

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 13. SZÁM 2001. MÁRCIUS 27. ÁRA: 250 FORINT

## Erősödő szervereladások

2000 negyedik negyedévében is erős maradt a világ kiszolgálópiaca, jelentette az IDC. A gyártók bevételei elérték a 16,7 milliárd dollárt, a leszállított gépek száma pedig meghaladta az 1,2 milliárd darabot. Előbbi adat 14, utóbbi 16 százalékkal haladja meg 1999 hasonló időszakának értékeit. Az öt nagy gyártó együtt a piac közel 80 százalékát uralta: első az IBM, 27 százalékos részesedéssel, a Compaq és a Sun fej fej mellett haladt 16,3 százalékkal, negyedik a HP 14, és ötödik a Dell 6 százalékkal. A kiszolgálók között különösen nagy népszerűségnek örvendnek az állványba szerelhető modellek, amelyek 257 százalékkal nagyobb bevételt hoztak, mint egy évvel korábban. Ipari szakértők szerint a nagy mértékű növekedés oka, hogy kisebb helyet foglalnak, egyszerűbb a karbantartásuk és a felügyeletük.

A Linux operációs rendszerrel szállított gépek eladásai is növekedtek; egész évben 1,7 milliárd dollárral adtak el belőlük, 132 százalékkal többet, mint 1999-ben. A Windows NT alapú kiszolgálók 13,9 milliárd dollárt hoztak a konyhára a tavalyi évben (31 százalékos emelkedés), míg a drágább Unix rendszerekből 29 milliárd dollár folyt be – ez 14 százalékos növekedést jelent.

A teljes 2000-es évben az IDC adatai szerint 60,2 milliárd dollár értékben adtak el kiszolgálókat a gyártók, összesen 4,4 milliárd darabot. Az egész évre vetítve szintén az IBM a piacvezető: a globális szerverbevételek 23 százalékát mondhatta magáénak. A további sorrend: Sun (17 százalék), Compaq (16,5 százalék), HP (15 százalék) és Dell (6 százalék). (IDGNS, Boston)

**Lecke-  
könyv**  
Mondja el,  
milyen  
osztályzatot  
adna  
cikkeinkre!

www.szamitastechnika.hu



## A tudás tárháza

A tudásmenedzsment olyan, mint a Szent Grál: sokan és régóta keresik az igazi megoldást, de hiába – véli *Elise Olding*, a Massachusetts állambeli Hurwitz Group szaktanácsadó cég e-learning és tudásmenedzsmenttel foglalkozó elnökhelyettese. Olding szerint a tudásmenedzsment nem más, mint a legkülönbözőbb szakágak és eszközök (dokumentumkezelés, adatbányászat, keresőgépek, portálok stb.) ötvözte, megtettéve egy jó adag szakértelemmel.

Ennek ellenére az utóbbi időben egyre több egyesült államokbeli és angliai cég tesz kísérletet rá, hogy egyetlen termékbe integrálja a közel átláthatónak mondott tudáskezelő megoldását. A Knowmadic KM.Studio szoftvere, az Autonomy P2P technológiája és a KVS Software Enterprise Vault terméke csak három példa a sok közül. *Dante De-*

*Witt*, a kaliforniai Equimix informatikai főnöke szerint a Knowmadic KM.Studioja ideális eszköz adatforrások ezreinek szervezésére. *Krister Lagerborg*, a stockholmi Ericsson Business Intelligence Center részlegének igazgatója az Autonomy Portal-in-a-Box termékére eskszik.

*Nigel Dutt*, az egyesült királyságbeli KVS alapítója és technológiai igazgatója úgy véli, alapvető szemléletbeli különbség van a KVS és a Knowmadic, illetve az Autonomy problémamegoldási módja között. Az utóbbiakkal szemben a KVS egy gyakran hanyagolt és háttérbe szorított belső tudásraktárra, az elektronikus levelezési rendszerre épít. Dutt szerint óriási hibát követ el az, aki kizárólag a vállalati adatbázisokra vagy egyéb csoportos információkat tartalmazó anyagokra támaszkodik.



A KVS kutatóinak becslése szerint a világ vállalati felhasználói naponta legkevesebb 4 millió e-mail üzenetet küldenek egymásnak. Az üzenetek dossziéja nap mint nap duzzad, és a rendszergazdák arra buzdítják az alkalmazottakat, hogy havonta, kéthavonta, de legalább fél évente végezzenek nagytakarítást az e-mail mappáikban. E nagytakarítások egyenes következménye, hogy rengeteg értékes információ, tudástöredék megy ki a szemébe. *Doug Dineley*, az *InfoWorld* szak-

írója szerint a jövő igazán sikeres tudáskezelő megoldásai az idegrendszerrel működő hálózatokra épülnek majd. E hálózatokat ugyanis oly módon alkotják meg, hogy képesek legyenek a példák alapján tanulni: nagy mennyiségű adatból is ki tudják szűrni azokat az információkat, amelyek valóban relevánsak és a felhasználó számára tudásértékűek. *Dineley* azt jósolja, hogy három, de legkésőbb négy éven belül a tudásmenedzsment-piacon minőségi ugrásnak lehetünk tanúi. (*InfoWorld*)

## Tetrára készül a Posta

A Magyar Posta középtávú stratégiai tervének egyik fontos eleme a távközlés, mondta *Kalmár István* elnök-vezérigazgató egy március 23-i sajtótájékoztatón. A társaság évek óta igyekszik visszatérni a távközlésbe, e tevékenységében fontos szerepet játszik a Tetra. Terveik szerint a készenléti Tetrában – a Belügyminisztérium, a Honvédelmi Minisztérium, a Westel 0660 és az Antenna Hungaria hálózati felületeit felhasználva – szolgáltatónak vennének részt, de a civil Tetra frekvenciájáért is versenybe szállnának.

*Kalmár István* azt is elmondta, hogy március 5-én megkötötték a Magyar Posta adathálózatának megvalósítására vonatkozó szerződést a PanTel és a GTS Magyarország alkotta konzorciummal. Az elnök-vezérigazgató a távközlési vonatkozó tervekkel kapcsolatban jelezte: a Magyar Posta meg kíván válni a V.R.A.M. Rt.-ben (Vodafone) lévő teljes részesedésétől. Úgy találják ugyanis, hogy pénzügyi forrásait a V.R.A.M. idei tőkeemelésénél előnyösebben is fel tudják használni.

M. J.

ADSL itthon és külföldön

## Kis ügy vagy nagy ügy?

Durván fél év telt el azóta, hogy Magyarország egyes területein bevezették az ADSL-t (Asymmetric Digital Subscriber Line). Az új technológia segítségével a meglévő, sodrott réz érpáras telefonhálózat alkalmassá tehető nagy sebességű szolgáltatások – döntően nagy sebességű internetelés – biztosítására. Az ADSL-t nagy várakozások előzték meg, a gyakorlat azonban mintha nem igazolná a reményeket.

Az internetezni vágyók – akárcsak a világ más országaiban – nem rohamozták meg a távközlési vállalatokat, az előfizetők száma nem emelkedik meredeken. E jelenség okainak boncolgatására vállalkozott a Hírközlési és Informatikai Tudományos Egyesület februári klubdelületán. Összeállításunkat több felhívó információja alapján készítettük.

(Folytatás a 9. oldalon)

## Célegyenesben a törvénytervezetek

Március 22-én az Országgyűlés Informatikai és Távközlési Bizottsága *Sik Zoltán* informatikai kormánybiztos előterjesztésében megvitatta az elektronikus aláírás elfogadását szabályozó törvénytervezetet, valamint az Egységes Hírközlési Törvény tervezetét. A vita után – amelynek részleteiről lapunk 4. oldalán olvashatnak beszámolókat – a bizottság az elektronikus aláírási

szóló törvényt 11 szavazattal, ellen-szavazat nélkül, az EHT-t pedig 8-5 arányban általános vitára alkalmasnak ítélte. Így a törvények az Országgyűlés plenáris ülése elé kerülhetnek. Az előzetes számítások szerint az aláírástörvény elfogadására még a nyári szünet előtt sor kerülhet, de az EHT elfogadására, legfőképpen hatálybalépésére csak ősszel lehet számítani.

## Átadták a díjakat

Március 23-án a Parlament Vadasztermében *Orbán Viktor* miniszterelnök adta át a 2000. évi Innovációs nagydíjat. A díjat a 77Elektronika gyártmánya, a Dcont Personal egyéni vércukormérő kapta, amely igen kis mennyiségű vérből képes a kiértékelésre. Az Ipar Műszaki Fejlesztésért Alapítvány innovációs díját a Buildog intelligens épület-felügyeleti szoftver kapta meg, amelyet a Compaq Magyarország, és a Scadasy Ipari Automatizálási Kft. munkatársai dolgoztak ki. A rendszer in-

tegrálja az épület-felügyelettel, a biztonságtechnikával, a szolgáltatásmenedzsmenttel, valamint a létesítménygazdálkodással összefüggő feladatokat, és már több nagy épületrendszerben is üzembe helyezték. A Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara díját a Digital Foto Labor Kft. által kidolgozott rendszer kapta, amely a korábbinál olcsóbb és magasabb színvonalúvá teszi a digitális fényképezés eszközeivel megvalósított szolgáltatást.

R. G.

# A hálózatból élő vállalatok eszküsznek az APC-re.

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

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

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

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

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

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

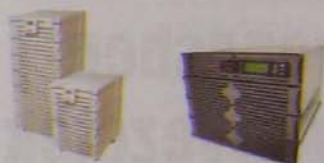
Még ma lépjen kapcsolatba az APC-vel, és tapasztalja meg a "legendás megbízhatóságot".



#### Jellemzők:

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

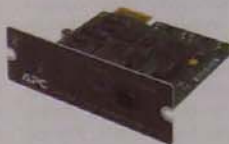
#### Az APC további megoldásai:



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



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



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



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

**APC**  
Legendary Reliability™

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

Szeretne az APC termékeivel, szolgáltatásaival és akcióival kapcsolatos

hírvételeket kapni e-mailben?  Igen  Nem

Most el(Eszőr 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

## Ingyenes feszültségvédelmi katalógus.

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

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

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

E-mail: apcHUN@apcc.com

E-mail: [apcHUN@apcc.com](mailto:apcHUN@apcc.com) Jelszó 63171v

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

APC Magyarország, 1114 Budapest, Könyves György u. 5. 103

# TARTALOM

**PIAC**  
 Szolgálja-e a fogyasztó érdekeit? (Mallász Judit) 4. oldal  
 Teljes támogatással, de egyetértés nélkül (Révész Gábor) 4. oldal  
 Matáv-vélemény (Révész Gábor) 4. oldal  
 Középkategóriás kiszolgáló, nagygépes funkciók (Schopp Attila) 4. oldal  
 OMG: a CORBA-n túl – interjú Andrew Watsonnal, az OMG alelnökével (Schopp Attila) 5. oldal  
 Repülőjegy internetről (Révész Gábor) 5. oldal  
 Synergon-Infinity: az elsőségért a cseh piacon (Schopp Attila) 6. oldal  
 Sikeres volt a tavaszi Decus (Révész Gábor) 6. oldal  
 Szuperszámítógép az NIIF-ben (Schopp Attila) 7. oldal  
 Szórakoztat az Intel (Csörön Sándor) 7. oldal  
 B2B portál az agrárágazatban (Kelemen Zoltán) 8. oldal  
 Kiteljesedett szoftverstratégia (Mártonffy Attila) 8. oldal  
 Céget vett a Novell (Csörön Sándor) 8. oldal

**VEZÉRCIKK**  
 A rendőrség és az IP-címek (Révész Gábor) 6. oldal

**TÁVKÖZLÉS**  
 HÍREK  
 ADSL itthon és külföldön 9. oldal

**NAPLÓ**  
 Rám köszönt az aranykor (Váncsa István) 11. oldal

**HARDVER**  
 HÍREK 15. oldal



Jack Messman, a Novell új vezérigazgatója **8. oldal**

**Kompatibilitás, anno 2001 –**  
 Négy alaplap bemutatása (Krizsán György) 15. oldal

**NÉGY KERÉKEN**  
 Navigációs és hifirendszer a Panasonicról (Mártonffy Attila) 16. oldal  
 E-Sixt avagy a virtuális autóház (Mártonffy Attila) 16. oldal

**HÍRHÁTTÉR**  
 Irány Európa! AOL-Time Warner-tervek (Zimányi Katalin) 18. oldal

**ÚJ GAZDASÁG**  
 HÍREK  
 Vissza a jövőből – az e-kereskedelem helyzete Magyarországon (Kelemen Zoltán) 19. oldal  
 Birják-e szusszal – ingyenes internetszolgáltatók Magyarországon (Mártonffy Attila) 20. oldal  
 A 85 százalékos megoldás – előzetes teszteszabás nélkül (Frank Hayes) 21. oldal

**Pénz, piac, profit**  
 Előzetes 22. oldal  
 E számunk hirdetései 22. oldal

## A HÉT HÍREI

### Gartner: óvatosabb becslések

Egy évvel ezelőtt igen derűlátóan ítélt meg a Gartner Group a vállalati közötti elektronikus kereskedelem alakulását; most viszont, a recesszióba süllyedő gazdaságban, jócskán lefaragott korábbi becsléseiből. A Gartner eredetileg úgy becsülte, hogy 2004 lesz az internetes kereskedelem nagyarányú elterjedésének éve; arra az esztendőre 7300 milliárd dolláros e-kereskedelmi forgalmat jósolt. Most már úgy látja, realitásabb a 6000 milliárd dolláros forgalom, ha azonban a gazdaság visszaesése folytatódik vagy fokozódik, még ez az összeg is túlzónak bizonyulhat. A robbanásszerű fejlődés helyett valószínűbb az egyenletes növekedés. Egy másik piacutató cég, a Giga Information Group 2004-re 5,2 milliárd dollár becslést ad az elektronikus vállalati közötti kereskedelmre. (IDGNS, Framingham)

### Webszolgáltatások új világa

Az internetnek túl kell lépnie a statikus weboldalakon, a szolgáltatások új világába. Ehhez a változáshoz viszont új típusú hálózati alkalmazások kellenek, mondta a Sun egyik alelnöke, George Pao-lini az Internet World konferencián tartott beszédében. A számítástechnikai ipar több mint húsz éve azzal dicsekszik, mennyire bonyolultak a termékei – ugyanakkor a felhasználókat ma már csak a használat egyszerűsége érdekli. Az is fontos, hogy a felhasználó olyan információt kapjon, amely pillanatnyi helyzetének, igényeinek megfelel. Ehhez olyan szolgáltatásokra van szükség, amelyek működését változó paraméterek hatására módosítani lehet. Az intelligens webes szolgáltatásokhoz el-

engedhetetlen a nyílt szabványok használata is. (IDGNS, Los Angeles)

### Microsoft webstratégia

Hailstorm néven olyan platformot mutatott be a Microsoft, amely igen fontos elem lesz a cég felhasználók közötti webes szolgáltatási stratégiájának. A Hailstorm olyan XML alapú platform, amely Bill Gates ígérete szerint szabadjára engedi a felhasználó képzeletét és a rendelkezésre álló eszközök képességeit az „internetes élmény” testre szabásában. A felhasználóknak jelenleg egymástól elkülönülő „szigetekkel” – PC, mobiltelefon, PDA – kell szembenézniük. A Hailstorm egyik célja, hogy összekapcsolja a szigeteket, és a színtalakat mögött mindig ott tegye elérhetővé az információt, ahol és amilyen formában a felhasználónak éppen szüksége van rá. Ehhez a Microsoft számos szolgáltatást nyújt a Hailstorm keretében: értesítést, elektronikus levelezést, naptárt, címjegyzéket, elektronikus pénztárcát. A szigeteket összekapcsoló séma alapvetően az XML-ből áll majd. (IDGNS, Redmond)

### Nagyobb lett a kiskapu

Továbbfejlesztette SubSeven nevű „kiskapu” (backdoor) programját a mobman álnéven ismert hacker. Biztonsági szakértők szerint a SubSeven – amely lehetővé teszi, hogy egy számítógépkapcsoló a felhasználó tudta nélkül jusson be a számítógépre – az egyik legkomolyabb fenyegetés a Windows operációs rendszert futtató PC-k számára, különösen, ha azok szélessávú interneteléréssel rendelkeznek. A program rendszerint jóindulatú, veszélytelen állománynak álcázva, elektronikus levélben érkezik a számítógépre. Elindítása után a rosszindulatú

hacker számtalan dolgot tehet a géppel: újraindíthatja, leállíthatja, jelszókat lophat, állományokat másolhat fel és le, illetve törölheti őket. A SubSeven 2.2 továbbfejlesztett értesítési lehetőségei révén egyszerűbbé válik a koordinált szolgáltatásmegtagadási támadások indítása és levezérlése. Támogatja a socks4 és socks5 protokollal, amelyekkel a hacker elfedheti kilétét. A funkcionalitás nagy része immár DLL-ekben rejtőzik, így viszonylag egyszerű lesz a továbbfejlesztése. (IDGNS, San Francisco)

### Figyelni kell a részletekre

A túlélés és a siker kulcsa az internetes vállalkozásoknál a részletekre való odafigyelés lehet – mondta az Internet World Spring konferencián megnyitó beszédében Meg Whitman, az eBay elnök-vezérigazgatója. „Az ördög a részletekben rejtőzik”, mondta. A weblapot nem a felhasználó figyelmét elvonó millió információval kell teletölteni, hanem meg kell találni azokat a fontos adatokat, amelyek odavonzzák a látogatókat. Az elektronikus kereskedelmi webhely kialakításánál nagy figyelmet kell szentelni a fizetési rendszerre, a biztonságra, az ellátási láncsal való integrációra, valamint a webböngészők eltérő megjelenítési tulajdonságaira. Whitman igazgatása alatt – 1998-ban lett vezérigazgató – az eBay felhasználói bázisa 2 millióról 22 millióra nőtt. Szakmai berkekben igen tehetséges vezetőnek tartják, aki vállalatát az internetes iparágat sújtó recesszióban is a felszínen tudta tartani. A tavalyi év nagyon rossz volt a dotcomoknak, de Whitman biztos benne, hogy a hatékonyan kiépített, ügyfelorientált weblap nyereséges üzletet jelent. (IDGNS, Los Angeles)

## ELKÖLTÖZÜNK!

Szerkesztőségünk új címe 2001. április 2-ától:  
 1065 Budapest, Révay utca 10. Postacímünk változatlan!  
 Új telefonszámaink: 474-8846, 474-8850 Fax: 269-5677

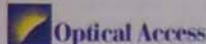


Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

Hálózatépítési anyagok, eszközök nagykereskedelme

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

Optikai modemek, switchek, multiplexerek  
 WDM/DWDM, last mile megoldások



PANDATEL

Egyszerűen • Hatékonyan • Biztos alagra

**Figyelem!**  
 Ha Ön először vásárol cégünkél és ezt weboldalunkon keresztül teszi meg, a listán- kedvezmény a hardver termékekre 2%, a szoftver kínálatunkra pedig 5%!

**SPRINT**  
 SZOFTVER ÉS HARDVER

**Microsoft licenckínálatok március 31-ig!**  
 Microsoft Visual Studio 6.0 Pro > 99 900.-  
 Legalább 5 darab magyar nyelvű Microsoft Office 2000 Professional vásárlása esetén most mindössze mellé egy darab Windows 2000 Professional magyar frissítést (Win95-98-os) kap ajándékba!

Office 2000 Professional magyar OLP NL > 124 900.-  
 BackOffice Small Business Server 2000 5 Client OLP NL upgrade > 143 000.-  
 Norton Internet Security 2001 > 15 500.-  
 IBM Netvista A20 C633, 10 GB, 64 MB, Win98 > 161 900.-  
 IBM X ser 200 szerver PIII 800, 128 MB, 9 GB > 357 900.-  
 OKI OP 14ex 14 lap percr LED printer > 112 900.-  
 Portocom 2700S Freeforce 13.3" TFT, C600, 128 MB, 10/100, 56 k, CD, hardtápska > 405 900.-  
 LG 775 N 17" monitor > 62 900.-

**KÍNÁLATUNKBÓL:**  
 Microsoft Office 2000 Professional magyar OLP NL > 124 900.-  
 BackOffice Small Business Server 2000 5 Client OLP NL upgrade > 143 000.-  
 Norton Internet Security 2001 > 15 500.-  
 IBM Netvista A20 C633, 10 GB, 64 MB, Win98 > 161 900.-  
 IBM X ser 200 szerver PIII 800, 128 MB, 9 GB > 357 900.-  
 OKI OP 14ex 14 lap percr LED printer > 112 900.-  
 Portocom 2700S Freeforce 13.3" TFT, C600, 128 MB, 10/100, 56 k, CD, hardtápska > 405 900.-  
 LG 775 N 17" monitor > 62 900.-

**Áralkok tájékoztató jellegűek és nem tartalmazzák a 25%-os Állati Állami kedvezményeket sem vonatkozó Szász.**  
 1087 Budapest, Berzsenyi u. 3. Tel.: (1) 210-4835, (1) 210-4836  
 1068 Budapest, Felsőerdősor u. 7. Tel.: (1) 342-4707, (1) 342-6724  
 8000 Székesfehérvár, Petőfi u. 1. Tel.: (22) 502-880  
 6722 Szeged, Bartók tér 13. Tel.: (62) 55-22-33

**Handyver, szoftver megrendelések, kereskedelmi**  
 www.sprint.hu

## Szolgálja-e a fogyasztó érdekeit?

A Parlament Informatikai és Távközlési Bizottsága 8-5 arányban általános vitára alkalmasnak ítélte az egységes hírközlési törvény tervezetét. A vita során Rogán Antal (Fidesz), a bizottság elnöke hangsúlyozta, hogy a törvény megalkotásakor az elsődleges szempont a fogyasztói érdek, illetve az ezt szolgáló piaci verseny szem előtt tartása. A Fidesz többek közt fontosnak tartja, hogy a törvény szabályozott lehetőséget teremtessen az internet-szolgáltatások és a távközlési társaságok közt a bevételmegosztásra, garantálja az előfizetői hurok átengedését és a hívószámok megőrzését.

