldást kínál: az online monitoringot, amely folyamatosan figyeli a felügyelt rendszerek, alkalmazások paramétereit; a Performot (az összegyűjtött adatok alapján képes teljesítményelemzésekre); valamint a Predictet (előrejelezhető általa, mi történik akkor, ha egy-egy paramétert megváltoztatunk, meddig elegendő az adott hardver az alkalmazáshoz, és mi lesz, ha nem változtatunk semmit).

A termékek integrációján túl – világszerte és Magyarországon – egy sor szakmai területen meghatározó partnere a BMC-nek a Compaq, s ebből következik, hogy a Compaq-felhasználók legnagyobb eseménye is kiemelt fontosságú a BMC számára, a mostani rendezvényen két BMC-előadás is elhangzik. Lévéen Magyarországon újonnan induló

cég, a BMC fokozott jelentőséget tulajdonít az ideai DECUS-nak, jóllehet nem először szereplője ennek a seregszemlének.

A BMC az üzletileg kritikus alkalmazások felügyeletét tekinti alapvető feladatának. Operációs rendszert, adatbázist, magát az alkalmazást – ha hálózatban van az alkalmazás, akkor az alkalmazások hálózati viselkedését –, a szolgáltatási szint rendelkezésre állását felügyeli az a mintegy 600-féle eszköz, amely a BMC portfólióját alkotja.

Adottak tehát az együttműködés főbb kapcsolódási pontjai a Compaqkal, hiszen a BMC által preferált fő irány – az alkalmazásfelügyelet és az e-business-felügyelet – találkozik a Compaq stratégiai elképzeléseivel. A BMC értelmezésében az e-business fogalmába nagyon sok minden beletartozik, így magának az e-businessnek, az internetbiztonságnak, valamint a CRM-nek, illetve az SAN-nek felügyele. Utóbbira a Patrol for Storage Resource Manager és a Patrol for Server-Works a BMC terméke.

Ávéd Zoltán a keresztplatformos megoldásban látja a BMC-termékek fő erejét. A különböző felügyeleti modulok gyakorlatilag minden platformon futnak: NT-re, Unixra, Tandemre és mainframe-ekre is léteznek felügyeleti megoldásaik.

Az osztott rendszerek területén Magyarországon két tradicionális partnere volt a BMC-nek: a Com-

paq és a FreeSoft. Ennek következtében a BMC rendszeresen részt vett a Compaq rendezvényein, csakúgy, mint ahogy – platformfüggetlen cég lévén – más partnereinek rendezvényein is állandó szereplőnek számít.

Valamelyest kibővült az utóbbi időben a BMC partneri köre: a vi-



Ávéd Zoltán

lágmértű partneri megállapodások leképezéseként a Pricewaterhouse-Coopers magyarországi vállalatával is kiépült a kapcsolat. Új partnere a BMC-nek a mainframe-körben az Emerald Software, az osztott rendszerek területén pedig a VT-Soft.

Lévéen a DECUS alapvetően felhasználói konferencia, felvetődik a kérdés, melyik az a felhasználói

kör, amelyik most különleges fontosságú a BMC számára. Ávéd Zoltán szerint azokat a felhasználókat célozzák meg – miután hatékony felügyeleti rendszert tudnak biztosítani számukra –, akiknek üzletileg kritikus alkalmazásai vannak, és fontos, hogy ezeknek az alkalmazásoknak a működése folyamatos legyen. Egy olyan vállalatnál például, ahol a teljes termelésirányítás ráépül egy számítógépes rendszerre, egy apró zavar is a termelés teljes leállítását eredményezheti. A BMC nem feltétlenül csak a legnagyobb felhasználókra koncentrálna, elsősorban nem a cég mérete, még csak nem is az általa működtetett rendszer nagysága a meghatározó a számára, hanem a rendszer jellege: viszonylag kis vállalatnak is lehet ugyanis üzletileg kritikus alkalmazása. Ilyen lehet például egy internetes vállalat vagy egy internetes áruház. Ha nem képes – vagy nem képes megfelelő teljesítménnyel – rendelkezésre állni egy ilyen rendszer, az ügyfél egyetlen kattintással átpártolhat a konkurenciához.