A törvénytervezet nem szolgálja a piaci érdekeket, nem teszi átláthatóvá a szabályozási környezetet, fogalmazta meg az MSZP álláspontját Molnár Gyula, a bizottság alelnöke. A szocialisták szerint a tervezet nem fogyasztóbarát, hanem elsősorban a piac újrafelosztásának új technikáját szolgálja. S teszi mindezt kerettörvény jelleggel, ami jelen esetben nem kívánatos.

Az MSZP nem ért egyet azzal sem, hogy a tervezet mindenben az Európai Unió joggyakorlatát követi. Véleményük szerint bizonyos kérdésekben azokat az irányelveket kellene átvennünk, amelyeket az EU korábban – a mi jelenlegi fejlettségi szintünkön – alkalmazott.

Molnár Gyula komoly probléma-

ként említette, hogy amíg mindenki az infrastruktúra alapú verseny fontosságáról beszél, addig a törvénytervezet valójában a szolgáltatás alapú versenyt támogatja. Félt, hogy így rendkívül könnyű lesz piacra lépni, következésképpen a távközlés korábbi, illetve jövőbeli befektetőinek érdekei sérülnek. Mindezek alapján az MSZP nem tartja a törvénytervezetet általános vitára alkalmasnak.

Fideszes vélemények szerint a törvény a fogyasztók érdekeit szolgálja, és a meglévő infrastruktúrát is védi. Természetesen szó lehet finomításokról, de az irány jó, így a törvényjavaslat alkalmas az általános vitára.

Sík Zoltán informatikai kormánybiztos zárszavában hangsúlyozta, hogy a készülő törvény, amelynek célja nem a restriktió, hanem az ösztönző szabályozás, elsődlegesen a fogyasztók érdekeit tartja szem előtt. Felhívta a figyelmet arra, hogy a jogalkotóknak semmiképpen sem szabad lobbierdekeket szolgálniuk. Az EU-s szabályozáshoz való alkalmazkodással kapcsolatban kiemelte, az Unió állásfoglalása, hogy az új irányelvekhez igazodjunk, továbbá felesleges lenne nekünk is ugyanazokat a hibákat elkövetnünk, amelyeket az EU-ban már kijavítottak.

Mallás Judit

### Sun Fire

## Középkategóriás kiszolgáló, nagygépes funkciók

Egy nappal a New York-i bejelentés után Magyarországon is bemutatkozott a Sun új középkategóriás kiszolgálócsaládja, a Sun Fire. A kategóriát midframe-nek keresztelték el a Sun, utalva arra, hogy az árukat tekintve középkategóriás kiszolgálók számos olyan funkciót kínálnak, amely korábban csak a nagygépekben volt elérhető.

A március 22-én tartott sajtótájékoztatón Keresztesi János, a Sun Magyarország igazgatója elmondta, hogy a négy új kiszolgáló reményeik szerint tovább fokozza a nyomást a vetélytársakra. A Sun 3800-as, 4800-as, 4810-es és 6800-as modellek a tavaly bemutatott UltraSPARC III processzorra épülnek és a Solaris 8 operációs rendszert futtatják. A számítógépek bináris kompatibilitást biztosítanak a korábbi generációkkal, így a hozzájuk írt alkalmazások bármiféle változtatás nélkül futtathatók az új szervereken is. A felhasználók befektetéseinek védelmét szolgálja az is, hogy a korábbi modellek alkatrészei, alkotóelemei felhasználhatók a Sun Fire-ekben is: egy régebbi kiszolgálóból minden további nélkül áttehető például a processzorkártya.

A nagygépekre jellemző funkciók

közül megtalálható bennük a teljes hardverredundancia, az összes hardverelem cserélhetősége működés közben (ami a rendszerszínre is kiterjed), a jó felügyelhetőség vagy a fűtési képességek. A nem ter-



vezett leállások minimalizálása érdekében az operációs rendszer működés közben is frissíthető, újratelephető: a gépet csak az újraindítás idejére kell kivonni a munkából. A

Az EHT tárgyalása előtt az Informatikai és Távközlési Bizottság az elektronikus aláírásról szóló törvénnyel foglalkozott, és azt egyhangúlag, 11 szavazattal általános vitára alkalmasnak ítélte.

### Út a tervezetig

Hogy a kérdést törvénynek kell szabályoznia, már régen eldőltött dolog. Először a szocialista kormány készített tervezetet e tárgyban, amely azonban a kormányváltás után már nem került az Országgyűlés elé. Ezt követően az új kormány némi fáziskéséssel kezdte újra a munkát: előbb nagyvonalú koncepciógyűjtemény, majd egy ügynevezett tisztségviselő készült. Ez utóbbit a kormány jóváhagyta, és az anyag alapján a területért akkor felelős Közlekedési, Hírközlési és Vízügyi Minisztériumban elkezdődött a törvénytervezet kidolgozása. A munkát az elmúlt évben a terület irányításának átszervezése hátráltatta, így a véglegesnek tekinthető normaszöveg csak ez év elejére készült el. A munka során a szakmai szervezetek több esetben kifejezték hiányérzetüket az egyes kérdések szabályozatlansága miatt. Így például többen nem tartják eléggé kidolgozottak az aláírás-hitelesítő szolgáltatás megszűnése esetén követendő eljárást. Ugyancsak többen kifogásolták, hogy a

Mallás Judit

## Teljes támogatással, de egyetértés nélkül

tervezet nem tér ki a titkosítás kérdéskörére sem.

A tervezethez a kormánypárti képviselők nem fűztek véleményt, csupán azt emelték ki, hogy a törvényvel Magyarország sok tekintetben az európai országok előtt jár.

### Ellenzéki vélemények a hiányosságokról

Az ellenzéki képviselők közül Szabó Zoltán (MSZP) legfőképpen azt hiányolta a törvényből, hogy a szabályozás nem ír elő valamilyen – ésszerű – határidőt az államigazgatás nagyobb szervezetei számára az elektronikus aláírás kötelező elfogadásához. Ezzel a törvénytervezet előterjesztői szerinte nem lehetőséget, csak szabadságot teremtettek az elfogadásra, azaz a szabályozás nem garantálja az aláírás-elfogadás terjedését. A két fél közti elfogadásra szánt aláírások tekintetében viszont Szabó Zoltán túl szabadnak érzi a tervezet. A vitában kifejtette, hogy bizonyos alapfeltevételeket ez esetben is teljesíteni kell az elektronikus aláírás használatának.

## Matáv-velemény

A korábban megtartott sajtóbejelentések után a Matáv képviselői is ismertették véleményüket az Országgyűlés elé kerülő egységes hírközlési törvény normaszövegéről. Mint azt Straub Elek, a társaság elnök-vezérigazgatója kifejtette, megállapításokkal a törvény-szöveg konzisztenciájának növelését és az esetlegesen jelentkező negatív hatások kivédését kívánják szolgálni.

Felvetéseik első nagy csoportja azt az elvi kérdést érintette, hogy a törvénynek az infrastruktúra vagy a szolgáltatás alapú versenyt kell-e támogatnia. Véleményük szerint az infrastruktúra alapú verseny csak olyan országokban jelent jó megoldást, amelyek bőségesen el vannak látva hálózattal. Magyarországon – ahol a vezetékes telefonellátottság jelenleg 40 százalékos – nem ilyen, tehát veszélyesnek látják azt a megoldást, amely a piacra belépőknek nem szab határidőt saját tulajdonú hálózat kiépítésére. Példaként a nálunk sokkal jobb hálózati viszonyokkal rendelkező német piacot említették, ahol a magyarországhoz hasonló szabályozás után gyakorlatilag leálltak az infrastrukturális beruházások.

Ráadásul a törvény a meglévő hálózatok tulajdonosait határidő nélkül kötelezi az újak által igényelt hálózatelemek bérbeadására, és a bérleti ármegállapítás módját is a törvény szabályozza. Így megtörténhet az, hogy egy cég valamilyen – viszonylag kis értékű – hálózatelem birtokában belép a piacra, beköti ezt egy meglévő hálózatba, és mivel nem ruház be, egy ideig nagyon magas

nyereségszinttel tud működni. Ráadásul a törvény nem határozza meg a piacról való kilépés feltételeit, így egy esetleges változás esetén gond nélkül távozhat. Ilyen körülmények között a piacon lévőknek nem mindig kifizetődő a hálózatuk bővítése, tehát lassulhat a tőkebeáramlás, és megnő a gyors tőke kivonás esélye.

A jelenlegi szabályozás szerint minden koncessziótulajdonos saját területén végezhet szolgáltatást. Természetes, hogy az új törvény egyik alapeleme a korlátozások feloldása. Az azonban már kérdés, hogy a lakosság szempontjából milyen szabályozási modell tekinthető optimálisnak. Az új törvény ugyanis a Matávot az összes többi társaságtól eltérő módon kezeli; így miközben a Matáv köteles lesz megnyitni hálózatát a koncessziós társaságok és a piacra belépni kívánó új vállalkozások előtt, addig a koncessziós társaságokat a Matávval szemben ilyen kötelezettség nem terheli.

Az a Matáv illetékesei is elfogadják, hogy valamilyen szinten aszimmetrikus szabályozásra van szükség, de meglátásuk szerint ez a megoldás csökkentheti az egyébként kívánatos verseny esélyeit. Ez azért van így, mert a távközlési ipar jelenlegi helyzetében a lakossági piacon nem várható új piaci szereplő megjelenése, így módon a Matáv kiülése után a jelenlegi koncessziós szolgáltatók gyakorlatilag monopolhelyzetbe kerülnek; ez semmiképp sem szolgálja a törvényhozók által remélt árszintcsökkentés ügyét.

Révész Gábor

R. G.

Schopp Attila

# OMG: a CORBA-n túl

Nagyvállalati alkalmazások integrációja CORBA és UML segítségével címmel március 19-én egész napos konferenciát rendezett Budapesten az OMG (Object Management Group) képviselőiben a LogOn. Az objektumorientált technológiákról és a köztes termékekről szóló konferencián felszólalt Andrew Watson, az OMG alelnöke, technikai igazgatója is. Munkatársunk vele készített interjút.

– Az OMG neve sokáig összeforrt a CORBA-val (Common Object Request Broker Architecture). Változott ez az utóbbi időben?

– Sok helyen talán még mindig a CORBA-ról ismernek bennünket, de ez egyre kevésbé van így. Tény, hogy az OMG nagyon sok specifikációjában épít a CORBA-ra, de egyre többen figyelnek fel egyéb munkáinkra is, így a szoftvertervezésben használt UML-re (Unified Modelling Language) vagy az adat-

nek, és amikor a szoftverek megvásárlására kerül a sor, tudhatják, hogy azok olyan specifikációra épülnek, amelyet az ő igényeik alapján állítottak össze.

– Mi a nehezebb az OMG számára: megalkotni a specifikációt, vagy rávenni a gyártókat, hogy alkalmazzák is őket?

– Ez utóbbit rábízuk a felhasználókra: az OMG tagjai közt megtalálható felhasználók elég nagy vásárlóerőt jelentenek ahhoz, hogy komoly nyomást gyakoroljanak a gyártókat. Ami pedig a specifikációk létrehozását illeti, viccesen azt szoktam mondani, hogy időnként, pihenésképpen, szívesen cserélnek az ENSZ főtitkárával: én vállalom, hogy kibékítem mondjuk a balkáni államokat, ő meg teremtsen békét a szoftvercégek között. Ugyanakkor a szervezetem belül nagyon jó együttműködési kultúrát sikerült kialakítanunk. Az OMG munkájában hosszabb ideje részt vevő cégek konstruktívan tudnak egymással dolgozni a közös érdekek mentén, még ha a szervezetem kívül továbbra is kiméletlen vetélytársai maradnak egymásnak. Az új belépők számára nemegyszer furcsa, hogy az OMG-n belüli együttműködés milyen jól megfér a külső versennyel.

Ritkán, de az is előfordul, hogy egy cég azzal a hátsó szándékkal lép be hozzánk, hogy saját technológiáját próbálja meg átöröszkolni az OMG-n, mintegy az ipari szabvány pecsétjét ütve rá. De ez sohasem jön össze: ilyenkor vagy megtanulnak együtt járni, vagy kilépnek az OMG-ből.

– Ha már a specifikáció alkalmazását nem tudják kikényszeríteni, arra milyen eszközök vannak, hogy a kompatibilitás szempontjából ellenőrizzék a megvalósításokat?

– Ez nagyon fontos kérdés. Az OMG teljesen pártatlan a tagvállalataival szemben, ezért nem akar olyan helyzetbe kerülni, hogy egyeteket megdicsér, másokat elmarasztal valamely specifikáció megvalósítása kapcsán. A kompatibilitási tesztelést külső felekre bízuk. Két helyen is végeznek ilyen vizsgálatot. A CORBA-hoz az Open Group csinálja a kompatibilitási tesztprogramot. A szoftverfejlesztő cégek az Open Grouphoz fordulhatnak, hogy tesztelje a termékeiket, és ha azok megfelelnek, lássa el őket a kompatibilitási igazoló logóval. Gyártók egy csoportja – köztük az Iona, az Inprise vagy az AT&T – ettől függetlenül összefogott, és nyílt forrású tesztprogramot hívott életre. Lényegében saját, belső használatra szánt CORBA-tesztprogramjaikat osztották meg egymással, illetve a nagyközönséggel. Ha tehát egy cég valamely termék – akár a sajátja, akár a másé – CORBA-kompatibilitását ellenőrizni akarja, ingyen letöltheti a tesztcsomagot, és használhatja vizsgálatahoz. Persze nem várjuk el, hogy ezt minden felhasználó megcsinálja, hiszen komoly felkészülést igénylő munkáról van szó. De azok a nagyvállalatok, ame-

lyek több millió eurót vagy dollárt akarnak beruházni CORBA-technológiába, valószínűleg megteszik. És ők valószínűleg közzé is teszik az eredményeiket, amelyekből mások is okulhatnak.

– Az ön véleménye szerint melyik a legfontosabb készülőben lévő specifikáció az OMG-nél?

– Hadd bontsam részekre a kérdést. A legnagyobb érdeklődést minden bizonnyal a UML következő, 2.0-s változata váltotta ki. Egész számú verzióváltásnál komoly átalakításokra is készek vagyunk, ha szükség van rá, és ilyenkor nem szempont a visszamenőleges kompatibilitás. A UML 2.0 létrehozásába 37 vállalat szállt be, ez az OMG történetében az egyik legszélesebb együttműködési kör. Minden bizonnyal sokan várják a CORBA 3.0-t is. Ugyanakkor fontosság szempontjából én a Module Driven

Architecture-t (MDA) tenném az első helyre. Az a felismerés hűzódik meg mögötte, hogy egy vállalatnál ma már egyenlő több köztes terméket, technológiát kell használni. A CORBA-t széles körben alkalmazták a háromrétegű rendszerek középső és hátsó rétegének összekapcsolására; a webböngészők összekapcsolására viszont nem ezt kell használni, arra ott van a http és a HTML. Ha ezt is köztes technológiának tekintjük, akkor ez a második fajta köztes technológia, amire szükség van. Egyre többen arra használják az XML-t, hogy összeköttetést teremtsen az üzleti partnerrel az interneten. Ez lehet a harmadik fajta middleware. Ha vannak Microsoft-alkalmazások, a Microsoft mindenképpen azt tanácsolja, hogy az ő köztes termékeit használjuk, ami már a negyedik fajta technológiát jelenti.

Vagyis egyre több cég kénytelen többféle integrációs middleware-t használni. Ezek fölé egy újabb integrációs réteget tenni dörecség volna. Mi inkább elfogadjuk azt, hogy mindegyiknek megvan a létjogosultsága, mert mindegyik másféle problémákat old meg. Ezért olyan architektúrát készítettünk, amely független a köztes technológiáktól: platformfüggetlen modelleket alakítottunk ki arra nézve, hogy az üzleti alkalmazásoknak mit kell tenniük. Ezeket aztán átalakítjuk olyan modellekké, amelyek specifikusan egy-egy middleware-hez köthetők, majd ezekből hozzuk létre az implementációs keretrendszert. Lényegében tehát arról van szó, hogy a lehető legtöbb automatizmust alkalmazva egyetlen üzleti modellből többféle köztes technológiára lehet alkalmazásokat készíteni.

Schopp Attila



Andrew Watson

tárházak építését egységesíteni szándékozó CWM-re (Common Warehouse Metamodel). Ez persze attól is függ, milyen az adott konferencia közönsége. Nemrégiben Kaliforniában, üzleti elemzők és szoftvertervezők körében például kiderült, hogy egyértelműen a UML-ről ismerik az OMG-t, s csak mellékesen hallottak arról, hogy mi állunk a CORBA mögött is.

– Az OMG tagságában nagy számban szerepelnek felhasználók, nagyvállalatok. Ugyanakkor a szervezet munkája, az elkészült specifikációk a szoftverfejlesztőknek szólnak. Miért érdeklődnek mégis a felhasználók az erősen technikai jellegű megoldások iránt?

– Való igaz, a felhasználónak nem kell feltétlenül tudnia, milyen köztes technológiát használ a nála műtésztes rendszer. De némi háttértudás jól jön ahhoz, hogy megállapíthassa: szabványos megoldásról van szó. Ha a felhasználó rendelkezik alapvető ismeretekkel a technológiáról, már ellenőrizni tudja a szoftvergyártó állításait a termékről. Ha egy nagyvállalatnál több millió dollárt fektetnek be CORBA-technológiákba, alapvető érdekük, hogy ne bízzanak vakon a szállítóknak. A végfelhasználók érdeklődésének van egy másik oka is. Az OMG-ben vannak az iparági megoldásokkal foglalkozó csoportok. Ezek olyan fórumokat biztosítanak, amelyeken a felhasználók és a gyártók összejöhetnek, és megállapodhatnak abban, milyen megoldásokra váró problémákat. Így ha létrejön a specifikáció, a tényleg megfelel majd az igényeik-

## Repülőjegy internetről

A korábbi, elsősorban tartalmat kínáló portálok után vélhetőleg a szolgáltatásokat nyújtó webhelyek kora jött el Magyarországon – ezt a következtetést az elmúlt hetek bejelentései igazolják. A héten az internetes repülőjegy-értékesítő helyek száma gyarapodott; az egyik már működik, egy másik a közelbi hetekben indul.

A Webtour Kft. március 19-én mutatta be a [www.ejegy.hu](http://www.ejegy.hu) címen működő rendszerét, amelyet elsősorban magánfelhasználóknak fejlesztettek, de kisebb (speciális jegyrendelő terminállal nem ellátott) utazási irodákban is alkalmazható. A rendszer tartalmazza az összes fontos légitársaság menetrendjét, valamint összegzi a Magyarországon működő légitársaságok speciális árait is (a többi légitársaságnál a rendszer a kedvezmények nélküli, úgynevezett publikus árat tartalmazza). Jelenleg még csak Budapestre induló és ide visszaérkező gépre foglalhatók jegyek a rendszeren át, de már dolgoznak a bonyolultabb útvonalakat kiszolgáló rendszer megvalósításán is. Ugyanakkor most fejlesztik a szállodai szobafoglalást, illetve a gépkocsibérlést biztosító modult, amelyeket információs szolgáltatásokkal szeretnének teljessé tenni.

A megrendelt jegyek árának kiegyenlítésére elsősorban a bankkártyás fizetési módot ajánlják fel, de a rendszer alkalmas átutalások, illetve futár útján, készpénzzel történő fizetés módjára is. A bankkártyás fizetés biztonságának növelésére egy most terjedő módszert választottak. E szerint az egyébként is védett csatornán belül egy új kapcsolatot építenek az ügyfél gépe és az OTP rendszere közé: a kártya adatait ezen a csatornán mennek át, és a bank a fizetés megtörténtéről csak egy jelzést küld.

A fejlesztés – amely mintegy 8-10 millió forintot emésztett fel – kö-

zel egy éve folyik. A kialakított rendszer két duplaprocesszoros szerveren fut – az egyik a webszerver, a másik az alkalmazásszerver –, és meghibásodás esetén kölcsönösen át tudják venni egymás feladatát. Maga a rendszer Linux alapon az Apache webszerverét felhasználva működik, és nemzetközileg az Amadeus nevű helyfoglaló rendszer adatbázisára támaszkodik.

Végül a sajtótájékoztatón, kérdésekre válaszolva, néhány gazdasági adatot is ismertettek: a cég röviddel ezelőtt alakult, tulajdonosa magán-személyek, és terveikben a kezdeti

kiválasztása, illetve megvásárlása (ez az adatbázis szintén tartalmazza az összes nagy légitársaság kínálatát). A fizetési módok közül – hasonlóan a másik rendszerhez – ők is a bankkártyás megoldást részesítik előnyben, ezt szintén az OTP Bankkal működtetik majd, de kínálnak hálózathoz szállítást és helyben fizetést is. Meglátásuk szerint a magyarországi viszonyok közepette nem elégséges a tisztán online rendszer nyújtotta információs lehetőség, ezért telefonos ügyfélszolgálatot is kiépítenek, amely hétköznap éjjel, hétvégén pedig rövidített időben fo-



heti 5-10 darabos rendelésmennyiség után gyors felutást és két éven belül nyereségességet várnak.

Április elején indul a [www.flyonline.hu](http://www.flyonline.hu), amelyet egy 100 millió forintos tőkével megalakult angol-osztrák-magyar vegyesvállalat üzemeltet majd – tájékoztatta lapunkat Kocsis Attila, a cég vezérigazgatója. Rendszerük a Worldspan adatbázisára támaszkodik, így már az első lépésben lehetővé válik az össze-tett utazásokhoz szükséges jegyek

gadják a hívásokat. Windows NT alá épített rendszerük mind érzékeny, mind pedig menetrendezőként célcsoportok igényeinek kielégítésére képes.

Az érdeklődő által megadott menetrend minden elemében folyamatosan változtatható, áradatbázisa pedig könnyen módosítható, ami lehetővé teszi a speciális célcsoportoknak szánt ajánlatok gyors közzétételét is.

Révész Gábor

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

## A rendőrség és az IP-címek



Műfelet érdekes interjút tett közzé az egyik napilap múlt heti informatikai mellékletében. A műben az ORFK kommunikációs igazgatója, Garamvölgyi László az internethez való kötődéséről beszélt, és persze kitért a dolog rendőri vonatkozására is, azaz a tiltott tartalmak iránt mutatott hatósági érdeklődésre. Azt senki sem kifogásolhatja – sőt, inkább üdvözlendő dolog –, hogy a hatóság figyeli, mi történik a hálón, azonban a figyelem módja és foként a „felfedezésekből” levont következtetések aggályosnak tekinthetők.

Az ugyanis tény, hogy az internetezőt az IP-címe azonosítja. Ez a cím azonban túlságosan labilis ahhoz, hogy a pillanatnyi helyzet rögzítésén kívül bármi alkalmas legyen. Merthogy a nagyvállalati hálózathasználóktól eltekintve, akik bérelt vonalon keresztül kapcsolódnak a webre, szinte kivétel nélkül mindenki a belépéskor éppen megkapott – azaz dinamikusan változó – IP-címet használja. Így aztán eleve kérdéses, hogy a megszerzett cím mit ér, mert ha igazak is azok a kószák hírek, hogy a szolgáltatóknál van olyan nyilvántartás, amely egy adott cím és a hozzá éppen kötődő telefonszám közöttét rejti, akkor is fennmarad a kérdés: ki ül a terminál előtt? Márpedig ezt a kérdést kell feltenni akkor, amikor valaki kutakodni kíván az után, hogy adott pillanatban ki merre jár a hálón, éppen mit vett le róla, vagy mit tett fel rá. Ugyanis naivság volna azt hinni, hogy azok, akik bármilyen szempontból tilos dolgokat művelnek, ezt a hozzájuk visszavezethető telefonszámokról és a rájuk jellemző internetazonosítóval teszik.

Valószínűleg nem innen tudják meg az érdekeltek, ezért bátran leírható, hogy nagy számban vannak olyan külföldi webhelyek, amelyek könnyen teljesíthető feltételek mellett bárkinek adnak webterületet, és kevésbé, de leginkább semennyire sem ellenőrzik, hogy a náluk meghúzódó laptulajdonos mit művel a számára kiutalt felülettel. Márpedig, mint az interjúalany is elismerte, a külföldi IP-címek esetén megáll a tudomány. Elvileg persze a nemzetközi hatóságok segítségével tovább folytatható a kutakodás, de ez azért nem ugyanolyan erővel zajlik, mintha országban belül lennének. Visszatérve a hazai vízre: az sem titok, hogy hazai IP-címet sem sokkal nehezebb „szerezni” (néha sajátos előfizetői információkkal együtt), mint külföldi térhelyet, s a megszerzett cím birtokában aztán sok érdekes dolgot lehet elkövetni. Így a rendőrség által kikutatott IP-azonosító vélhetőleg nem sokat ér, mert az esetek nagy többségében mindenre választ ad, csak arra nem, valójában ki is használta a címet. Ezzel elérkezünk a dolog legkényesebb vetületéhez. Közismert ugyanis, hogy a bérelt vonalról internetező – többé-kevésbé egybehangzóan 180-200 ezer főre becsült – közönség nagy része nem készült fel az IP-tolvajok megállítására. A legakévesebb és némi technológiai affinitással rendelkező kisebbség persze használ eszközt a nem kívánt látogatók elűzésére, de az ő szavuk nem hallatszik el a tömegekhez. Így bár nagyon kellemetlen, ki kell mondanunk, hogy a kisvállalati és magánfelhasználók tömege gyakorlatilag védtelen a tolvajok ellen. Vagyis könnyen megeshet, hogy egy szomorú reggelen valaki arra ébred, hogy a rendőrség erősen érdeklődik internetezési szokásai iránt. Ez már csak azért is kellemetlen, mert bár a bizonyítási kötelezettség elvileg a hatóságot terheli, arra is szükség lehet, hogy a gyanúsított igazolja, ő nem járt arra, és nem tette azt, amit mások állítanak róla.

Természetesen nem a hatóság dolga, hogy ellássa az internetezőket rendszerük megvédésére alkalmas technikákkal. De egy analógiával élve, a lakásbetörések és az autófelbörések ellen is lehet városi rendőrségi ajánlással – és biztosítói kedvezményekkel – eszközöket, így nem volna példa nélkül álló, ha a védelmi eszköz- és módszer kiválasztásában cégekkel való együttműködés mellett a hatóság segítenék azokat, akikben már feléledt a gyanú, hogy adott pillanatban nem egyedül ők használják a számítógépüket. Egy ilyen szakértői csapat abban is segítségét nyújthatna a cégeknek, hogy rendszerüket megóvják egy DoS támadásban jártos „zombi” szereptől, vagy attól a kellemetlen érzéstől, hogy leveleiket minden létező szerverről kiültik, mivel spam-küldésen kapták őket. Ezt a szolgáltatást – megfelelő népszerűsítés után – valószínűleg sokan vennék igénybe, a rendőrségnek pedig a jelenleginél sokkal inkább lenne alapja rá, hogy egy számára érdekes IP-címet vizsgáljon.

Révész Gábor



## Synergion-Infinity: az elsőségért a cseh piacon

Vezető szerepet szeretne betölteni a cseh piacon a Synergion és az Infinity, hangzott el azon a háttérbeszélgetésen, amelyet március 23-án tartottak újságíróknak és pénzügyi elemzőknek. A Synergion tavaly év végén szerzett többségi tulajdonrészt a cseh informatikai vállalkozásban. Erre azért került sor, mondta Gyurós Tibor, a Synergion elnöke, mert a dinamikus növekedésre a nemzetközi piac lehetőségeket biztosít. Csehország különösen kedvező környezetet kínál, tette hozzá: stabil a politikai helyzet, jól fogadják a külföldi befektetéseket, és a magyarnál nagyobb cseh informatikai piacra a dinamikus infrastruktúra-fejlesztés és a növekvő informatikai beruházások jellemzők. (A tájékoztató elhangzott adatok szerint a cseh piac idén mintegy 1,5 milliárd dolláros forgalmat bonyolított le, és körülbelül 300 ezer PC eladása várható.) Az időpont kiválasztásában a Synergionnak az is lényeges volt, hogy nincsenek óriási informatikai cégek a piacon, viszont már láthatók a konszolidáció jelei, ami a későbbi belépést megnehezítette volna. Az Infinity azért volt vonzó

célpont a magyar cégnek, mert jólis közép- és nagyvállalati ügyfélkörrel rendelkezik, és piacvezető szerepet tölt be a hálózati és szervertechnológiák területén. Ugyancsak mellette szólt a Synergionhoz hasonló vállalati kultúra és a növekedésorientált vezetés.

A közös stratégia egyik legfontosabb eleme a termékportfólió fejlesztése, elsősorban a Cisco aktív hálózati eszközeivel, illetve a szolgáltatások részarányának erőteljes

növelésével a bevételek között. Ez utóbbiaknál kiemelt szerep jut a rendszer-felügyeleti és távoli felügyeleti szolgáltatásoknak, a forráskihelyezésnek, az elektronikus kereskedelmi szolgáltatásoknak, illetve az internetes biztonsággal kapcsolatos tevékenységeknek.

Szerepel a tervek közt a megjelenés a szlovák piacon, amit a földrajzi közelség is indokol. Ennek formája még nem üdöntött: lehet, hogy egy meglévő vállalkozást vásárolnak fel, de szóba kerülhet zöldmezős vállalat alapítás is. A Synergion alapvetően felhasználói bázist, értékesítési csapatot és szolgáltatási infrastruktúrát keres, mivel a technológiai szakértők Budapestről és az Infinity brno-i irodájából le tudják fedni Szlovákiát.

Kérdésre válaszolva Gyurós elmondta, hogy a vállalat pénzügyi helyzete a tervek szerint alakul, ami azt jelenti, hogy az első negyedév végén még várható kisebb veszteségek, viszont a félév végére már egyenesbe jön a cég; ezt követően erőteljes fejlődési pályára akarnak állni.

Schopp Attila

### Az Infinity

A cseh vállalatot 1992-ben alapították, 1994 óta működik részvénytársaságként. Több mint 150 alkalmazottja van, irodái működnek Csehország öt városában. Az általa képviselt cégek között van a Compaq, a Cisco, a Microsoft, a HP, a Nortel, a Novell és az SAP. Főbb ügyfelei között megtalálható a Cseh Nemzeti Bank, a cseh földhivatal, a cseh államvasutak, a Skoda autógyár vagy a Czech Telecom. A cég tavaly 852 millió cseh koronás összforrást ért el, amelyből mintegy 30 millió koronás működési profitja származott.

## Sikerese volt a tavaszi Decus

Idén Balatonfüreden rendezte meg a Compaq Magyarország a Digitaltól megörökölt hagyományos szakmai konferenciáját, a valamikori DEC-felhasználókat tömörítő Decust. A konferencia ez évben is a nagyvállalati felhasználóknak nyújtott információkat, koncentráva a pénzügyi, távközlési, államigazgatási, adattár- és elektronikus kereskedelmi alkalmazásokra. A Compaq az esemény első napjának lezárásaként kerekasztal-beszélgetést szervezett az érdeklődőknek, amelynek

fő témája – a hallgatóság kérdései alapján – a VMS operációs rendszer jövője volt. A résztvevők kérdéseiből kitűnt, hogy ebben a körben továbbra is számítanak a VMS-re. Hiányolták viszont a nagyobb mennyiségű honosított alkalmazást. Haraszti Attila, a Compaq infrastruktúra-üzletágának igazgatója részletesen is kifejtette: az Egyesült Államokban igen elterjedt a VMS. Így támogatására a cég hosszú távú elkötelezettséget vállalt. Érdekes vita zajlott a Unix- és Linux-„hívők”

között, amelyből kiderült: nagyvállalati körben szinte mindenki világot látja, hogy az egyébként ingyenes Linux sem használható támogatás nélkül, ez esetben viszont pontosan ugyanannyira költséges, mintha Unixot alkalmaztak volna. Ráadásul – mint arra egy banki körből érkező szakember felhívta a figyelmet – a Linux mögött álló jogi garancia ereje nem azonos a unixos rendszerek gyártóinak ilyen irányú elkötelezettségével.

R. G.

### IGY SZAVAZTUNK

Március 16. és 23. között a következő kérdésre vártuk a [www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu) olvasóinak választát:

Ön milyen összeállítást látna szívesen a Computerworld Számítástechnika „Irányvonalak” című CD-mellékletén?

- A válaszok:
- Szoftver, 2000-2001 – 26 százalék
  - Távközlés, 2000-2001 – 24 százalék
  - Megszoktam, hogy az online archívumban kereselek meg azt, ami érdekel – 24 százalék
  - Hirdetés, 2000-2001 – 16 százalék
  - Semmi szükség a CD-re – 8 százalék

## Szuperszámítógép a NIIF-ben

Március 21-én, Pokorni Zoltán oktatási miniszter jelenlétében átadták a Nemzeti Információs Infrastruktúra Fejlesztési Iroda (NIIF) új szuperszámítógép-központját, illetve a hozzá kapcsolódó 3,5 gigabit/másodperc összkapacitású HBONE internetes gerinchálózatot (A hálózatfejlesztés menetéről előző számunkban olvashattak interjút). A hazai kutatási, tudományos és felsőoktatási intézményeket kiszolgáló Sun Ultra Enterprise 10000 kiszolgáló a 462. a világ szuperszámítógépeinek 500-as listáján.

Nagy Miklós, a NIIF igazgatója köszöntőjében elmondta, hogy az esemény az egész hazai internetező

program egy 1999-es kormányhatározattal kapott új lendületet, amikor is közvetlen költségvetési támogatással megvalósított célprogram lett belőle. 2000-ben a program költségvetése 1,3 milliárd forint volt. Tétényi kiemelte, hogy az új szuperszámítógép képességeit számos kutatási-fejlesztési projekt tudja kihasználni. A nagy sebességű hálózatnak köszönhetően – amely 12 végponthoz 155, további 23 végponthoz pedig 34 megabit/másodperces összeköttetést biztosít – megszűnt a távolság Budapest és a vidék közt. További 400 felsőoktatási, kutatási és közgyűteményi intézmény városi MAN-hálózatokon vagy 64. 128.

sávszélesség 155 megabit/másodperc, ezen belül 50 százalékos a tengerentúli hozzáférés aránya.

A tervekről szólva Tétényi elmondta, hogy már folyik az új alkalmazói projektek beindítása.

A Starfire számítógép 96 UltraSPARC processzort és 32 gigabájt memóriát tartalmaz, másodpercen-

ként 60 milliárd lebegőpontos művelet végrehajtására képes. Alkalmas arra, hogy dinamikusan több virtuális doméنت konfiguráljanak rajta, azaz gyakorlatilag több különálló számítógépként használják. A listaáron mintegy 2 milliárd forintba kerülő gépet a NIIF 140 millió forintért kapta meg (ebben hároméves

karbantartási díj is benne van). Keresztesi János, a Sun Magyarország igazgatója elmondta, hogy a világcég az oktatási-kutatási intézményeknek fenntart egy támogatási programot és pénzügyi alapot; ez tette lehetővé a hatalmas árengedményt.

Schopp Attila

## Szórakoztat az Intel

A szinte kizárólag az üzleti alkalmazásokra koncentráló cégekkel szemben az Intel komoly piacot lát az otthoni PC-használat kibővítésében. Ezért immár két éve fejleszt és gyárt otthoni használatra szánt szórakoztató, illetve a tanulást elősegítő, a PC-hez kapcsolható eszközöket. Ezeket mutatta be a cég hazai képviselete a március 20-i sajtótájékoztató. A két legfrissebb eszköz a január elején bejelentett Intel Pocket Concert audioléjátész és a webtablet. Az utóbbi prototípusát ki lehetett próbálni az Intel Developer Forumon, ahol a végleges specifikációt is közzétették. Az FM rádióval egybeépített audioléjátész MP3 és WMA (Windows Media Audio) állományokat tud lejátszani, 128 megabájtos memóriájában négyórányi zenét és több mint 20 óra beszédlevélt tárolhat. A PC-hez USB porton át csatlakoztatható, beépített lejátszóprogramja cserélhető, így ké-

sőbb más formátumú audioállományokhoz is használható. A lejátszó kiskereskedelmi ára 300 dollár, otthoni, illetve gépkocsiban való kihangosításhoz tartozékok vásárolhatóak hozzá.

A webtablet processzorral és memóriával rendelkező, saját böngészőt futtató, billentyűzet nélküli, tollal használható eszköz. Drótnélküli kapcsolatban van a PC-vel, és a számítógép internetkapcsolatát felhasználva a lakásban gyakorlatilag bárhol böngészhetünk vele a weben, miközben a PC-n más munkát lehet végezni. A webtablet még nem kapható, de a tervek szerint ebben az évben piacra kerül.

Tavaly augusztusban hozták forgalomba a Pocket PC Camerát, a digitális fényképezőgépet. Nyolc megabájtnyi memóriájában 128 darab VGA felbontású (640x480 képpont) kép vagy kétpercnyi mozgóképfér el. Nálunk is kapható a QX3 digitá-

lis mikroszkóp és a Me2Cam digitális kamera. A mikroszkóp nagyítása 10-, 60- és 200-szoros, és PC-hez csatlakozva a képernyőn jeleníti meg a képet. A Me2Cam videokamerához olyan szoftver jár, amellyel a kép beépíthető az erre felkészített videojátékokba.

Egyszerűen építhető ki drótnélküli hálózat az Intel AnyPoint Home Network eszközökkel. Az adó/vevő egység USB porton csatlakozhat a PC-hez, a drótnélküli hálózatoknál megszokott Access Point egységre nincs szükség, a PC-k egyenrangú hálózatot alkotnak.

A Pentium 4-es processzor az Intel szerint különösen alkalmas digitális audio- és videoállományok kezelésére, és a kiterjesztett PC (Extended PC) koncepció jegyében született termékek megsokszorozzák a számítógép otthoni felhasználási lehetőségeit.

Csörös Sándor



Nagy Miklós és Keresztesi János

közösség számára kiemelkedő fontosságú, hiszen a NIIF hálózatát 400 ezer felhasználó éri el, azaz a magyar internetezők fele. Tétényi István, a NIIF Műszaki Tanácsának elnöke szerint az infrastruktúra-építési

illette 512 kilobit/másodperces digitális bérelt vonalakon csatlakozók a nagy csomópontokhoz. (A HBONE kialakításában, illetve működtetésében részt vett a Cisco, a Matáv és a Vivendi V-Com is.) A nemzetközi

**14.990 Ft + áfa**  
Ajánlott végfelhasználói ár

**Napjaink színes ceruzái**

**LEXMARK 2400**  
Fotóminőségű tintasugaras nyomtatók otthonra is!

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

Libra Computer Kft. • 1111 Budapest, Bartók Béla ut. 18. Tel.: 381-0750, fax: 381-0743, libra@libra.hu, www.libra.hu  
Tízéves Számítástechnikai Kft. • 1161 Budapest, Rakóczi ut. 42. Tel./Fax: 406-4444, dt@tizeves.hu, www.tizeves.hu  
RCE Kft. • 1118 Budapest, Sturdok u. 1. Tel./Fax: 246-5057, net@mail.datanet.hu, www.rce.hu  
Rado Computer Kft. • 2002 Győr, Pálffy u. 3. Tel./Fax: 06-96-210-797, info@radocomputer@vodafone.hu  
Co-Net Computers Kft. • 7100 Szekszárd, Kőköny Rtp. 1. Tel.: 06-74-312-207, fax: 06-74-310-068, info@co-net.hu, www.co-net.hu  
SP Kft. • 7400 Kaposvár, Atyi Erőre u. 2. Tel.: 06-82-311-525, fax: 06-82-421-185, fsvsp@sp.hu  
Tele-Comp szaküzlet • 5500 Békéscsaba, Bartók Béla ut. 48-50. Tel.: 06-66-520-800, fax: 06-66-451-088, tomtech@mail.datanet.hu

### „Az e-üzletvitel IT technológiája”

címmel

Az IBM Magyarországi Kft. és az IQSOFT közös szeminárium sorozatot indít március 29-től!

(Az előadások időtartama 3 óra, a részvétel díjmentes! Jelentkezéseket korlátozott számban fogadjuk!)