A BMC tervezett ügyfélköre Magyarországon meglehetősen tág, s ez a már megkötött szerződések növekvő számában is tükröződik. A Compaq globálisan több üzleti területen deklarálta, hogy számára a BMC stratégiai partner, s ennek a globális együttműködésnek érvényesülnie kell a magyar piacon is. Ilyen terület például a forráskihasználás vagy a távfelügyelet. Ávéd Zoltán biztos benne, hogy a korábban elkezdődött együttműködés töretlen maradjon.

Varga János

Vállalati szintű menedzsmentrendszerek Magyarországon

A piaci szegmens értékelésekor Ávéd Zoltán előrebocsátotta: a számok egy kicsit csalni fognak. Az elemzések azt mutatják, hogy a vállalati szintű menedzsmentrendszerek magyarországi piaca mintegy 15 millió dolláros nagyságú, az elmúlt évben ebből a BMC mintegy félmillió dolláros részt tudhatott a magáénak. Ugyanakkor ez a félmillió csak a disz-

kontált licenccéteket jelenti (itt törzsi a statisztikai adat). Mivel Magyarországon partnereink keresztül végzi ezt a fajta értékesítési tevékenységet, a bevezetés és a támogatás értékét ezen felül kell számolni. Az áprilisban induló új pénzügyi évről várhatóan a nettó félmillió dolláros összeg megháromszorozódását irányozzák elő a BMC Magyarországi számára.



A LEGENDÁS ÖT KILENCES. KÖZELEBB VAN MINT GONDOLNÁ!

A szerver operációs rendszereknél, az a bizonyos öt kilences a megbízhatóság legfelsőbb fokát jelzi. Gyakorlati nyelvre lefordítva, ez a teljes rendelkezésre állás mellett, mindössze 5 perc kiesést jelent évente! * A 99,999%-os megbízhatósági mutató már nem csak laboratóriumi körülmények között érhető el. Már nem csak olvasni lehet róla. Már nem csak a méregdrága számítástechnikai rendszerek kiváltsága. Közelebb van mint gondolnád! Képzeld el, hogy már az Ön cége számára is elérhető ez a szédületesen stabil szerver háttér! Képzeld el, hogy mindez kedvező áron megvásárolható! Képzeld el, hogy nem kell többé elképzelnie, mert a 99,999%-os megbízhatóság az Ön cége számára is valóssággá válhat!

Ha a Microsoft Windows 2000 Server családot választja, akkor a megbízhatóság csúcspontját választja.



*Ez az adat függ az operációs rendszer kiadásától és a konfigurációtól, és nem jelölheti a hardverrel való megfelelést, illetve az adott rendszerrel való kompatibilitást.
© 2001 Microsoft Corporation. Minden jog fenntartva. A Microsoft, a Windows, és a Windows Server Family a Microsoft Corporation az Egyesült Államokban és egyéb országokban bejegyzett védjegyei. Minden más név más vállalat vagy személyé.

99999

A legendás öt kilences:
99,999%-os rendelkezésre állás.

<http://www.microsoft.com/hun/products/windows.htm>
<http://www.microsoft.com/hun>

Microsoft Ügyfélszolgálat: 2MSINFO [267-4636]
Microsoft Forródrót: 2MSSUGO [267-7846]

Microsoft

Adattárházak és a CRM

Oracle-alkalmazás Compaq platformon

Az Oracle hagyományos résztvevője a DECUS-konferenciáknak. A rendezvény egyik főszponzoraként megjelenő szoftverház ebben az évben három területre összpontosít a konferencián, lényegében ezek képezik az együttműködés alapját: a portálok, a 8i-hez és a 9i-hez kapcsolódó adatbázisok és ezek használata Compaq platformon, illetve a CRM és az adattárház – mondja *Laufer Tamás*, az Oracle Hungary ügyvezető igazgatója.