#### Március 29. 11 órától

##### Helyszín:

IBM Magyarországi Kft., 1117 Budapest, Neumann János u.1. IV. em.

„Az e-business infrastruktúra alapjai”

- Vállalati portál
- Alkalmazásvázlatok
- Többesutasítás, személyre szabott megjelenítés
- Az előadás bemutatja az IBM WebSphere® terméksorozat felhasználási lehetőségeit az e-infrastruktúra építésében.

#### A szeminárium sorozat további előadásai

- Április**
- Alkalmazás integrálás (EAI) és vállalatközi üzleti kommunikáció (B2B)
- Május**
- e-development: jobb minőségű szoftvert rövidebb idő alatt
- Szeptember**
- CRM és BI az e-üzletben
- Október**
- Információkezelés: Tartalom és tudáskezelés

Jelentkezés és bővebb információ:

IQSOFT Rt. Ertnér Imola 236-6420, iertner@iqsoft.hu

Figyelje WEB oldalainkat - www.ibm.com/hu/software, www.iqsoft.hu!



## B2B portál az agrárágazatban

Március 20-án, az IBM Magyarország által szervezett felhasználói napon jelentették be, hogy új B2B portál jelent meg Magyarországon. A mezőgazdasággal kapcsolatos szolgáltatásokat és híreket kínáló Agriportalt az IBM két üzleti partnere, a Formula 400 Kft. és az Aspen Kft. hozta létre. Az alapítók célja, hogy 2003-ra az agrárbeszerzési piac akkori becsült 600 milliárd forintos forgalmának 15 százaléka az Agriportalon keresztül bonyolódjék. A sajtótájékoztatón kiadott anyagok szerint a portál piaci információkat biztosít minden felhasználójának, segít megtalálni nekik a megfelelő partnert és a legjobb árat – a földrajzi távolságtól függetlenül. Az Agriportál három területet fed le:

B2B-kereskedelem (piactér), hír-ügynökség és szolgáltatások.

Az Agriportál az IBM eServer iSeries kiszolgálójára épül, amely az IBM AS/400-as gépcsaládjának egy változata. A kiszolgálóra megbízhatósága miatt esett a választás.

Keith Rutledge, az IBM CEMA értékesítési vezetője elmondta, hogy az iSeries család folyamatos továbbfejlesztés alatt áll. Április elején várhatóan bejelentik, hogy a gépcsalád külön partíción támogatja majd a SuSE, a Caldera és a Red Hat Linux-verziót.

A megoldás előnye, hogy az OS/400 környezetben futó Linuxokhoz külön erőforrások – meghajtók, hálózati kártyák stb. – rendelhetők. További fejlesztés, hogy a géphez

már kapható az eredetileg Lotus alapú iNotes, a levelezést és határidőnapló-szolgáltatásokat végző kiszolgáló, amelyet a Microsoft Exchange rendszerek ügyfeleinek szántak. A szolgáltatással az IBM-nek az a célja, hogy felváltsa a meglévő Exchange kiszolgálókat. „Egy IDC tanulmány szerint 50 millióan használnak Exchange-klienseket a világon. Ez számításaink szerint 500 ezer Exchange kiszolgálót jelent, vagyis kiszolgálónként 100 felhasználót. Az iNotes kiszolgálóval viszont 1000-tól akár 10 ezerig is növelhető a felhasználók száma anélkül, hogy a felhasználó gépén bármit meg kellene változtatni” – tette hozzá Rutledge.

K. Z.

## Céget vett a Novell

A Novell hazai képviselője március 19-ei sajtótájékoztatóján jelentette be, hogy az anyacég felvásárolta a Cambridge Technology Partners nemzetközi informatikai szolgáltatásokat és vezetői tanácsadást kínáló céget. A felvásárlás részvénycserével történt: a Novell 0,668 darab részvényt adott minden Cambridge-részvényért. Az üzlet értéke

szaldóval zárt. Mint Szittyu Tamás, a magyar Novell-képviselő vezetője elmondta, a lépés logikus folytatása a cég eddigi stratégiájának, amely arra irányul, hogy ne csak gyártója legyen a platformfüggetlen, cím tár alapú hálózati szolgáltatásoknak, hanem tanácsadással és komplex szolgáltatással értékesítse azokat.

A cégen belül a tanácsadórészleg, a Novell Consulting Services ma 350 konzultánssal dolgozik, és a bevétel 5 százalékát adja. A két évvel ezelőtt kitűzött célt, hogy 2002-ben az összbevétel 30 százaléka származzon a konzultációs szolgáltatásokból, kizárólag belső fejlődéssel nyilván nem lehet elérni. Minthogy a Novell-alkalmazottak száma ma 4500 fő, beolvadás helyett inkább a két cég egyesüléséről lehet beszélni.

A várakozások szerint a 2001-es pénzügyi évben a két cégnek együtt 1,2 milliárd dolláros bevétele és részvényenként 18 cent nyeresége lesz. A 2002-es pénzügyi évre 24 százalékos növekedést, mintegy 1,6-1,7 milliárd dolláros bevételt vár a Novell vezetése. A vezérigazgatói posztot a Cambridge elnöke-vezérigazgatója, Jack Messman veszi át, aki az 1980-as években már dolgozott a Novellnél, és azóta is folyamatosan tagja az igazgatótanácsnak. A jelenlegi vezérigazgató, Eric Schmidt 1997 óta tölti be a pozíciót, marad az igazgatótanács elnöke és vezető stratégiaja.

Cs. S.



Jack Messman

a Novell-részvények március 9-ei záróárát figyelembe véve 266 millió dollár.

Az 1991-ben alapított Cambridge-nek 19 országban összesen 3400 alkalmazottja van, Kelet-Közép-Európában, így Magyarországon azonban nincs irodája. A tavalyi árbevétel elérte az 500 millió dollárt, de a cég nyereséget nem termelt, null-

M. A.

## Kiteljesedett szoftverstratégia

Mostanra teljesedett ki a Hewlett-Packard tavaly júniusban meghirdetett szoftverstratégiája. Akkor határozta el a cég, hogy befektetéssel, akvizíciókkal erős szoftverüzletéget hoz létre, így integrált szolgáltatásokat nyújt ügyfeleinek – tudtuk meg a cég bécsi tájékoztatóján.

A HP szoftverkínálata lényegében két, egymással együttműködő csomagból, a Netactionból és az OpenView-ből áll. A két csomag együtt 25 új megoldással támogatja a HP szolgáltatáscentrikus elképzeléseit.

A Netaction az üzleti folyamatok felgyorsítását szolgálja és lehetővé teszi, hogy a HP ügyfelei rövid idő alatt kifejlesszék, integrálják és „hadrendbe” állítsák e-szolgáltatásait. A szoftvercsomag egyesíti a nemrégiben felvásárolt Bluestone Software middleware termékét a Hewlett-Packard meglévő programjaival (így a HP Process Managerrel és az e-Speakkel). A middleware-t, amely a Netaction középpontjában áll és a Bluestone Total-e-Server alkalmazáskiszolgálóján alapul, a

Hewlett-Packard Internet Operating Environment (IOE) néven kínálja, és Java (J2EE), illetve XML-megoldásokat tartalmaz.

Ehhez csatlakozik a HP OpenView, amely a korábbihoz képest kibővített változatban kínál végponttól végpontig terjedő menedzsmentmegoldásokat hardverhez, alkalmazáshoz, rendszerekhez, szolgáltatásokhoz, hálózatokhoz, tárolórendszerekhez, valamint az internethez.

M. A.



the e-developers' company

Minden érdeklődőt szeretettel várunk az IQSOFT

### E-business felsőfokon!

Az e-business infrastruktúra kialakításának gyakorlati megközelítése a versenyelőnyre törekvő vállalatok számára

című rendezvényére!

Helyszín: Atrium Hyatt Budapest Szálló (V., Budapest, Roosevelt tér 2)

Időpont: 2001. április 12. (csütörtök), 10 óra

#### A délelőtti programból:

- Csodaszere-e az e-business? – Realitások és lehetőségek
- Az e-business infrastruktúra anatómiája
- Integrált rendszerek integrációja – Vállalatközi kapcsolatok
- Mikor lehet, mikor kell? – Üzleti folyamatok a hálón
- A kapu és ami mögötte van – Vállalati portálok

#### 14 órától:

Informatikai eszközök és megoldások az e-business infrastruktúra kialakításához, valós gyakorlati példák bemutatásával.

A rendezvényen való részvétel díjtalan!

Jelentkezés és bővebb információ:  
Tel: 236-6410 (Ábrahám Katalin),  
e-mail: abraham@iqsoft.hu

Figyelje WEB oldalainkat! [www.iqsoft.hu](http://www.iqsoft.hu)

Ki védí az Internetet?

FireWall-1  
RealSecure  
VPN-1

CHECK POINT®  
Software Technologies Ltd.



Mi védjük az Internetet!

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



1016 Budapest, Hegyalja út 5. Telefon: 488 7700 Fax: 488 7709  
web: <http://www.2f.hu/> e-mail: [info@2f.hu](mailto:info@2f.hu)



## HÍREK

Négy, az ITU-ban együttműködő kormányok és vállalatok közös álláspontját tükröző „véleményt” fogadott el az IP-telefonáról a szervezet harmadik World Policy Forum-a.

A résztvevők osztják a következő nézeteket: az IP-technológiák rugalmassága hozzájárul a hang- és adathálózatok integrációjához, lehetővé téve a szolgáltatóknak a szinergiák kihasználását és ezzel a költségszökkenést; az IP alapú hálózatok kialakítása jótékony hatással lehet a felhasználókra, a különféle iparágakra és általában a gazdaságra, mert elősegíti a műszaki és piaci innovációt, valamint a gazdasági fejlődést; az IP-telefonia és az erre épülő alkalmazások komoly lehetőséget biztosítanak minden országnak, hogy a kommunikációs és az informatikai technológiák összeoldására reagáljon; a mobil-, vezeték nélküli hálózatok is átterjednek IP alapú architektúrára, hogy integrált hang-, adat- és multimédiás szolgáltatásokat kínálhassanak; az IP-telefonia nagymértékű potenciális bevételi forrást jelent a szolgáltatóknak. Az ITU azon a véleményen van, hogy az IP-telefonia fejlődése szükségessé teszi a távközlési szabályozás jelenlegi rendszerének felülvizsgálatát. A négy vélemény teljes szövege hamarosan olvasható lesz a <http://www.itu.int/newsroom/wtpf/Opinions.html> oldalon.

Új terméket mutatott be a Nokia, amelyet a mobil elektronikus kereskedelmi szolgáltatások iránt érdeklődő pénzügyezeteknek szán.

A Nokia Activ Signet Solutions különféle biztonsági szabványok és protokollok figyelembevételével készült, hogy lehetőséget adjon a biztonságos tranzakciókra, hitelesítést kínáljon digitális aláírásra és védje az ügyfeladatokat. A termék várhatóan az év második negyedében jelenik meg a piacon. A felhasználónak már alkalmaznia kell hozzá a Nokia Activ Server Enterprise Editiont és a Nokia Activ Security opciókat az ügyfél-hitelesítés támogatásával. A Nokia bejelentése néhány nappal követte az Ericsson akcióját, amelyben a svéd cég Mobile Commerce Platform néven, csomagban kezdte árusítani néhány, már piacon lévő termékét. Egyes szakértők szerint az m-kereskedelem még messze van a kiteljesedéstől; előbb-utóbb komoly szerepet fog játszani az üzleti életben, de a szegmens fellendítéséhez a mobilgyártóknak nem csupán hardvert, hanem alkalmazásokat is kínálniuk kell. A tradicionális szoftvergyártók ezek után feltehetőleg szívesen beszállnak a versenybe. (IDGNS, Amsterdam)

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

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



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

# ADSL itthon és külföldön Kis ügy vagy nagy ügy?

► Folytatás az 1. oldalról

Kis ügyről vagy nagy ügyről van szó, tette fel a kérdést vitaindítójában Takács György, a Hírközlési Főfelügyelet (HÍF) távközlési igazgatója. Ha a nyugat-európai gyakorlatot tekintjük, az ADSL minden bizonnyal kis ügynek tekinthető: régóta ígéri, de még mindig nem ért el döntő átörést a piacon. Az Európai Alternatív Szolgáltatók Szövetségének 2001. január 29-én közleménye szerint az ADSL technológiával működtetett vonalak száma az összvonalakhoz képest egyedül Németországban közelítette meg a 2 százalékot. Az Egyesült Királyságban – ahol a kérdés a legnagyobb vihart kavarta – még az 1 százalékot sem érte el; a két évvel ezelőtti indulás óta a beharangozott 2 millió helyett mindössze 21 ezer vonalat helyeztek üzembe.

A gyakorlati tapasztalatokkal némileg ellentétes az a vehemencia, amellyel az Európai Unió megfelelő

koncessziós szerződésekkel tulajdonképpen kezelhető a teljes kérdéskör. A viták elkerülése érdekében azonban a Miniszterelnöki Hivatal Informatikai Kormánybizottsága (IKB) kezdeményezte az 1992-es távközlési törvény módosítását. Az előfizetői hurok részleges átengedését egyértelművé tevő, teljesen EU-konform szövegváltozatot a HÍF elkészítette, az államigazgatási egyeztetések megtörténtek. Az anyag jelenleg az IKB-nál van. Politikai döntés kérdése, hogy megszületik-e a törvény módosítás, vagy csak az egységes hírközlési törvény szabályozza majd pontosan a kérdést.

Az előfizetői hurok részleges megosztása tehát, valamint az erre alkalmas technológia, az ADSL – valóság. Megvannak a jogi keretek, kialakították a feltételeket. Ennek dacára az új technológia a vártnál lassabban terjed. Takács György rámutatott: természetesen, hogy a forgalmuk növelésében érdekelt szolgáltatók, valamint a berendezés-

puló akciója. Szintén növelte az érdeklődést, hogy február elseje óta már nemcsak ISDN mellett, hanem analóg telefonvonalon is igényelhető az ADSL.

Kocsis Ferenc szerint nem hátráltatja az ADSL terjedését a nagykereskedelmi ajánlatnak az a kikötése, hogy a társzolgáltatókat 6 hónap alatt legalább 200 vonalat kell értékesítenie. Egyrészt ez a szám önmagában egyáltalán nem tekinthető irreálisan magasnak, másrészt a nagykereskedelmi feltételek a 200-as értékesítési darabszám esetleges későbbi eléérésekor, annak időpontjától is érvényesíthetők.

Jelenleg a Matáv hozzáférési szolgáltatást nyújt – ennek része maga az ADSL technológia –, közvetve pedig a társzolgáltatóknak nem biztosít kollokációt (fizikai helyet és műszaki feltételeket saját berendezések elhelyezésére és csatlakoztatására). Az előfizetők forgalmát a Matáv saját ATM hálózatán koncentrálja, majd adott régióban egy átadási csomóponton keresztül biztosítja az ADSL-előfizetők forgalmának eljuttatását a különböző internetszolgáltatókhoz. Várhatóan április elejétől a nagy sebességű adattovábbítás az internetszolgáltatókhoz a Matáv IP alapú hálózatán is működni fog. Ez egyrészt technikai könnyebbséget jelent az ISP-eknek, másrészt távolságtól függetlenül teszi a szolgáltatás díjazását.

Március közepén a Matáv Budapest 26 központ és kihelyezett fokozat tápterületén nyújtja a szolgáltatást. Idei terv (várhatóan a harmadik negyedévben valósul meg) a 5 további nagyváros bekapcsolása, valamint a fővárosi ellátási terület növelése. A Matáv előrejelzése szerint 2001 végére mintegy 8-10 ezer felhasználó veszi igénybe az ADSL alapú szolgáltatást. A tervet a kezdeti mérsékelt érdeklődés ellenére reálisnak tartják.

## Piacsüktető ajánlat

A helyi hurok kötelező átengedésére vonatkozó EU-jogszabálytól a gyakorlatban azt várják, hogy – részben a DSL-technikák révén – elsősorban a kis- és középvállalkozások, de a lakosság is élvezheti a távközlési szolgáltatások versenyének árcsökkentő hatását, legalább az internethasználóknak.

Magyarországon a piac mérete lehetővé tenné akár 30 ezer ADSL-előfizetés értékesítését havonta, ám az érintett távközlési vállalatok csekély gazdasági érdeklősége, illetve a vonatkozó távközlési szabályozás hiánya miatt nem várható, hogy a közeljövőben ilyen mértékben terjedjenek el ezek a technikák és szolgáltatások, vélekedett *Bárányiné Sülle Gabriella*, a PanTel stratégiai és üzletpolitikai igazgatója. A Matáv viszonteladói típus szerződésének például több eleme – különösen az értékhozzáadás elhárítására és a csekély viszonteladói árrés – piacsüktető és versenykorlátozó. A helyi hálózat részleges átengedése nem távközlési szabályozásból, a jelen helyzetben törvény módosításra lenne szükség, még akkor is, ha liberalizált szolgáltatások piacra vite-



lérlől van szó. A törvény módosítás azonban hosszabb ideje megrekedt az előkészítés fázisában.

## Kezelhetőségi problémák

Az ADSL eddigi történetét *Bartolits István*, a HÍF elnökhelyettesi tanácsadója a kábeltelevízió és a video-on-demand összekapcsolásának kísérletével hasonlította össze. Néhány évvel ezelőtti a konvergáló médiumok a meglévő infrastruktúrán – a kábelhálózatokon – próbálták meg teret nyerni maguknak, nem sok sikerrel. Hiába volt a média törekvése és a gyártók támogatása, a felhasználók nem kérték a szélessávú interaktív szolgáltatásokból. Az ADSL ezeknek a próbálkozásoknak egy másik válfaja. A példák azonban azt mutatják, hogy a dolgok most sem egyértelmű sikertörténet. Nem indokolt azonban kétségbeesni saját „kudarcunkon”, hiszen nemhogy Nyugat-Európában, de még az Egyesült Államokban sem emelkedik meredeken az ADSL technológiára épülő összeköttetések száma.

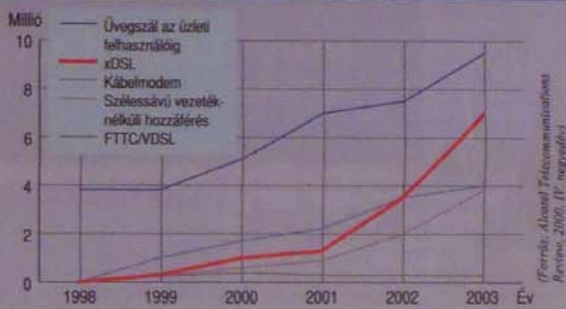
Az Action Information Services úgy becsüli, hogy az amerikai háztartásokban még 2004-ben is létezik annyi kábeltelevízió-előfizető, mint ahány DSL-felhasználó. Nem nevezhető bomba sikernek a 2000-ben elért 700 ezres DSL-szám (nemcsak ADSL, hanem a szélessávú digitális előfizetői vonalak összesen!), s a 2004-re becsült 6,6 millió háztartás sem tekinthető amerikai méretekben óriási számnak.

Ami az Egyesült Államok üzleti szféráját illeti, Bartolits István rámutatott: itt még sokkal inkább jellemző, hogy nem az ADSL, hanem a DSL különféle egyéb változatai (SDSL, HDSL, HDSL2, VDSL stb.) terjednek. A számok azonban itt sem döntenek csúcsokat: tavaly mindössze 370 ezer volt a vonalak száma, s a 2004-es előrejelzés is 3 millió alatt marad.

Technológiában tehát nincs hiány, gondot jelent azonban az új technológiák kezelhetősége. Bartolits István ezt tekinti a terjedés legfőbb gátlójának. Ha egy szolgáltatásnál nem teljesen egyértelmű, hogy a felhasználó mit kap a pénzéért, hogy pontosan mit kell beszereznie, hogy milyen sebességet lehet elérni az új eszközökkel, akkor az bizalmatlanságot szül. A forgalomban lévő DSL-változatoknál pedig vannak bizonytalanságok. Nagy mértékben függ például az elérhető sáv szélessége a fizikai vonal minőségétől, az előfizetői végpont központtól való távolságától. Ezért tűnik ígéretesebbnek a Rate-adaptive ADSL, az a technológia, amely alkalmazkodik a körülményekhez. Bekapcsoláskor automatikusan hozzáigazítja az eszközök paramétereit a vonal aktuális jellemzőihez, így alakítva ki az optimális sebességet.