Az Oracle már több évtizede jó kapcsolatokat ápol a Compaq-kal. E kapcsolatok bővültek a Digitaltal való egyesülés után, azóta még több közös projekten dolgoznak. Az elmúlt esztendő különösen gazdag volt projektekben, mind világszerte, mind Magyarországon. Ebben az időszakban négyöt közös bejelentés is történt; ezek egyértelműen azt jelentik, hogy a Compaq az egyik legmeghatározóbb platform az Oracle fejlesztéseiben. Az együttműködés azonban nem csak kifelé, harmadik fél irányába nyilvánul meg: a Compaq saját rendszerébe is az Oracle Procurement beszerzési megoldását integrálta.

A legutóbbi, februári közös bejelentésben az Oracle azért választotta a Compaqot, mert az egyébként platformfüggetlen 9i adatbázis-, illetve alkalmazásszervert csak a Compaq Tru64 Unix fűrtőzési technológiáján lehetett jól tesztelni. A bejelentés szerint a két cég szorosan integ-

rálja a Compaq Tru64 Unix fűrtőzési technológiáját az Oracle 9i Real Application Clusters megoldásába, s ezzel a remények szerint méretezhetőbb, kezelhetőbb, megbízható és költséghatékony fűrtőzött adatbázis-platformot alakítanak ki. Ezt megelőzően, tavaly az Oracle a Compaq Alphaserver GS sorozaton tesztelte sikerrel az E-business Suite-ot, s közös lépés volt az Oracle 9i alkalmazásszerveren és a Compaq ProLiant DL 360-on alapuló új generációs interneteszköz-szoftver. E bejelentések természetesen itthon is elhangzottak.

Szintén hazai fejlemény, hogy a két vállalat szorosabbra fűzte az együttműködést az adattárházak és a CRM területén. Az ügyfélkapcsolat-kezelés menedzsment egyébként az egyik legdinamikusabban növekvő terület a szoftveriparban – mutatott rá *Laufer Tamás*. Az IDC szerint a nemzetközi CRM-piac értéke az 1999-es 3,2 milliárd dollárról 2004-re 12,1 milliárd dollárra fog emel-

kedni, s ez évi 30 százalékos növekedési ütemnek felel meg.

A Compaq és az Oracle között januárban életbe lépett megállapodás a következő konkrét lépéseket tartalmazza:

– CRM solution centert hoznak létre a Compaq Magyarországnál, és itt a cég szakemberei részletesen megismerkedhetnek az Oracle CRM-megoldásaival, tesztelhetik és demonstrációs célokra használják a rendszert;

– a Compaq szakemberei folyamatos funkcionális és technikai képzésben részesülnek az Oracle összes CRM-moduljait és adattárház-eszközait illetően;

– az Oracle Hungary nagyteljesítményű Alpha-gépet kap tesztelési és demonstrációs célokra;

– a Compaq aktívan részt vállal az Oracle CRM- és adattárház-megoldásainak hazai elterjesztésében, illetve ezeket a megoldásokat preferálja a stratégiai fontosságú iparágakban.

A CRM- és az adattárház-területen megvalósuló együttműködésben az esetek többségében a Compaq a



Laufer Tamás

fővállalkozó, s mint ilyen, projektmenedzsment, minőségbiztosítást és esetleg néhány szakembert ad.

Az Oracle alvállalkozói feladata a szoftver fejlesztése, kialakítása, bevezetése. Az Oracle nem pusztán eladja a licencket, hanem komoly erőket vet be a tanácsadásba, azaz a projekt gyakorlati kivitelezésébe is. Ugyanakkor beletartozik az Oracle itthoni stratégiájába, hogy bővíti az együttműködő partnerek szakmai tapasztalatait – nem arról van tehát szó, hogy a cég saját konzultációval magának akarna megkaparintani minden projektet.

Az Oracle alkalmazásfejlesztési stratégiájának egyébként az a lényege, hogy minden vállalati folyamatot egyetlen termékcsoporttal fedjenek le, így ne legyen szükség többféle rendszer költséges összehajlesztésére. A két cég jelenlegi tervei közé tartozik továbbá, hogy közösen lépnek piacra egy, a közepes és kisvállalatoknak szóló portálmegoldással – ebben fejlesztőpartnerük a Carnation Consulting.

Mártonffy Attila

Továbbra is az internet

Intelligens szolgáltatások nagyvállalatoknak

„A Cisco a DECUS-t olyan nagy hálózati konferenciának tekinti, amelyre figyel az ország szakmai közvéleménye. Egyrészt ezért tartjuk fontosnak, hogy részt vegyünk a DECUS-on. Másrészt pedig a Compaq és a Cisco között nagyon szoros kapcsolat alakult ki. Korábban – amikor a Compaq illetve egyik elődje, a Digital hálózati eszközöket is gyártott – voltak ellentétek a két cég között, de már akkor is látszott, hogy a DECUS jelentősége túlnő egy céges rendezvény keretein” – jellemezte cége szempontjából a rendezvényt *Budafoki Róbert*, a Cisco Magyarország ügyvezetője.

Budafoki Róbert a tervezett szakmai tartalomról előzetesen annyit mondott el, hogy elsősorban a hang-, adat- és videóitell integrációját nyújtó AVVID technológia pillanatnyi helyzetével szeretnék megismertetni a DECUS hallgatóságát, de ezen belül természetesen szót ejtenek legújabb terjesztéseiről és megoldásokról is. A konferencián elhangzó előadásokban és bemutatókon fontos szerepet jut az IP-telefonias megoldásoknak, illetve a köréjük építhető intelligens híváskezelő központjaiknak. Mindemellett több más újdonságról is szót ejtenek majd. Ezek közül egyrészt a CDN – Content Delivery Networking – emelhető ki, amellyel a nagyvállalati illetve szolgáltatói rendszerek webalapú információkezelését tervek gyorsítani, illetve költséghatékonyabbá tenni. Azt ugyan is látják, hogy a rendelkezésre álló adatviteli lehetőségek sohasem elég gyorsak és sohasem elég olcsók. A másik fontos téma a Metro-nak nevezett megoldás, amely az adatközpontok közötti nagysebességű kommunikációt szolgálja.

A Compaq és a Cisco világa több ponton kapcsolódik egymáshoz. A

két cég azért lehet egymás természetes szövetségese, mert nincs semmiféle termékszintű átfedés a két cég között. Ebből következően harmonikus kereskedelmi/rendszerintegratori kapcsolat alakult ki a két cég között. A Cisco könnyen be tud kapcsolódni azokba a Compaq-projektekbe, amelyek adatviteli megoldásokat is igényelnek, és teljessé tudja tenni azokat.

Tradíciók

A tradicionális területek közül a lokális, valamint a nagyterületű hálózatok kiépítésében eddig is nagy sikereket ért el a két cég közösen, és egy sor új területeken is felmerült az együttműködés lehetősége. Ez – amellett, hogy mindkét cégnek további bevételi forrást jelent – a vállalatok számára is új lehetőségeket teremt. A közelmúltban két ilyen projekt is befejezéshez érkezett. Az egyik a Közgazdasági Egyetem informatikai központjában kiépített IP-telefonias rendszer, a másik pedig a Budapest Bank két adatközpontjának DWDM-Metro technológiával megvalósított összeköttetése volt. Az egyetemen a Compaq 250

darab IP-telefont integrált az informatikai hálózatba. Ez azért előrelépés, mert az ügyféllel közösen végzett felmérésből egyértelművé vált, hogy a telefonalköz-



Budafoki Róbert

pont-vásárlás a Cisco által ajánlott megoldásnál magasabb költséggel járt volna. Az előzetes számítások egyértelművé tették, hogy az IP-telefonrendszer beruházási költsé-

gei az alacsonyabb fenntartási költségek következményeképpen 9–10 hónap alatt megtérülnek.