Mallás Judit

## A szélessávú vonalak ténytázaai és becsült értékei világvizonylatban



(Forrás: Absolut Telecommunications, Pécsi, 2000. II. negyedév)

szervezetei kezdtek el foglalkozni a kérdéssel. A 2000. márciusi lisszaboni csúcserkeztelen valóságos politikai ügyet csináltak abból, hogy még 2000 végéig előtt radikálisan csökkenteni kell az internetezés költségeit. A kis- és középvállalkozások, valamint a lakosság érdekeit zászlajukra tűzve fogalmazták meg az érkezelteket: az előfizetői hurok piacán mindenképpen támogatni kell a versenyt, következtetésül a versenyt lehetővé tevő technológiákat, így az ADSL-t is. Megszületett az európai távközlési szabályozás első rendelete (ez nem irányelv!), eszerint 2000. december 31-étől kötelező az előfizetői hurok átengedése az EU-ban. A rendelet kötelezettségeket ró a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatókra: minden érdeklődő számára azonos feltételeket tartalmazó referencia-ajánlatot kell készíteniük; minden átengedési igényt ki kell elégíteniük; költség alapú árakat kell szabniuk. Ezek alapján minden olyan szolgáltató, amely nem rendelkezik saját előfizetői hálózattal, eljuthat az előfizetői, és kinalhat akár ADSL alapú szolgáltatásokat is. Az EU megfelelő szervezetei tehát nagy ügyként kezelték a kérdést.

Nálunk – mivel az ADSL-nél a versenyszféra tartozó internethozzáférési szolgáltatásról van szó – az érvényben lévő távközlési törvényvel, a versenytörvénnyel és a gyártók érdekei az diktálták, hogy szívessek az ADSL bevezetését. A valóság azonban rácafolta a törekvésekre. A siker kulcsa, hogy lehet-e a nagyobb sebességű kommunikációhoz értelmes alkalmazásokat, vonzó tartalmat kínálni. Nem az új fogja eldönteni az ADSL sikerét (már ma olcsóbb, mint egy 2 megabit/másodperces bérelt vonali összeköttetés), hanem az, hogy tud-e értelmes tartalmat közvetíteni.

## Év végére 10 ezer felhasználó

A várakozások ismeretében az ADSL gyorsabb felfutására számítottak a Matávnál, ám a szolgáltatás újszerűsége némileg magyarizatot ad a kezdeti mérsékelt érdeklődésre, mondta *Kocsis Ferenc*, a termékmenedzser-igazgató igazgatóhelyettese. A kiskereskedelmi ajánlat 2000. szeptember 1-jei megjelenését követően az internetszolgáltatók (ISP) kívártak, de a nagykereskedelmi szolgáltatás november 10-én indulását követően a legtöbb ISP-vel és alternatív társasággal megkezdődtek a tárgyalások. Március közepére három internetszolgáltatóval kötötték szerződést, és több társasággal folynak a tárgyalások.

Lenülett adott az ADSL terjedésének a Matáv február közepén bejelentett, a Matáv nagykereskedelmi ADSL konstrukcióján ala-

Éljen a teljes ellenőrzés  
1@hetőségével



Jelentkezzen  
folyamatosan induló  
bemutatóinkra!!

**MAGIC**  
www.magic-sw.hu

Magic Onyx Magyarország Kft.  
1094 Budapest, Balázs Béla u. 18.  
telefon: 216 99 10  
fax: 216 72 71  
e-mail: sales@magic-sw.hu



nyomon az Ön ügyfélszolgálati szokásainak megfelelően. Azon kívül, hogy mindez gördülékenyebbé teszi az ügyfélszolgálati munkát, rálátást biztosít az ügyfélszolgálati erőforrásainak helyzetére, megmutatja az ügyfelek által feltett kérdésekre adott válaszok átfutási idejét és a szolgáltatási központ jövedelmezőségét is feltekerkezi. Végül is az eService alkalmazásával az ügyfelei elégedettebbek lesznek, Ön pedig tökéletesen kézben tarthatja ügyfélszolgálatának működését.

Az ajánlott szolgáltatások minősége alapvető fontosságú az ügyfelek megtartásában az üzleti élet minden területén. A Magic eService egy olyan – teljes egészében Web alapú – ügyfélszolgálati rendszer, amellyel tökéletesen kézben tarthatja cége ilyen irányú tevékenységét. Használatával a nap 24 órájában, heti 7 napon át személyre szabott interaktív szolgáltatást nyújthat ügyfeleinek. A rendszer minden levelezést, email-t és kérdést központilag tart nyilván és automatikusan követ

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Mert kell  
egy hely!

A Számítástechnika online  
legújabb szolgáltatása a Fórum!

Mit szól hozzá?

www.szamitastechnika.hu  
(vagy rövidebben: www.szt.hu)

**Kodak**

A HIVATALOS  
MAGYARORSZÁGI  
KODAK ÉS DATAFAB  
DISZTRIBUTOR



DIGITÁLTECHNIKA KFT.

Nagy- és kiskereskedelem

Budapest, 1149 Egressy út 5.  
T./F.: 221-6779, 221-6772  
Céltér: 9624 Nagy I. u. 35.  
T./F.: 96517-500, Fax: 517-501  
www.digitaltechnika.hu/kodak  
kodak@digitaltechnika.hu

KERESSE TERMÉKEINKEN A  
"Hivatalos úton forgalmazott  
Kodak termék"  
CÍMKÉTI

DIGITÁLIS FÉNYKÉPEZŐGÉPEK

DC215	1MP	2x	89.920
DC3800*	2MP	x2	132.960
DC3400	2MP	2x3	142.960
DC4800	3MP	3x2	219.920

\*kártyaolvasóval és tokkal; +áfa

COMPACTFLASH MEMÓRIA

10 MB	11.920
18 MB	13.920
32 MB	23.920
64 MB	44.960
96 MB	73.920

KÁRTYAOLVASÓ CF USB

CF USB	12.720
CF PARHUZAMOS	15.920 + áfa



**ÁRCSÖKKENÉS!!!**



**Kodak**  
RFS3600

FILMSZKENNER

3600 DPI FELBONTÁS  
3,6 DENZITÁS, 36 BIT  
USB ÉS SCSI II

36-KOCKÁS FILMET IS TUD  
AUTOMATIKUSAN KEZELNI!



**PAK HARDWARE**  
Nagykereskedés Vizsonteladóknak

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

4 év garancia!

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

Tel.: 273 - 0850  
Fax: 252 - 7680

Web: www.pak.hu  
E-mail: info@pak.hu

Ny: hétfő-csütörtök: 9-17h  
péntek: 9-15h

## README.MAR

Rám köszönt az aranykor  
avagy a Matáv beköt

Február második felében jártunk, vasárnap hajnal volt, valamivel napkelte előtt, amikor az éjszaka rémei még jó erőben érzik magukat, a csendesnek és üresnek látszó lakás valójában ártó szellemektől hemzseget, láthatatlan kísértetek ólálkodnak a hallban, és démonok lapulnak a zongora alatt.

A legkevésbé jó alkalom arra, hogy a számítógépet piszkáljuk, ha mégis felébredne az ember, és úgy érzé, nem sikerül újra elaludnia, csapjon be egy deci szilvapálinkára, attól majd sikerülni fog.

Nem volt otthon szilvapálinkám, sőt semmi egyebem, ez lehetett a baj. Informatikával foglalkozó magánszemély mindig tartson tőmény alkoholt a háznál. Vagy legalább sör, vagy akármit. Továbbá egy civilizált közép-európai polgár vasárnaponként a tűzhelyen gyöngyöző húsleves illatára ébredjen, valamikor úgy délelőtti tíz után. Nem pedig éjszaka.

Utólag, persze, mindig bölcs az ember, de most még nem tartunk ott. Most még éjszaka van, s én bekapcsolom a gépet, belépek az internetbe és le akarok tölteni valamit. Mentésemre szolgáljon, hogy hétvége van, és tapasztalataim szerint hétvégén a háló nagyon lelassul, napközben vagy pláne este jóformán használhatatlan. Hajnalban oké. Igaz, holnap jön a Matáv embe- re és létrehozza az ADSL kapcsolatot, miáltal is méltatlan személyem és említésre se méltó vállalkozásom végérvényesen és visszavonhatatlanul az informatika aranykorába lép.

Holnap kilenc és egy között.

Már ha a Matáv embere csakugyan eljő.

De mért ne jönne, ha megígérte, kérdem magamtól. Ez neki a dolga, nem igaz?

## Az éden kapujában

Eldöntöm a BullsEye-t, ő megkérdezi, keresheti-e önmaga újabb verzióját, kegyes vagyok hozzá, azt mondom, igen. Talál is ilyet, de vajon letölteni, installálni szabad-e neki? Megint csak igent mondok, ezzel ezt a napomat már sírre is raktam. Ebből ugyanis rendszer-újratelepítés lesz, noha én ezt még nem tudom.

Egyelőre csak két halál van, valami olyasféle indokkal, hogy „unexpected kernel mode trap”. Zivataros múltamból ilyenre nem emlékszem, sőt, ami azt illeti, két halál is rég volt, amióta Varunát rendbe hozták, egyet se láttam.

De íme van megint.

A rendszer újraindul, utána semmi. Amint a BIOS a Windows 2000-nek adja át a teret, csönd lesz és sötét.

Megint újraindítom, a javítókonzolról lecsékkellek a C: meghajtóra, de az rendben levőnek látszik.

Megint újraindítom, azt mondja, hogy ellopták a boot.ini-t. Aztán kirak egy szép, keretes üzenetet:

*Isass.exe - System error  
Security Accounts Manager initialization failed because of the following error: The security ID structure is invalid. Error Status: 0xc0000078. Please click OK to shutdown this system and reboot into Safe Mode, check the event log form more detailed information.*

Újraindítom, Safe Mode, de ez az üzenet persze akkor is megjelenik. Nyomok egy escape-et, újraindul.

Azt mondja, hogy *Isass.exe - No Disk. There is no disk in the drive. Please insert a disk into drive \Device\Harddisk2\DR6.*

Megint nyomok egy escape-et, újraindul.

Most akkor megnézzük, mi az istennilya ez. Próbálok a javítókonzolra, valami haladás csak van, mert most kéri tőlem az adminisztrátori jelszót. Előbb nem kérte. Beírom, nem fogadja el, beírom még egyszer, akkor se fogadja el. Talán nem is ez az? Beírom a másik lehetséges variánst, azt se fogadja el.

Igy szórakozunk egy darabig, de ő csak kitar az azon véleménye mellett, hogy hülye vagyok és elfelejtettem a jelszavamot. Amiben mellesleg még igaza is lehet, ámde ezt már nemigen fogjuk megtudni. Közben kivilágosodott, és egyre ve-

kifogok, meg ám ez, mint a parancsolat, közben felhozom az újságokat, felteszek egy kávét, még ki se főtt, és lám, a rendszer már a helyén. Már a vírusirtót pakolom föl-felé, aminek persze a világon semmi értelme nincs, ezt a gépet nem kell külső csapásoktól, ármánytól, veszedelemtől óvni, merthogy ez a gép maga a csapás, az ármány és a veszedelem. És persze nincsenek rajta fontos információk, nincs rajta az életművem, nincs rajta jóformán semmi.

Azt a semmit óvom most a vírusok ellen, noha közben látom, hogy víruskeresés közben is beáll a kék halál. Ezzel együtt nemcsak vírusirtót teszek föl, hanem védőgátat is, a peszterü ZoneAlarmot, aztán persze a PsiWin 2.3.2-t, ami immár a Windows 2000-rel is működik, miáltal a netBook problémamentesen tudom Varunára backupolni. Ez nagyjából olyan, mintha a biztonság kedvéért a motorházatétön hagyánánk az autó tartalékkulcsát, arra az esetre, ha elveszítjük a másikat. Szerencsére meggy ez fordítva is, ami Varunán fontos volt, az már rég a netBookba dugott CompactFlash kártyák valamelyikén található, a továbbiak pedig eleve ott jönnek létre. Most ez speciel nem igaz, most Varunán írok, minthogy találtam egy jópofa ingyenes szövegszerkesztőt, egyébként már inkább a netBookra áll rá a kezem. Hogy odaszoktam, az nyilván nemcsak a netBook érdeme, ha-

tam. Teszek rá oprendszert, mindenféle alkalmazásokat, piszkálom, örülök neki, jól elvagyunk.

Dolgozni nyilván nem ezen fogok. Dolgozni akkor lehet, ha az ehhez szükséges eszközállományt egyben megvettem valakitől, és ha beáll a krach, akkor hívom a sárka cédlulára



alatt. Tehát kevesebb, mint háromszázezer forintért.

Ennyiórt áruházi pécét lehet venni, féltőn a zöldséges pulit és a leárazott malajziai békaember-uszo-



2. kép

felírt számot, Józsi, gyertek, leált a mosoda.

Józsi pedig jön, és gyorsan rendbe rak mindent, ellenkező esetben jól lebarbolom.

A netBook tipikus felhasználója nagyvállalati környezetbe illő megoldáskészletet vásárol, és ez nyilván jó neki. Én szélsőségesen nem-nagyvállalati környezetet vagyok ugyan, ezzel együtt a netBook, mint olyan rendszer, amelynek minden porciája ugyanonnan jön, nagyon békeséges hangulatba bír ringatni, mert azt tudom, hogy ha bármi problémám volna a netBookkal, hívnam a Psiont, és ők tennének is valamit. Ha viszont van egy még oly jó istállóból való pécém, és az kezd beinteni, ki a francot hívhatok? Ha szoftveroldalon kezdék reklamálni, és csakugyan súlyos a helyzet, akkor rá fognak mutatni, hogy ez hardverhiba, és ebben még igazuk is lesz, mert hát csaknem bizonyosra vehető, hogy a hardver csakugyan kakis. Ha viszont hardveroldalon kopogtatok, akkor ki fog derülni, hogy szoftverhibával állunk szemben, végül ott állok a kettő között, a gép meg vagy működik, vagy nem működik, pont, mint az én Varunám.

Hát ezért van az, hogy számítógépért nem szívesen adok pénzt, de ha mégis muszáj, akkor nagyon szennvedek.

Illetve most szemet szúrt valami, persze mire ez a szöveg a nyájas olvasó elé kerül, addigra akármi történhet, például megszűnhet a Sun, viszont egyelőre túl friss hírről van szó. Ízlelgetem.

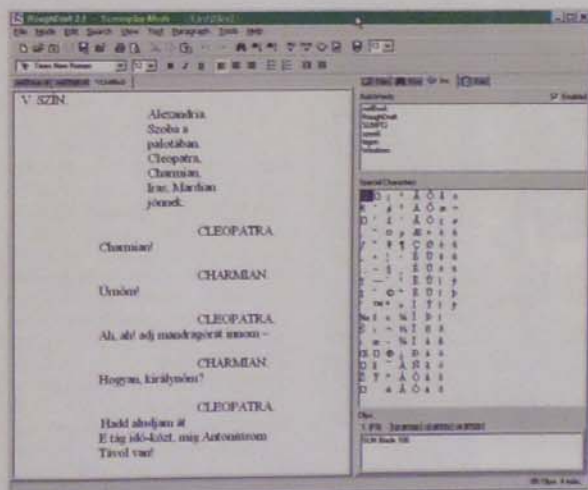
Sun munkaállomás ezer dollár

nyok között. Most pedig Sun munkaállomás, ami mindaddig oly távol esett az éhenkórász adóalány lehetőségétől, mint mondjuk a hajléktalanszálló törzsközlőszégtől a magánrepülőgép beszerzésének a gondolata.

És lám.

Jó, az a háromszázezer a gyakorlatban nem háromszázezer, mert először is, ugye, nincs benne a monitor, bár a 19 hüvelykes Hitachi CM753ET, amit most bámulok, egy darabig még kitart. Másodsorban külön pénz a SUNPCI társprocesszor-kártya, tehát a pécé, ami a Sun munkaállomáson belül működik. Ha valami okból mégse volna világos a nyájas olvasó számára, miről is van szó, részletezzük. Tehát a Sun Blade 100 munkaállomás egy 64 bites UltraSPARC processzorral ellátott, Solaris 8-at futtató küttyű, maximum 2 giga RAM-mal. Nem pécé. Viszont bele lehet nyomni a SUNPCI kártyát, amin egy 600 megahertzes Celerronnak megfelelő processzor és maximum 512 megabájt RAM lehet, és akkor a munkaállomásunkban van egy külön pécé, amin futtat, mondjuk, a Windows 2000, mégpedig a Solarissal egyszerre. A pécé és a munkaállomás a perifériákon megosztózik, bár külön monitorok is lehet, a Solaris és a Windows között adatokat lehet mozgatni a vágólapon át.

A Sun Blade 100 munkaállomás éppúgy egyetlen helyről jön, ahogy egyetlen helyről jött a netBook. Ugyanaból a családból való a grafikus kártya, az alaplap és a processzor, az egészet a Sun gyártotta,



1. kép

sebb a reményem arra, hogy ezt a telepítést valaha is használni fogom.

Úgyhogy csinálunk egy másikat. Negyvenkilenc nap telt el az esztendőből anélkül, hogy az operációs rendszert egyszer is újratelepíttem volna. Igaz, hogy ebből fél hónapig nem voltam itthon, ám akkor is nyilvánvaló, hogy ez immár tarthatatlan.

Fél hétkor frissen, kipihenten ne-

nem a Varunán gyakorlatilag zűntelenül zajló sajnálatos eseményekből következik, de persze a netBook más élmény, más létszemlélet, más-fajta világgép.

A pécé a végtelen variálhatóság vagy másképpen a végtelen szabadság birodalma. Veszek egy házat, egy alaplapot, meghajtókat, videokártyát, monitort etc., összedugdosom, olyan gépem lesz, amelyet akar-

de a Suné az operációs rendszer is meg a komplett – és ingyenes – irodai programcsomag is. Ha tehát valami nem működik, akkor nem Mari nének vagy Béla bácsinak kell eldöntenie, hogy ez mostan hardvagy szoftverhiba-e, hanem kihívjuk a duguláshárítókat, rámutatunk a jószágra, azt tessék újrabörözní, nekem mindegy, hogyan.

Hajszálra, mint a netBook esetében, csak persze a Sun Blade 100 teljesítménye nagyságrenddel magasabb, mint amire valójában szükség-

Előbb „unexpected kernel mode trap”, aztán „kmode exception not handled”, aztán nem találja a registryt. És e gép hátán akarok én az informatikai paradicsomba belovagolni.

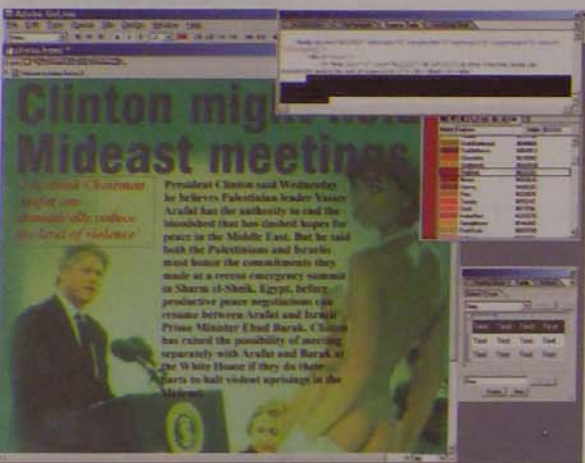
Tévely. Közben a Sun Blade 100-ra vonatkozólag is belém hasít a kétely, mert hát honnan veszem én, hogy a Matávnet Solaris alatt is létrehozza nekem az ADSL kapcsolatot? Ezen rágódok egy keveset, aztán úgy döntök, hogy nyilván létrehozza,

konylemezre. Ha tehát Varuna végképp a tévely örvénylő mélységeibe hanyatlak, sőt kifejezetten szépírók számára készült, Három üzemmódja van, normál, forgatókönyv és színdarab/rádiójáték, ebből a másodikat látjuk az 1. képen. Így festene az Antonius és Cleopatra első felvonás ötödik szín eleje, ha Shakespeare az amerikai forgatókönyvek konvenciói szerint gépelte volna. Honnokban ez a szolgáltatás nem sokat ér, részint, mert a forgatókönyvek layoutja nálunk nem egészen olyan, mint Hollywoodban, részint pedig azért, mert nálunk jó ideje nem nagyon készülnek se filmek, se tévéjátékok, úgyhogy forgatókönyvekre sincs égető szükség. Entúl eltekintve az a szövetségeseink, amelyek az amerikai szépirodák jó, ugyanolyan jó a magyarnak is, szigorúan információtechnológiai oldalról nézve ugyanis a magyar és az amerikai szépirodák egymástól alig különböznek.

Nézzük, hogy szigorúan információtechnológiai megközelítésben a szépirodák vajon milyen. Hülje. Például az ímént említett szolgáltatás, amit a program maga „instant backup”-nak nevez, nem azért van, mert a szépirodák feltételezett számítógépe is olyan kiszámíthatatlan, mint Varuna, hanem azért, mert egyébként a szépirodák másnap nem fogja megtalálni a művét. A hajlékonylemezen esetleg rábukkan, vagy ha nem, hát fölív valakit és megkérdezi, mit kell csinálni ilyenkor, de egy sokigáig merelve mezen ésszerű helyre menteni, és oda másnap visszatérni, ez olyasvalami, ami az ő képességeit meghaladja. Ezzel nem azt akarjuk mondani, hogy a szépirodák általában is debil, habár az se okvetlenül zárt,

hogy a RoughDraft nem szokott lefagyni, míg ezzel szemben a Word igen, és olyankor egy-két bekezdésem odavész, én pedig roppantul utálom, ha még egyszer le kell írnom valamit.) Nyilvánvaló, hogy a

helyesírás-ellenőrző és egy prima tezaurusz, bár azt külön kell letölteni (<http://www.wordweb.co.uk/>), mellesleg nemcsak a RoughDraftban működik, hanem az MS Wordben is), és csak az veszi hasznát, aki an-



3. kép

günk van, ennek a gépnek ugyanis tervezés, modellezés, szimuláció, animáció, meg ilyesmik volna a feladata, nem pedig szimpla szövegszerkesztés, de annyi baj legyen. Ugyanakkor egy külön kártyán előáll egy szokványos péccé, ami futtatja a PsiWin-t és így szót ér a netBookkal, emellett tudja olvasni mondjuk az Encyclopædia Britannica-t vagy az Országgyűlési naplót, illetve amire Windows alkalmazásokat pakolhatok föl, és nézhetem, amint összeomlanak.

Végeztül pedig holnap ADSL kapcsolatot fog itten létesíteni, de sajnos a végpont a szerencsétlen Varuna lesz. Ami annyit jelent, hogy valójában akkor és csak akkor löghetők a hálón, amikor ő éppen működik. Ha viszont egy Sun munkaadómás köt engem össze a világgal, akkor, kérem tisztelettel, itt van a totál high-tech, a Kánaán, meg minden nyavalya.

Túl szép, hogy igaz legyen.

### Még mindig az éden kapujában

Másnap tölem szokatlannul korán kelek, mert ugye jön a Matáv embere és létrehozza az ADSL kapcsolatot, máltal is méltatlan személyem és említésre se méltó vállalkozásom végérvényesen és visszavonhatatlanul az informatikai korszakba lép, ahogy ezt fentebb már beharangoztam volt. A munkaszalomon és körülötte rendet próbólok csinálni, sőt takarításra emlékeztető modulatokat teszek, minthogy takarító-nóm ninesen, pedig nagyon kéne, szóval eltávolítottam a gép körül felgyülemlt kacatokat, a hátramaradó pormacsákat pedig, amelyek az érdemi munkát nézetem szerint nem akadályozhatják, tetszetős alakzatokba rendezem.

Utána bekapcsolom a gépet, amely egyből a kék halál karjaiba ájul, aztán még egybe, majd még egybe.



4. kép

kirobbantja a harmadik világháborút. Persze az is lehet, hogy semmi se történik, megírom a cikket és annyi, bár ez a legkevésbé valószínű. Mindenesetre van az a jópofa ingyenes szövegszerkesztő, amit fentebb már említettem, jelesül a RoughDraft 2.0 (<http://www.rsalsbury.co.uk/roughdraft/>), ennek pedig létezik egy megnyugtató szolgáltatása, hogy tudniillik az összes nyitott állományról folyamatosan biztonsági mentést készít egy hajlé-

hanem csak azt, hogy az ő elméje nem úgy működik, mint a normális embereké. Egyébként gyanítom, hogy a RoughDraft szerzője, bizonyos Richard Salsbury, maga is író, de mindenképpen fura figura, mindenesetre világosan látja, hogy az efféle alaknak mi kell.

Prima dologt sikerült összehoznia. Természetesen a RoughDraft nem úgy jó, mint mondjuk a Microsoft Word, és pláne nem jobb, hanem egészen más. (Ámbár az is tény,



5. kép

szépirodák nem akar a szövegben belül táblázatot kezelni, nem akar bele képet, hangot, videót vagy efféléit illeszteni, nem kellene neki kereszt-hivatkozások, lábjegyzetek, nem kell tartalom- és irodalomjegyzék, csak abban az esetben, amikor éppen tudós irodalmárként valósítja meg önmagát. Továbbá nem rak a műbe inicialékat, színes háttereket, nem alkalmaz többhasábos elrendezést és nem ír körlevelet. Viszont azt szeretné, ha a szöveg-előállítás flottil menne nagyon.

A RoughDraftban a RoughDraft szót egyetlenegyszer kellett leírom, akkor úgynevezett AutoWordot csináltam belőle, azóta elég egy nagy R-t leütönnöm, és ott a RoughDraft szó, az R utáni betűk ki vannak jelölve, ha tehát a RoughDraft helyett Rizlingszilvánt billentyűzők be, akkor felülíródnak. Az AutoWordok listája állandóan szem előtt van, ha akarom, folyamatosan aktualizálható, nem kell érte bemenni egy menübe, Tools/AutoCorrect stb.

Az az oldalsó panel, amin egyebek között az AutoWords is található, egészen kitűnő idea.

Négy funkciója van neki, az első föl alatt a fájlkezelő, a második alatt keres-helyettesítő, a harmadik alatt van az AutoWords, egy karaktertábla és négy extra vágólap, a negyedik alatt pedig a Pad, azaz jegyzetomb. A szöveg-előállítás szakparos általában az frandó szövegtől függetlenül, egy másik állományban tárolja a jegyzeteit, amit majd krampácsolás közben fel fog használni, nos ezt az állományt a RoughDraft a főszöveggel együtt automatikusan létrehozza, elmenti és újra megnyitja. Ez talán az egészben a legjobb gondolat.

Egyébként pedig a titka az, hogy annyit és csak annyit tud, amennyire a felhasználónak szüksége lehet. Normál üzemmódban például öt stílus van, úgymint főcím, alcím, közcím, folyószöveg, gépírás; forgatókönyv-üzemmódban persze más a helyzet. Egyszerre száz állományt tarthat nyitva, tehát egy trilogia valamennyi fejezetét egyszerre dolgozhat benne a szépirod, ha netán ez volna a heppje neki. Ezen kívül még számszámilálója is van, aztán semmi több.

Menteni RTF-ben és HTML-ben tud, tartozik hozzá egy angol nyelvű

gotul ír. Legeslegjobban pedig az jár, aki százmillió dolláros hasznót hozó filmek forgatókönyveit alkotja benne, őt igen boldoggá teheti a tudat, hogy a szöveg helyesírása hibátlan, külső pedig főitőbb szabványos.

### Továbbra is az éden kapujában

Most pedig lássuk a cselekmény másik szálát: ott az a helyzet, hogy a Matáv embere nem jött egyáltalán. Arról volt szó, hogy kilenc és egy között fog nálam felbukkanni, de ő nem bukkant fel, később se bukkant fel, és nem is telefonált.

Ha a hegy nem megy Mohamed-hez, akkor Mohamed telefonál. Van nekem szerződés, úrlapját letöltöttem annak idején a Matávnetől, kiöltöttem, aláírtam, elfaxoltam nekik, ők is aláírták, visszafaxolták, van rajta ügyfélszám, és van telefonszám is, hívom.

Elmondom, hogy ekkorra ígérték, nem jöttek, nem is telefonáltak, a hölgy végighallgat és azt javasolja, hogy hívjam az 1212-t, amikor az automata felveszi, nyomjak két nullát, aztán adjam elő ezt az egészet megint.

Azt nem mondja, hogy bocsánat, vagy hogy elnézést, vagy hogy nagyon sajnáljuk, de mért is mondaná, tudja, hogy tudom, hogy nem sajnálja, hiszen ha minden nap minden órában csakugyan sajnálná azt, amit az ő helyében egyébként sajnálni illelne, akkor gyógyíthatatlan kedélybetegként illelne a zárton és így velem se beszélhetne egyebek között.

Hívom tehát az 1212-t, két nullát nyomok, jutalmam szerkesztőgáttas, majd hosszú percek múltán kedves nő hang.

Elmondom, hogy ekkorra ígérték, nem jöttek, nem is telefonáltak, a hölgy végighallgat, és azt javasolja, hogy hívjam a 462-1200-t, ott kérjek egy műszaki kapcsolattartót, aztán adjam elő ezt az egészet megint.

Azt nem mondja, hogy bocsánat, vagy hogy elnézést, vagy hogy nagyon sajnáljuk, de mért is mondaná, tudja, hogy tudom, hogy nem sajnálja, hiszen ha minden nap minden órában csakugyan sajnálná azt, amit az ő helyében egyébként sajnálni illelne, akkor gyógyíthatatlan kedély-

betegként ülne a zárton és így velem se beszélhetne egyebek között.

Hívom tehát a 462-1200-t és kérek egy műszaki kapcsolattartót. Mindent előadok neki, viszonzásképpen nem tudom meg, hogy mi az a műszaki kapcsolattartó és hogyan tartja a műszaki kapcsolatot, ezzel szemben nyilvánvalóvá válik számomra, hogy ez az én műszaki kap-

közőkkel dolgozik, és ettől totálkáros lett az agya, például ha hosszabb időre egyedül hagyják, szomjan hal, ugyanis hiába próbálja a sört az üvegből egérrel a pohárba áthúzni, sehogy se sikerül.

Fárasztó egy program a GoLive 5.0. Két hete nézegettem, próbálok megszeretni, mindhiába. Pedig egyszer már összerabartkoztunk, tavaly

Azért talán ott is megoldható, de vélhetőleg az életben nem jövök rá, hogyan. Mellesleg a stíluslapszerkesztőjét is elnézegettem egy darabig, ugyanis azt vártam volna, hogy jöjzen ésszel belátható módon fog működni, de nem, az Adobe igen következetes, ragaszkodik a jobb fulnek bal lábbal történő vakarásához, vagy megfordítva.

Azért ha nagyon igyekszem, össze tudok hozni benne ezt-azt, javára írom, hogy munka közben a WYSIWYG kép és a forráskód egyszerre látható (3. kép), és hogy a kész mű nemcsak az Internet Explorerben, hanem például az Operában is tölthetően jelenik meg (4. kép). Már amikor, az 5. képen balra az Internet Explorer, jobbra az Opera ablaka látható, bennük egy többretegű HTML állomány, s lám az Opera a legelső réteget rakja legfelülre. Más: a 6. képen látható úszó szövegboxok igen idétlenül mutatnak a Beonex Communicatorban, ami lényegében – néhány speciális tulajdonságtól eltekintve – a Netscape Communicator 6.0-ával azonos. Mármint az tény, hogy a jelen esetben a GoLive nem írt elő betűtípust, a böngésző pedig Arial mellett döntött, de ez akkor se finom dolog, Egyik részről se az.

Főnti fanyalgásaim persze viszonylagos érvényűek, például azt tisztán kell látni, hogy a GoLive azért semmiképp sem a FrontPage stíluscsoportjába tartozik. Erre az ember már akkor rájön, amikor leteríti az oldalon a layout gridet és kezdi kipakolni rá a cuccokat (7. kép). Más kérdés, hogy ezt a Dreamweaver is nyújtja, és kevesebb fakszival, de hát ilyen a világ. Nincs viszont a Dreamweaverben semmi olyasmi, mint a GoLive eszköztárában levő

együttműködésében rejlik, például abban, hogy a GoLive a rétegeket tartalmazó Photoshop-állományokat HTML-ként importálja. Úgy, ahogy. A 10. képen látunk egy PSD állományt és látjuk azt is, ahogy ez importálás után a GoLive-ben megje-

lenezsámat, ám azon előfizető nem kapcsolható.

Hányadik kerületben van?, kérdezi a hölgy, mintha az én aktuális földrajzi elhelyezkedésem a legesélyesebb mértékben is összefüggene ama körülménnyel, hogy az általam



6. kép

csolattartóm jó humorérzékű, vidám ember, válaszaiból őszinte derű sugárzik, végül elkéri a telefonszámaimat, vezetékeseket is, mobil is, szerelőt keres, visszahív.

Amilyen gyorsan csak lehet. Azt persze ő se mondja, hogy bocsánat, vagy hogy elnézést, vagy hogy nagyon sajnáljuk etc., de én nem is várok ilyesmit tőle, hanem békésen írom ezt a szöveget tovább.

Még annyit a RoughDraftról, hogy ez az alkalmazás gyakorlatilag mindenhez billentyűkombinációt rendel, ugyanis a fejlesztője (aki, mint mondtam, gyaníthatóan maga is író) feltételezi a szépíróról, hogy a billentyűkombinációk használatának a menüszel-egeréssel szembeni előnyét akkor is képes belátni, ha egyébként csakugyan hülye. Persze mondjuk az AutoWord lista készülhetne úgy is, hogy a szövegből egérrel áthúzzuk oda az eltárolandó szavakat, ez nagyon szemléletes volna, meg intuitív, továbbá felhasználóbarát, de nem sokkal egyszerűbb ennél az, hogy <Ctrl><cm>? Dehogynem. Sokkal egyszerűbb.

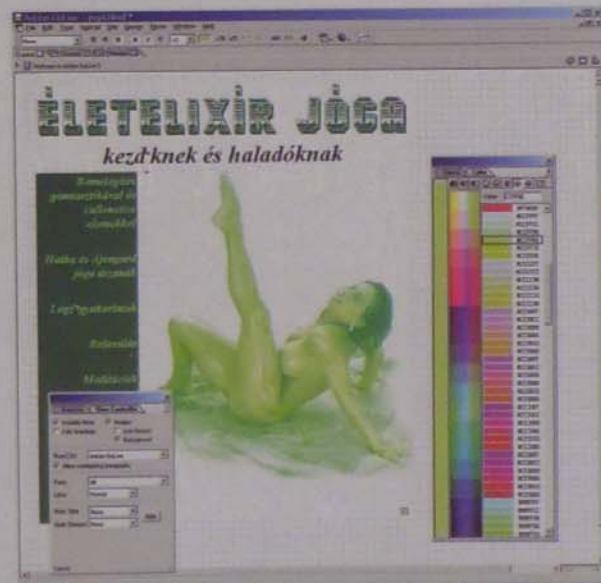
Aki viszont nem ilyen ingyenes fityfenét fejleszt, hanem drága, profi eszközt, az nem törődhet azzal, hogy mi egyszerű és mi nem. A drága, profi eszközzel úgy kell a weboldalba egy képet beilleszteni, hogy Window | Objects, aztán az így kapott palettán megkeressük azt az ikont, ami a képet jelenti, és azt a szerkesztett oldalra húzzuk, s ennek eredményeképp az oldalon egy négyzetecskét fogunk látni. Most egerünk jobb gombjával a négyzetecskére kattintunk, előjön egy menü, abból a Browse link... opciót választván egy Open párbeszédablakot nyitunk, abban kijelöljük az állományt és hóp! már meg is vagyunk.

Igy illesztünk képet a weboldalba az Adobe GoLive 5.0-ban. Örület. Ugyanez a Dreamweaverben <Ctrl><Alt><C>. Azért ott is van egy panel, amiről képet jelentő ikont lehet az oldalra vonsozni, mert figyelembe kell vennünk, hogy a grafikus esetleg már évek óta korszerű, drága és professzionális esz-

januárban e tényt dokumentáltam is, most újraolvastam azt a beszámolót, nem értem.

Mi az istent bírtam én ezen annyira?

Egyetlen magyarázat van, hogy akkor még a Dreamweavert nem ismertem, egy hónappal később találkoztam vele először, idén viszont fordított a helyzet, múlt hónapban nézegettem a Dreamweaver 4.0-át és most jönne a GoLive 5.0.



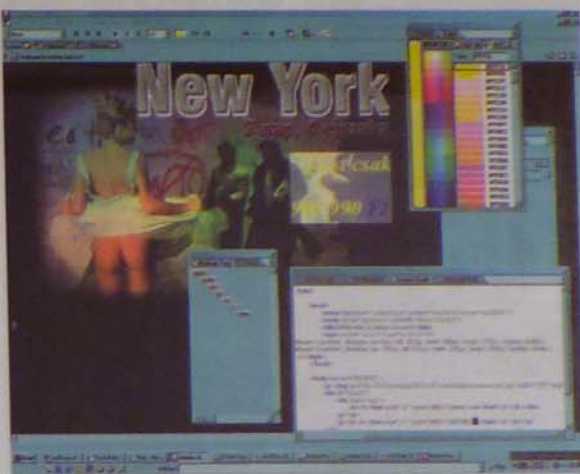
7. kép

Objektív összehasonlításról szó se lesz, ugyanis a GoLive folyton felbösszant. Nézzük például a 2. képet, ez nyilván úgy készült, hogy először létrehoztam egy illusztrációt, amely körben egy bizonyos színbe olvad bele, majd az oldalnak ezt a színt adtam háttérzínként. Fogtam, ugye, a szemcseppentőt, és mintát vettem a kép széléről, aztán annyit.

Csak hogy mindezt a Dreamweaverben műveltem, a GoLive-ben nem találtam meg hozzá az utat

Markup Tree (8. kép). Hasonlója egyébként eddig is volt, egy speciális vázlatnézet, amivel hosszú és komplex dokumentumokat is át lehet tekinteni, már ha át lehet.

Ami a program újdonságait illeti, azok különféle felületi bővítmények, panelek, History, Align, Transform, meg effélék, ilyeneket lehet látni a 9. képen, ami ennél lényegesebb, az a hithő Adobe-felhasználókat boldogítja, a lényeg ugyanis a GoLive, a Photoshop, az Illustrator és a Live-Motion az eddiginél is szorosabb



8. kép

lenik; szépnek szép ugyan, de én korábban a HTML szerkesztésnek problémamentesebb útjával is találkozottam. Photoshop-rétegeket QuickTime sprite-ok formájában importál, ám ennek már a gondolata is az egészségére ártalmas indulati állapotba hoz, úgyhogy hagyom a fenébe.

### Tartósan a kapun kívül

Jó humorérzékű műszaki kapcsolattartóm egész nap nem hívott vissza, továbbá este se és másnap se, ha pedig a hegy nem megy Mohamedhez, akkor Mohamed fölhívja az 1212-t megint. Szépen az egészet elmondja előlről, és kérdezi, hogy most akkor mi van.

A hölgy ügyfélszámot kér, megadom. *En is úgy látom, hogy ez most már kint van a szerelőknél*, mondja a hölgy, noha az én problémám elsődlegesen nem ez. A probléma ott kezdődik, hogy mért nem jönnek a megbeszélt időre, vagy mért nem mondják le legalább. *Telefonszámot nem kapott tőlük?*, érdeklődik a hölgy, s ezzel – legalábbis szerintem – a Matáv ama gyakorlatára látszik utalni, miszerint ők ugyan föl nem hívnak senkit, majd telefonál az ügyfél, ha akar.

*Nem kaptam semmit*, mondom, csönd lesz, majd megszólal a hölgy. *En egy telefonszámot tudok mondani, akik bekötéssel foglalkoznak, 06 80 444 112.*

Az a gondolat, hogy ő hívja fel őket, vagy hogy egyáltalán elintézte ezt a problémát, föl se merül bennem. Továbbá azt sem mondja, hogy bocsánat, vagy hogy elnézést, vagy hogy nagyon sajnáljuk, de mért is mondaná.

Hívom a most kapott 06 80 444 112-t.

*Ezen a számon előfizető nem kapcsolható.*

Hívom még egyszer, hátha félretárcsaszám, aztán harmadszor is. *Ezen a számon...*

Az informatikai parádicsomba való behatolásom időpontja távolodni látszik.

Hívom az 1212-t megint, elmondom a történetet az elejétől egy másik hölgynek, meg azt is elmondom, hogy az imént kaptam tőlük egy te-

megadott telefonszám nem él. Azért megmondom. Hetedik.

*Tehát a (80) 444 112-n nem kapcsolható előfizető?*

Megerősítem, hogy a központ szerint a (80) 444 112 hívószámom előfizető nem kapcsolható, a hölgy kis türelmet kér, egy darabig irodai háttérzajt hallok, majd színvonalas zeneszolgáltatás következik.

Idővel visszajön a hölgy, és elnézést kér, amiért megvárakoztatott. Tudom a nevét – megmondta –, de nem fogom elárulni senkinek. Ha valamelyik főnötesnek a fülebe jut, hogy elnézést kért tőlem, nyilván kirúgják.

Új telefonszámot ad, 266-2664. Felhívom a 266-2664-t, és a változatosság kedvéért az egész történetet az elejétől elmondom. Kérk a kapcsolási számomat, amire az ADSL jön majd, megadom.

Az a gond, hogy tegnap költözés volt, mondja a hölgy, és ő is elnézést kér, a jelek szerint ezekben a percekben csakis szociopata matavosokkal találkozom, bár az is lehet, hogy csak nagyon fiatalok, még nem tudnak viselkedni.

Kér egy mobilszámot, mert hogy a szerelők majd fognak jelentkezni, megadom a számomat, de persze tudom, hogy nem jelentkeznek azon a fene se.