Másrészt a két cég közötti együttműködés sikerességét az is biztosítja, hogy a Cisco alaptechnológiáira sokféle alkalmazást lehet felépíteni. Így az AVVID alapját adhatja a CRM rendszereknek, a híváskezelő központoknak, de ehhez nem elég a megfelelő dobozokat elhelyezni, e területen komoly rendszerintegrációs feladatok várnak a cégekre, ebben pedig a Compaq komoly tapasztalattal rendelkezik.

A két rendszer közül a Metro technológia számít újdonságnak. Ez a DWDM technológia egy speciális változata, és nem elsősorban a távközlési piacot célozza meg. A technológia célpiaca az a nagyvállalati kör, amelynek egy városon belül van szüksége nagysebességű adatközponti összeköttetésre. Az összeköttetés célja lehet például a nagyon gyors adatmentés lehetőségeinek megteremtése, amit elméletileg a meglévő üvegszál-hálózat bővítésével is el lehet érni. Emlé azonban sokkal költséghatékonyabb a Metro technológia alkalmazása, amely 100 kilométeres körön belül mindazokat

az előnyöket nyújtja, mint amit a DWDM technológia alapvetően magában hordoz.

Platformok

Természetesen a DECUS-on a rendezvény jellegénél fogva is foglalkoznak majd a Cisco-eszközök ünixos és VMS-es támogatásával is. A Cisco mindig is az a cég volt, amely technológiáitól függetlenül akart és tudott is maradni. Ez a technológiafüggetlenség nemcsak az operációs rendszerek, hanem az adatviteli technológiák szintjén is beigazolódt. Ennek megfelelően a cég soha nem tett különbséget a hálózati platformok között sem. Ez a politika minden szinten és mindig érvényesült és érvényesülni fog továbbra is.

Üzenetként a Cisco azt szeretné elvinni a résztvevőknek, hogy továbbra is az internet az, ami segíti a vállalatok versenyképességét. Ha a technológiát valaki megfontoltan használja, akkor ezáltal olyan költségesökéntessé és ezzel profitnövekedésre tesz szert, amely alapvetően meghatározhatja piaci szerepét.

Révész Gábor

SYNEDU™ E-LEARNING

Rendszerintegráció

Ügyfélre paraméterezett
komplex e-learning rendszer
bevezetése.

Oktatás

A Synergon Education
oktatási programjai
e-learning megoldáson
alapulnak.

Tartalomkészítés

Standard tanfolyamok
ill. ügyfél által megadott
anyagok alapján
interaktív e-learning képzési
anyagok előállítás.

Infrastruktúra hosting

Ügyfelünk a Synergon által
üzemeltetett e-learning
rendszert használja
az Interneten keresztül.

Tartalomszolgáltatás

E-learning portálunkon
keresztüli elérhetőség
tartalomszolgáltató
partnereknek.

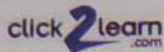
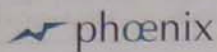
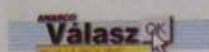
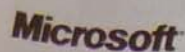
SYNEDU™

SYNERGON EDUCATION E-LEARNING RENDSZER

Felgyorsult világunkban a tudás központi szerepet tölt be a vállalatok értékrendszerében.
A tudás hatékony fejlesztése már nem működik a hagyományos oktatási módszerekkel.
Megoldás a SYNEDU™, amely az elektronikus oktatás világát nyújtja Önnek!



Synergon Education ■ 1139 Budapest, Váci út 99. ■ tel.: 288-7040, fax: 288-7041 ■ oktatas@synergon.hu ■ e-learning@synergon.hu ■ www.synedu.hu ■ www.synergon.hu



Triplázza meg teljesítményét az Oracle9i alkalmazáserverrel.

**A szupergyors
Oracle cache
technológia
megháromszorozza
weboldala
teljesítményét.**

ORACLE[®]
SOFTWARE POWERS THE INTERNET

Részletes információ és az ingyenes Web Performance készlet a www.oracle.com/triple honlapon található.
www.oracle.com/hu, ISD tel.: 06-80-012000