És persze nekem lesz igazam. Másnap tíz tájban csengetnek, ajtómban két nyalka legény a Matáv-tól. Megjöttek az informatikai dolgozók, noha persze nem telefonáltak előbb.

Beeresztem őket, lekabátolnak, fehér dobozt szednek elő, mutogatják, és azt mondják, hogy 10BaseT. Nem, mondom nekik, USB.

Ezen kölcsönösen elcsodálkozunk. Előveszem a szerződést, mutatom a megfelelő helyet, be van ikszelve, hogy USB. Hogy tehát a gépem egyik USB portján keresztül ohajtánám az ADSL-t beereszteni, nem a hálózati kártyán, azt tudniillik másra használnám. Helyi hálózathoz, legalábbis így képzeltem valamikor.

Talán USB-n is lehetne, mondják a legények, továbbra is mutogatják a fehér dobozt, hogy ha volna megfelelő kábel, aminek az egyik vége ide, a másik meg az USB portba, ak-

kor biztosan. Bár ilyen kéréssel eddig csak egyszer találkoztak. Ami azt illeti, még az is függőben van.

Akkor most mi legyen?

Hát akkor legyen a hálózati kártyán keresztül, kihúzom belőle a kábel, menjen bele az ADSL, csak működjön már valami.

Tárcsázója van? Olyan cédé? Azt kapott a Matávnétől?

Semmit se kaptam a Matávnétől, erre késedelem nélkül rá is mutatok.

nem visznek a helyszínre, az nem az ő bizniszük.

Elég hamar elkészülnek, aztán az egyikük előszed egy noteszgépet meg egy kábel, utóbbinak egyik végét bedugja a fehér doboz 10BT jelű likába, a másikat a noteszba, felesatlakozik a hálóra, az ADSL működik.

Egész hamar meglelt, ahhoz képest, hogy ez volt az első ADSL-ünk, mondja a legény miközben kezdi elpakolni a noteszgépet, de a feles-

Ki hitte volna? Akkor hát tényleg van ilyen, csak kábel kell hozzá. Egyik végén RJ45, a másikon USB dugóval. Ők ilyet nem tudnak adni, vegyék a boltban, ezzel szemben hagyunk itt egy 10BT hálózati kábel, nekem ugyan nem kell olyan, viszont hosszúnak hosszú.

Szoftverét, azonosítót, jelszóért pedig hívjam a Matávnétnet.

Felhívom a (80) 42 00 42-öt, elmondom, hogy be van szerelve az ADSL-kapcsolat, viszont egyelőre nincsen tárcsázóm, azonosítóm, jelszavam.

Uhüm, mondja egy úr a vonal végén. Tehát semmit nem tud még? Semmit, mondok. Csönd lesz. Tehát nincs semmilyen igazolása, semmi paramétert nem tud nekem mondani? A Matáv se hagyott ott semmit?

Ismét előadom, hogy van egy érvényes szerződés, van ügyfélszámom, fizikailag itt van az ADSL, csak nincsen tárcsázóm, nincsen azonosítóm és nincs jelszavam.

Akkor felkapcsolom önt az információra, mondja az úr, és ott majd beregisztálják önt, és megmondják, hogy áll a dolog. Én ennek örülök, szeretem, ha beregisztálnak, de leginkább azt szeretném tudni, hogy áll a dolog.

Felkapesol, ott egy hölgy jelentkezik, vele tömören ismertetem az informatikai paradicsom eléréséért vívott küzdelmeim történetét, elmondom, hogy immár komoly sikereket tudok felmutatni, amennyiben be van hozzám szerelve az ADSL, itt van az ő fizikai valójában, kettő darab bézs színű műanyagdoboz, az a fajta, ami nagyon hamar koszló-

dik, és utána iszonyú mocskos benyomást bír kelteni. De nem ez a baj, hanem a baj az, hogy egyelőre nincsen tárcsázó szoftverem, azonosítóm, jelszavam.

Tehát nincs szoft... ööö... szoftverük? Nincs. Milyen... ööö... kerete-

csakugyan felhívnak. Belemegyek a játékbá és adok telefonszámot, noha most már mindenképp jobban tudom, hogy ezek engem nem fognak felhívni az életben soha.

Azt mondja, hogy a nevetem és a címetem továbbküldi a kollégáinak.



9. kép

Azt a Matávnétől kell beszereznie, mondják a legények, akik a Matávtól jöttek, mint ezt már tisztáztuk. Ők csak szerelnek, de szoftvert

gemnek még van egy kérdése. A noteszokban nem egy USB portba dugta a kábel? A legény odanéz, szemelkerekedik. Jé, csakugyan USB.



10. kép

ken belül rendelték meg az internetet? Elmondom, hogy letöltöttem az űrlapot a hálóról stb. Bejelentkezési azonosítót kér, majd megkérdezi, hogy voltak-e már nálam a szerelők.

Rámutatok, hogy igen, voltak nálam a szerelők, viszont ezzel szemben nincsen tárcsázó szoftverem, azonosítóm, jelszavam.

Telefonszámot kér, mintha legalábbis úgy gondolná, hogy azon a számon ők engem egyszer majd

Engem valószínűleg keresnek majd ezen a héten vagy a jövő héten, aztán majd eljönnek hozzám, és élesítik a kapcsolatot. És akkor megadják a paramétereiket is.

Hát ennyi egyelőre. Az informatikai aranykorba történő behatolásom a jövő hónapra marad, vagy ki tudja, mikorra.

Egyelőre csak az biztos, hogy folytatása következik.

Váncsa István

# CYBERCORPORATION®

## A JÖVŐ VÁLLALATA

A mysAPcom vállalatirányítási rendszer informatikai hátterét adja bármely vállalkozás teljes üzleti menedzsmentjének. Biztosítja mindazon megoldásokat, amelyek szükségesek egy vállalat összes folyamatának hatékony működéséhez.

A LOTUS termécsalád és fejlesztett alkalmazásaink segítségével megoldható a valós idejű kommunikáció, nagy mennyiségű dokumentumok kezelése valamint a munkafolyamatok (workflow) irányítása, követése. A rendszer kiválóan alkalmas az ügyfélkapcsolatok menedzsmentjére.

Az e-business világa Internet alapú, kiterjesztett funkciókkal bíró üzleti szolgáltatásokkal segíti a vállalatok gyors és hatékony üzleti életét. Internetes portálok, áruházak, boltok, internetes információk szolgáltatások, ügyfélkapcsolati- és beszéltőlaláló-kezelő rendszerek állnak a felhasználók rendelkezésére.

Vállaljuk a fent említett IT megoldások testreszabott bevezetését, igény szerinti kifejlesztését és üzemeltetését, melyek megalapozzák vállalatok sikerét a globális gazdaságban.

1012 Budapest, Krisztina krt. 37/a • Tel.: (06-1) 457-9300 • Fax: (06-1) 457-9500  
Zöld szám: 06-80 39 9393 • www.mavinformatika.hu • mavinformatika@mavinformatika.hu

MÁV INFORMATIKA Kft.

# HÍREK

Új közepkategóriás Unix kiszolgálósalad forgalomba hozatalát tervezi a HP, hogy új életet lehessen gyengélkedő piacába. Ezzel együtt a cég Hard Deck néven új értékesítési programot is hirdetett: megnevezte azt az 500 legnagyobb vevőt, akinek ezertől közvetlenül értékesíti termékeit és szolgáltatásait. Ezzel tisztázza helyzetét akár teremtési abban a kérdésben, hogy mely ügyfelek kiszolgálását engedi át viszonteladónak, és kikkel akar közvetlenül foglalkozni. Az új kiszolgálók a következő generációs PA-8700-as processzor köré épülnek majd; a lapka első változatát 600-800 megahertzes órajel-frekvenciával működnek.

Az első rendszerek a processzorral az év második felében kerülhetnek forgalomba. (IDGNS, Framingham)

**Két új kézziszámítógépet mutatott be a Palm: mind az m500-as, mind az m505-ös bővítést tartalmaz, hogy extra memóriával és szoftverekkel lehessen kiegészíteni az eszközt.** Mind a kettő 8 megabájt memóriát kapott, a különbség annyit, hogy az m500-as kijelzője monokrom, az m505-ös viszont 16 bit színmélységű színes képernyőt kapott. A készülékek külsőleg a jelenlegi Palm V-re hasonlítanak. Jár hozzájuk a Palm Mobile Connectivity Software, amely mobiltelefon közbeiktatásával lehetővé teszi a mobil webböngészést (a telefonnal infravörös kapu vagy kábelen tartja a kapcsolatot). Telepeik hosszabb élettartamú lítium-polimer típusúak. A gépekre a Palm OS új, 4.0-s verzióját telepítették.

A legfontosabb újítás azonban az a bővítés, amelybe Secure Digital kártyát lehet illeszteni. A kártya sokféle funkciót elláthat: alkalmas 16 megabájt memóriakártya-képek vagy más állományok tárolására, lehet archíválókártya, amelyre a Palm állományai lementhetők rendszer-összeomlás esetén, és fel lehet használni kiegészítő alkalmazások beillesztésére. A Palm már tervezi játékokat, illetve útkalauzokat tartalmazó kártyák forgalomba hozatalát.

A Secure Digital rés ugyanakkor különböző hardverkiegészítők csatlakoztatására is felhasználható; szó lehet miniatűr digitális fényképezőgépről, vezeték nélküli moderről, MP3 lejátszó-ról vagy Bluetooth-illesztőről. (IDGNS, San Francisco)

**Az IEEE 1394 szabványa épülő, üvegszalas otthoni hálózati rendszert fejlesztett ki a Sharp és a Sony.** A technológia licencének értékesítését hamarosan megkezdik. Az OP.Link márkanéven emlegetett rendszer kompatibilis a jelenlegi, fémvezetéseket használó Firewire-ral. Célja, hogy a háztartásokban található elektronikus eszközöket és berendezéseket egyetlen hálózatba kapcsolja, és köztük adat-, hang- és videóállományokat közvetítsen.

Az átviteli távolság nagysága 60 centiméter és 10 méter közt mozoghat, a maximális adatátviteli sebesség pedig 100 megabit/másodperc. Az ígéretek szerint egy készülő, még újabb változat sebessége 400 megabit/másodperc lesz. (IDGNS, London)

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

## Négy alaplap

# Kompatibilitás, anno 2001

Amikor azon gondolkodtunk, milyen eszközöket, berendezéseket válasszunk ki tesztelésre, többször is cégünkünkbe kerültek az alaplapok. Aztán mivel nem akartunk mellélni – mondván: vagy mindegyikről írunk, vagy egyikről sem –, inkább másfelé vettük az irányzékot. **Kriszán György** kollégánk most mégis egy köztes megoldás mellett döntött: egy alaplap-kvartettel ismerkedett meg közelebbről.

**E**z még nem tesz. Kaptunk egy sorozatot a Chaintech alaplapokból, ezeket Magyarországon az Asbis forgalmazza. A márka korábban már egy ideig szerepelt a hazai kínálatban, de egyszer csak eltűnt. Most ismételt kísérletet tesznek piaci bevezetésükre, s a kezdeti sikereket biztatják.

Az alaplapokat úgy kaptuk meg, hogy próbáljuk ki őket, és ha tudunk, mondjunk véleményt róluk. Nos, ez a legnehezebb. Az alaplap mára valóságos, igen komplex ipari műremekké vált. S a PC sem az, ami egykoron volt, hiszen a kezdeti IBM-kompatibilitás már rég a múlté. Vannak alaplapok az egyik cégtől, azután processzorok a másiktól, végül egy harmadik memóriát szállít. Amikor mindez összejött, beköltöztetik az egészet valami házfélébe, majd a kártyák is belekerülnek, keritének melléjük legalább egy merevlemez, esetleg hajlékonylemez egységet vagy ennek nagy kapacitású változatát, valamint általában CD- vagy DVD-olvasót.

Elkészült a vas, jön a programtelepítés. A kiválasztott operációs rendszer telepítése a CD-ről elindul, majd a későbbi fázisokban már nem látja a CD-t. Ez most a hardver vagy az operációs rendszer hibája? Ettől ószólnak a rendszergazdák – teljesen feleslegesen, hiszen ezek a kártyapartik többnyire kármegosztással végződnek is. Ez az alaplap csak ezzel az operációs rendszerrel makacsolja meg magát, az operációs rendszer pedig csak annál a bővíthetőségénél roskad magába. Mindenki más mindenki mással...

Tehát egy igazi teszt során azokat a kilengéseket kellene megmutatniuk a mérésnek, amelyek az egyes összeadások okozói. Nos, ilyenre senki nem vállaikozik, inkább tapasztalatot cserélnek a különféle fórumokon, hogy X alaplap Y kártyával a Z operációs rendszer alatt nem működik. Azután kiderül, hogy másnál ugyanez működik, de még installálta hozzá ezt meg azt. Szegény IBM-kompatibilitás...

Hol van ez már attól, ami az egyes alaplapok gépkönyveiben olvasható: ilyen meg olyan – általában három- és négybetűs rövidítéssel jellemzett – házi (főleg tajvani) szabványokkal való kompatibilitás. Ki tudja ezt átlátni, ellenőrizni, lepróbálni? A felhasználó és az előbb említett ószülő rendszergazda. A hibák mindig náluk csapódnak le.

Elég egy új valamit betenni a rendszerbe és kártyavárként omlik össze a fél éve tökéletesen működő gép.

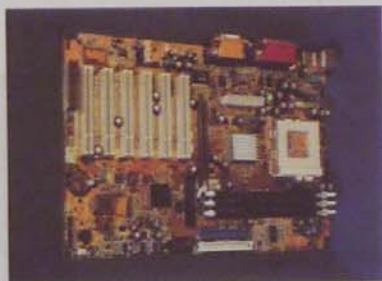
Nó de nézzük az alaplapokat! A Chaintech szintén tajvani, mint az a másik négy nagyobb gyártó (Asus, Gigabyte, MSI és Aopen), amelyek mögé felzárkózni igyekeznek, természetesen a jövődóbeli előzést reményben. A gyártás bővítésére Kínában építenek üzemet. A széles és egyre szélesebb választék még modellejt kaptuk meg kipróbálásra, egy

seges velük a CPU-t túlvezérelni (tápfeszültségben és frekvenciában egyaránt), ugyanakkor azonban ott van a figyelmeztetés is arról, hogy ez veszélyes, és ne tegyük, ha kedves a CPU-nk. Miután tudják, hogy a barkácsoló kedvő felhasználó ezen felbuzdulva megteszi, a további előnyponok úgy szólnak, hogy a CPU védelme érdekében túláram- és túlmelegedés-védelemmel látták el az alaplapot. Ez dicséretes, de tudja-e ezt az izzadó processzor?

tartalmaznak, és a szokásos perifériacsatlakozók lehettek fel rajtuk: sorosból kettő, mindent tudó párhuzamosból, billentyűzetből, egérsatlakozóból, MIDI-/bootkormányillesztőből egy-egy és USB csatlakozóból ismét kettő. Az alaplapok hemzsegnek az áttárlható átkötésektől (jumperektől); egyikükkel beállítható, hogy vagy az átkötések az érvényesek, vagy programozható az egész. Az átkötéseket rászúrták az alaplapra, de böngészve a feliratokat, mindenkinek azt javasoljuk, hogy a leírást gondosan őrizze meg, mert csupán a feliratok nem elégségesek egy átkötési procedúra követéséhez.

A két Intel lapkakészlettel szerelt alaplap már nem tartalmaz ISA bővíthelyet (2. kép), és ezt bizonyára nagyon sajnálják azok, akiknek még van egy-két spéci kártyájuk. Nekik a Via lapkával dolgozókat (3. kép) érdemes nézegetni, ott még maradt egy ISA hely. Akik viszont csak a legmodernebb egységekkel dolgoznak, azok megörülhetnek a 60JV2-ben lévő hat PCI helynek. Itt persze a megszakítási kiosztással lehet gond, de ez végül is inkább kártyafüggő kérdés, az alaplap mindenestre adja a lehetőséget. Az értelmes alaplapoknak saját 3D-gyorsítós videóillesztőjük van. Képessége 2D-s üzemmódban 1600x1200x8 bit, 85 hertzessé képfirásítást mellett. Kedvező, hogy a DVD-lejátszást is támogatja. Van DVI (Digital Video Interface) kimenete, ami a közölgő LCD kijelzők vezérlését egyszerűsíti. Találkoztunk SmartCard-beolvasót vezérlő illesztőegységgel is – ez a technológia nálunk még gyerekcipőben jár, de Németországban már erősen terjed.

Az alaplapok üzembe állítása egyszerű – mint oly sok más alaplapé. Amint az ember mindent rá- és beledug, indulhat a mérés. A BIOS a sokat használt Award. A 60JV2 és a 6AJA4 (4. kép) ennek 3BIOS-változatával dolgozik: a flash frásvédett, így vírus nem tud beletölteni. Bővített kiegészítő programokat (például bekapcsolás billentyűzetéről) tartalmaz, és két különböző operációs rendszerhez hangolhatjuk be a BIOS-t. Az alaplapok mindegyikét ellátták egy HDD IR (hard disk instant recovery) BIOS-programmal, így megakadályozandó, hogy egy vírus átírja a merevlemezünket. Ugyanakkor a format c: nevű felhasználói vírus és mutáció ellen ez sem véd.



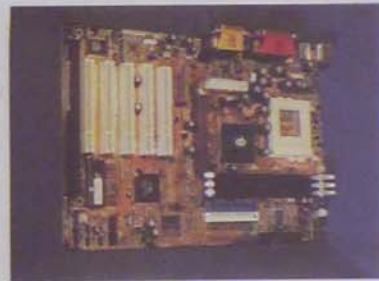
1. kép. 60JV2



2. kép. 60IV2



3. kép. 6VIA3



4. kép. 6AJA4

370-es CPU foglalatú alaplapokhoz 667 megahertzes órajelű Pentium III-as processzort és két 128 megabájtos Kingston RAM-ot is adtak. Ez az összeállítás oly kedvező, hogy a 3D-gyorsítós kártyák tesztjét (Számítástechnika 12. szám) a 60JV2-be (1. kép) költözve végeztük el.

Az alaplapok leírásában több helyen előnyként szerepel, hogy lehet-

Tesztlaborunk mindenestre nem lelkesedik ezért, hiszen a CPU 10-20 százalékos túlhargelésével a gépek sebessége gyakorlatilag minimálisan gyorsul. Lényegesebb a memória sebessége – amit ugye a hibázás kockázatával lehet feljebb porgetni – vagy a merevlemez és a környezetének a gondos összehangolása.

Közösek a vizsgált alaplapok abban, hogy ATX-esek, hangmodul

### Az alaplapok jellemzői

	60JV2	60IV2	6AJA4	6VIA3
Lapkakészlet	1815E	1815E	VIA 894X/886A	VIA 893X/596B
A CPU órajele	1 GHz	1 GHz	700 MHz	700 MHz
Memóriasín [MHz]	66/100/133	66/100/133	66/100/133	66/100/133
Memóriatoglat	3 DIMM	2 DIMM	3 DIMM	2 DIMM
Maximális memória [MB]	512	512	768	512
AGP	4x + A1MM	4x + A1MM	4x	2x
IDE	ATA 66/100	ATA 66/100	ATA 66	ATA 66
Hang	AC 97	AC 97	AC 97	CM1 8738
Kártyahelyek				
- PCI	6	3	5	3
- ISA	0	0	1	1
- Szottmodem	CNR	CNR	AMR	AMR
Video	van	van	-	-
Méret	ATX	micro ATX	ATX	micro ATX
Ár [Ft]	30 000	28 000	24 500	19 500

# Navigációs és hifirendszer a Panasonictól

Új gépkocsi-navigációs rendszer bevezetésére készül a Panasonic. CN-DV2000 jelű berendezése nem csupán az utakon segíti a vezetőket a tájékozódásban, hanem beépített DVD-videolejátszója révén multimédiás szórakozási lehetőséggel is szolgál.

Az eszköz műszerfalba épített vagy műszerfalra helyezhető színes LCD képernyőt, 5 + 1 csatormás térhatású hangzást adó digitális hangprocesszort, továbbá a DVD-filmek

zenéjének maximális élvezetőségéről gondoskodó dekódert tartalmaz a Dolby Digital és dts hangrendszerekhez.

A készülék a hely- és útvonal-meghatározáshoz intelligens algoritmusokat használ, a nagy felbontású térképeket elektronikusan tárolja. Az alapadatokat a DVD-ROM-on SDAL formátumban tárolt NAVTECH adatbázis szolgáltatja. A gépkocsi aktuális helyzete bármikor pontosan meghatározható a térkép-összeha-

sonlítási technika részeként alkalmazott GPS-vevők segítségével: azok több műhold jelzése alapján számítják ki a szükséges paramétereket. A térkép-összehasonlítási technika a földrajzi adatokat a rendszerben tárolt út- és várostérképekhez rendeli hozzá. A szükséges kiegészítő információkat megadó sebességérzékelő és giroszkópos iránytű révén a tervezett útvonal is ellenőrizhető és szabályozható.

Az interaktív menü és a távirányí-

tású botkormány egyszerűen használható. A térkép tíz különféle méretarányban (az 1:1,5 milliótól az 1:10 000-ig) jeleníthető meg, és a kép mozgása automatikusan hozzáigazodik a gépkocsi sebességéhez. A képernyőn megjelenített kép nagyítható, beleértve a 275 méteren belüli útkeresztelődéseket, körforgalmakat automatikus kinagyítást is.

A biztonság érdekében ötnyelvű hangbemondás figyelmeztet a szükséges irányváltoztatásokra – így a vezetőnek a célba jutásig nem kell folyamatosan figyelnie a képernyőt.

Az eszköz video- és audio-CD-k lejátszására is alkalmas.

A Panasonic új, a következő generációt képviselő autós audiorendszert mutatott be. Az SRX7000 modell kompatibilis az SD memóriakártyával, s várakozások szerint az lesz a jövő hangrögzítési technikája.

## SD memóriakártyák

Az SD (Secure Digital) memóriakártya a Matsushita Electric Industrial Co., Ltd., a SanDisk Corporation és a Toshiba Corporation közös fejlesztése. Ennek a hordozható, bélyeg nagyságú flash memóriakártyának a segítségével – azt számos elektronikai és kommunikációs termékek gyártó cég támogatja – lehetőség nyílik a képek, zenei felvételek és adatok egyszerű átvételére SD-kompatibilis berendezések között.

riakártyával, s várakozások szerint az lesz a jövő hangrögzítési technikája.

Az „e-mobil” koncepció szellemében készült SRX7000-nek beépített SD lapkája, valamint különlegesen vékony CD-lejátszója és AM/FM rádiója van. Az SD-rendszer zökkenőmentesen, meghajtómechanizmus nélkül működik, s ezzel kiküszöböli a lejátszás alatti esetleges ugrásokat. A beépített SD-audiodekóder – kompatibilis az AAC 1 és az MP3 kompressziós technológiákkal is – kiváló, a CD-ével vetekedő minőségűvé teszi a hanglejátszást. A beépített 45 wattos, 4 csatormás, nagy teljesítményű MOS-FET erősítő jóvoltából az SD-lejátszó rendkívüli hanghatást kínál, ráadásul a zene életre is kel a négyszínű, 3 dimenziós grafikát felvonultató kijelző panel segítségével.

M. A.

## AUTODESK INVENTOR .

HOGY MILYEN MÉLYRE MERÜL, AZ MÁR ÖNÖN MŰLIK.



A mélytengeri repülőt Graham Hawkes tervezte (Hawkes Ocean Technologies) Autodesk Inventor szoftverrel. További információ a [www.autodesk.com/holimits](http://www.autodesk.com/holimits) címen.



Hirtelen olyan eszköz birtokába jut, amely mérmóki kreativitása előtt eddig nem tapasztalt távlatokat nyit. Az Autodesk Inventor tényleg olyan könnyen használható, hogy már az első nap munkára fogható. A hatékony adaptív technológiának köszönhetően az Autodesk Inventor az évtized első, teljesen új 3D gépész tervező szoftvere. Vezető DWG kompatibilitással, internet alapú csoportmunka eszközökkel és a kivételesen nagy összeállítások kezelésének lehetőségével csak az Autodesk Inventor biztosítja a korlátok nélküli tervezés szabadságát. Felkészült a beszállásra? Látogasson meg a [www.autodesk.com/sub](http://www.autodesk.com/sub) címen, és nézze meg az online bemutatót. Ingyenes demo CD-ért hívja az (1) 359-9878-as telefonszámot.

## E-Sixt avagy virtuális autópályák

Idén március óta érhető el az interneten az e-Sixt virtuális autópályák, a német Sixt autókölcsönző cég 100 százalékos leányvállalata. Az e-Sixt teljes körű autós e-kereskedelmi platformot működtet, s az magában foglalja az online autókölcsönzést és az online lízinget is. Ezekon felül az e-Sixt keresztlát mintegy 1,5 millió adat is elérhető a nemzetközi repülőgépjáratokról. A vállalatnak 40 millió euró az alaptőkéje, és 2003-ra mintegy 800 millió német márkás bevételre számít.

Az egyéni és vállalati ügyfelek a 15 legnagyobb autógyártó cég legkülönfélébb modelljeiről kaphatnak információt. Hatalmas használati-utópárka révén az e-Sixt már megalkulása óta az első helyen van a piac ezen szegmensében. A cég új B2B-megoldásokat kínál vállalati ügyfeleinek flottafelügyeleti célokra. A koncepciónak fontos része az, hogy vállalati ügyfeleinek saját internetmegoldást kínáljon, s az lehetővé teszi a sofőrrel való online kommunikációt.

Az e-Sixt ügyfelei több mint 100 millió rekord közül választva „rakhatják össze” a nekik való autót. A szoftver minden lehetséges opciót tartalmaz a klímától a CD-lejátszóig, és megmutatja mindezek árát is. A havi lízingdíjat ezeknek az opcióknak, valamint a különböző felvételeknek a figyelembevételével számítja ki.

M. A.



### Magic eBusiness Platform

Az eDeveloper magyarországi bejelentésére  
2001. március 29-én kerül sor.

Kérje meghívónkat a [sales@magic-sw.hu](mailto: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 fejleszthetők, 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](http://www.magic-sw.hu)  
Magic Onyx Magyarország Kft.  
e-mail: [sales@magic-sw.hu](mailto:sales@magic-sw.hu)

11002

A DSS Consulting  
Informatikai és Tanácsadó Kft.  
**Oracle RDBMS-szakértőt**  
keres fejlesztői csapatába, azonnali belépéssel.

**ELVÁRÁSAINK:**

- felsőfokú végzettség
- 4 év ORACLE RDBMS-tervezési, hangolási és adminisztrációs gyakorlat
- Windows NT és UNIX gyakorlat
- Angolnyelv-tudás

**ELŐNY:**

- Logikai tervezési gyakorlat
- Jártasság adattárház és tranzakciós rendszerek tervezésében, kivitelezésében

A fényképpel ellátott szakmai önéletrajzokat az alábbi címre kérjük küldeni:

1025 Budapest, Józsefhegyi út 28-30.  
vagy [info@dss.hu](mailto:info@dss.hu)

13023

Számítástechnikában  
jártas munkatársat  
keres?

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

Hírbeszélővonal: Kéményudvari Iróda  
Telefon: 356-8221 / 362 - Telefax: 375-0191  
E-mail: [tesz@cw.hu](mailto:tesz@cw.hu)

Távközlési és informatikai berendezést gyártó  
középvállalat új termékek piaci bevezetésében jártas

termékmenedzsert keres.

**FELTÉTELEK:**

- szakirányú (műszaki, informatikai vagy távközlési) végzettség
- min. 2 év szakmai gyakorlat értékesítési területen
- 28-45 év közötti életkor
- számítógépes programok ismerete
- angol nyelvtudás
- jogosítvány

**FELADAT:**

új ágazat értékesítési hálózatának kiépítése és üzemeltetése, hazai és külföldi piacra.

**ELVÁRÁS:**

önálló, energikus munkavégzés, jó kapcsolatteremtés. Közgazdasági, export-import ismeret előny.

**JELENTKEZÉS:**

jövedelemigény megjelöléssel, kizárólag írásban a hirdetés megjelenését követő 7 napon belül, az alábbi címre:

Mobiline Kft. 1134 Budapest, Lehel u. 14.  
E-mail: [lkaraszi@mobileline.hu](mailto:lkaraszi@mobileline.hu) Fax: 237-8029

13024

**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

WWW.PSR.HU  
E-mail: [info@psr.hu](mailto:info@psr.hu)

**GEMOFIS KFT.** Microsoft Sales Specialist

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

Microsoft, symantec., COREL, Adobe, F-SECURE

Tel: 384-7080, Fax: 384-7082  
E-mail: [gemofis@gemofis.hu](mailto:gemofis@gemofis.hu)  
GSM: (30) 9-428-132  
Budapest, 1146 Hungária krt. 131.

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

# www.szamitastechnika.hu

SOHA SEM

MARAD LE

SEMMIRŐL

## HÍREK – AZONNAL!

Ha él a [www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu) (vagy röviden: [www.szt.hu](http://www.szt.hu)) legújabb szolgáltatása által kínált előnyökkel, Ön biztosan nem marad le semmiről. Az Önt érdeklő legfrissebb hírek – címzavakban – 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 ALLÁS FÓRUMOK SMS

## AOL-Time Warner-tervek Irány Európa!

Március közepén, londoni befektetők egy csoportja előtt azt nyilatkozta az AOL-Time Warner elnöke, hogy „óriási tervei” vannak Európával. Steve Case a következő tíz évben stratégiai befektetéseket tervez a kontinensen, jóllehet, portfóliója már így is eléggé gazdag. A CompuServe megvásárlása után Európából kivonult cég visszatéréséről **Zimányi Katalin** írt.

**A** londoni megbeszélésen Case-en kívül részt vett az AOL-Time Warner vezérigazgatója, Jerry Levin is, aki szintén úgy gondolja, hogy a szupertársaságnak üzleti küldetése van Európában. Case szeretné, ha az AOL-Time Warner Európába kihelyezett vállalata a jelenlegi 17 százalék helyett 50 százalékkal járulna hozzá a vállalat teljes bevételéhez. Levin és Case azt nyilatkozta a *Financial Times*-nak, hogy a cél elérése érdekében számos stratégiai befektetést és felvásárlást terveznek a kontinensen.

Az AOL-Time Warner portfóliója már így is eléggé gazdag és változatos. Hogy csak néhány példát említsünk a sok közül: övük a *Time* és a *Fortune* magazin, a Warner Brothers stúdió és – mintegy mellesleg – az America Online (AOL), a világ legnagyobb, 28 millió fizető ügyféllel rendelkező internetszolgáltatója.

### Gyökerek nélkül

Több mint öt éve van jelen az America Online az európai piacon. Eddigi stratégiája azt mutatja, hogy a piac egésze helyett sokkal inkább a legerősebbnek ítélt területekre (Egysült Királyság, Franciaország, Németország) összpontosítja figyelmét és üzleti befektetéseit. Helyi elemzők szerint az AOL ennek az „átgondolt” stratégiának köszönheti, hogy a piacra később belépők közül számosan (például a Tiscali, a T-Online, a Terra Lycos, a Wanadoo) megelőzték.

Ben Tompkins, a londoni Broadview vezérigazgatója szerint az AOL gyakorlatilag feladta a helyi piacokat a belföldi szereplők javára. A mostani, befektetők előtt zajló, erdemonstrációnak tekinthető bejelentésre is éppen akkor került sor, amikor a cég már majdnem független európai vegyesvállalati partnereitől, a Bertelsmanntól és a Vivenditől. A Bertelsmann, amely egyenrangú partnere volt az AOL-nak a nagy-britanniai, illetve a németországi piacokra való belépéskor, üzletrezzé döntő hányadát eladta azt követően, hogy tavaly bejelentették az America Online és a Time Warner közötti álló fúzióját. Sokan arra számítanak, hogy a Vivendi, az AOL franciaországi vegyesvállalati partnere szintén megváltik üzletresztétől.

Tompkins úgy látja, hogy mind a Vivendi, mind a Bertelsmann kiváltképp megvan az AOL nélkül: az egyik a Vizzavi WAP-portálba, a másik a Terra Lycosba fektetett be. Az America Online már korábban is előállt azzal, hogy agresszíven ter-

jeszkedni fog Európában. Múlt év őszén Michael Lynton, az AOL Europe ügyvezető igazgatója azt nyilatkozta a *The Industry Standard Europe* című lapnak, hogy 2001-ben a cég Spanyolországba és Olaszországba készül. Az ígéret mind ez ideig beváltatlan maradt. Az is igaz viszont, hogy az év nagyobbik része még hátra van!

### Hátraarc libasorban

Az idei év első harmadában rengeteg csúcsvezető távozott a nyugat-európai internetes cégektől: James Kinsella megvált a Tiscaltól, Bob Davis a Terra Lycostól, Fabiola Arredondo a Yahoo Europe-tól, Pierre Besnainou a Liberty Surf Grouptól, Philip Crawford az InterX-től. Gyakorlatilag Európa öt internetes csúcsvezetője állt fel – kisebb-nagyobb fáziskéséssel – a székből. Talán nem véletlen az egybeesés.

Számos teória született a tömeges elvándorlás magyarázatára. Egyesek szerint az év eleji dotcom-pánik készítette őket távozásra, mások szerint viszont épp ellenkezőleg, annyira bíznak az új gazdaság erejében, hogy érdekesebb, specializáltabb projektek kedvéért adták fel eddigi munkájukat és állásukat. Andrew

adná európai vállalkozását, hátat fordítana a jó öreg kontinensnek, és visszamenne oda, ahonnan jött. Moffat szerint nem lenne ostoba döntés, mert az Egyesült Államokban is akadna jóskán tennivalója a cégnek: a Yahoo fennállása óta most először mutatja a hanyatlás jeleit hazai terepen.

Peter Bradshaw, a Merrill Lynch elemzője nem ért egyet Moffattal. Szerinte Európa ma is épp olyan fontos a Yahoo számára, mint a kezdet kezdetén volt, és mivel ígéretesen növekvő területről van szó, boldog lenne az amerikai cég, ha feladná. Az internetes vezetők távozását Bradshaw azzal magyarázza, hogy bizonyára valamennyi érintett félnek valamilyen személyes oka volt a döntésre. Strukturális problémák ugyanis nem veszélyeztetik a kontinens internetiparának jövőjét. Talán az lehetett a közös motíváló erő, hogy mindenütt nagy nyomás, óriási felelősség hárul a vezetőkre. Végére is a fúziók és a konszolidációk korát éljük!

Az imént Arredondo nevét és példáját említettük, akit mindenki a Yahoo Europe 34 éves „csodagyerekeként” ismert. Vitathatatlan, hogy Arredondo kevesebb mint négy esztendő leforgása alatt 114 millió dolláros (körülbelül 124 millió eurós) bevételt hozó üzletet csinált a portálból. Sajnos maga az érintett nem kíván nyilatkozni a sajtónak távozására okáról, és a cég is kerüli a kommentárokat. A szokásos egyenylátogatást adták ki: Arredondo a továbbiakban „saját üzleti érdeklődésének és céljainak megfelelő területen fog működni.”

Több spanyolországi lapban olyan értesülések láttak napvilágot, hogy a Yahoo Europe volt vezetője esetleg a Barcelonában működő Terra Lycosnál vállalna vezető állást. A Yahoohoz közelálló források úgy tudják, hogy Arredondónak az amerikai anyavállalat állandó irányítási kényszeréből lett elege. Az utolsó esep a pohárban az volt, hogy az egyesült államokbeli Yahoo letelepedt arról, hogy önálló vállalatba vigye ki a Yahoo Europe-ot. Ha ez megtörtént volna, Arredondo ma Európa legnagyobb online médiavállalatának vezetője lenne.

Davis, Kinsella és Besnainou a cégösszeolvadások áldozata. Davis posztjáról, hogy egybekelet az amerikai portál és a spanyol óriás, a Terra. Ez idő alatt Davisnek nem sikerült megbarátkoznia a Terra Net-

works vezetőivel, akik kifogásolták, hogy a Lycos első embere előszeretettel vásárolja fel a kisebb, de nagy haszonnal kecsegtető versenytársakat. Mint ismeretes, a Terra és a Lycos fúziója nyomán tekintélyes (2,4 milliárd dolláros) készpénztartalék jött létre, amelyhez a terrások – Davisszel ellentétben – nem szívesen nyúltak hozzá.

Robert Davis nem maradt sokáig állásánál nélkül: jelenleg a bostoni Highland Capital Partnersnél tölt be vezető beosztást. Bernhard Warner, a *The Industry Standard Europe* londoni tudósítója úgy tudja, hogy Davis továbbra is vállal szaktanácsadást a Terránál, mert – mint azt rosszajú pályatársai megjegyzik – ezt a feladatot elláthatja anélkül is, hogy minden két-három hétben fel kellene ülnie a Boston–Madrid repülőjára.

### Vásárlási kényszer

Olaszország vezető és Európa második legnagyobb internetszolgáltatója, a Tiscali arról híres, hogy szeret vásárolgatni. Év elején például megvette Franciaország második legnagyobb internetszolgáltatóját, a Liberty Surföt. Jellemző, hogy az üzlet bejelentésekor sem a kiadott sajtóközlemény, sem a sajtó, sem a cég illetékesei nem akvizíciót, hanem konszolidációt emlegettek. A BBC a következőképpen kommentálta az eseményt: „A felvásárlás része az európai internetszolgáltatói piacon zajló konszolidációs folyamatnak, amelyben a francia Wanadoo, a spanyol Terra Lycos, a német T-Online és a Tiscali sorra bebebelezik kisebb vetélytársait.”

A Liberty Surf esetében pontosan lehet tudni, hogy az olasz Tiscali több mint 645,5 millió eurót fizetett érte; az egyesült királyságbeli Kingfisher kereskedőház, illetve a francia Europ@Web befektetési cég belegezett, hogy eladja a Libertyben birtokolt, egyenként 36,47 százalékos üzletresztét, és úgy tudni, hogy a részvényesek sem járnak rosszul.

Amikor a Tiscali megvette a Liberty Surföt, nyomban elkezdődtek a viták elemzői és vállalati körökben, hogy milyen sorrend lesz ezután érvényben az európai internetszolgáltatók piacán. A Tiscali saját magát természetesen az első helyre teszi. A *Frankfurter Allgemeine Zeitung* toplistáját azonban a Deutsche Telekom T-Online leányvállalata vezeti (7 millió előfizetővel), őt követi a sorban az AOL Europe (5,4 millió ügyféllel). A német lap harmadik helyen említi a Tiscalit és a negyediket a Wanadoot, amelynek egyértelműen jót tett, hogy felvásárolta a brit Freeserve-ot. A *The International Herald Tribune* című lap a második helyre teszi a Tiscalit.

A *Financial Times* szerint a T-Online kizárólag Németországban tölt be vezető szerepet, ami semmi ahhoz képest, hogy a Liberty Surf



felvásárlásával a Tiscali hét európai országban – Belgiumban, Csehországban, Dániában, Franciaországban, Hollandiában, Olaszországban és Svájcban – áll az internetszolgáltatók listájának élmezőnyében.

### Számít-e a méret?

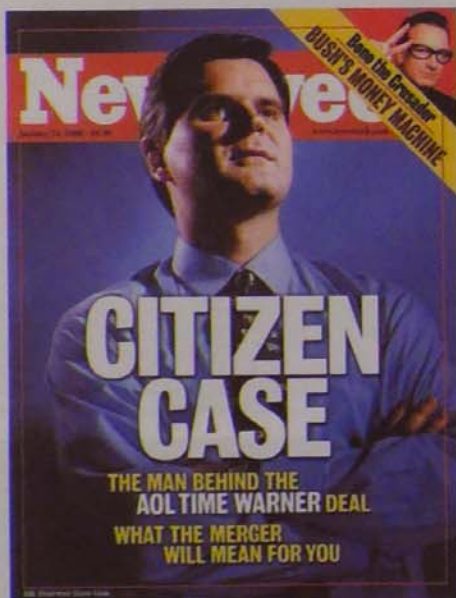
A Wanadoo-ról és a T-Online-ről vagy az angol ISP-piacról még nem is szólnunk részletesebben, de valószínűleg az elmondottakból is látszik, hogy nincs és nem lesz könnyű dolga annak, aki az európai piacon kíván – ráadásul tíz évig – jelentősen terjeszkedni. Az Európába átjövő egyesült államokbeli cégek – tisztelet a kivételnek – rendszerint abba a hibába esnek, hogy nem vagy csak későn mérik fel, milyen hallatlanul tagolt piacra érkeztek.

Simon Hampton, az AOL Europe kommunikációs igazgatója állítja, hogy az America Online igenis tanult a Freeserve leckéjéből; a cégen belül megszürdült az az álláspont, hogy az előfizetés modellhez kell visszatérni, és hagyni kell a felhasználókat, hogy annyi időt töltsenek online, amennyit csak akarnak.

Tom Spring, az amerikai PC World.com szakírója szerint lehet az AOL-t, Steve Case-t, a Time Warner-t szeretni vagy nem szeretni, de egyet el kell ismerni: az America Online és a Time Warner összeolvadása igazi médiaipari nagyjúnyt hozott létre. Súlyának megfelelően sokan félnek is az AOL-Time Warner-től; attól tartanak, hogy médiaóriás helyett az erőfölényével visszaélő „médiaszörnyetegként” fog működni.

A fúzióval szimpatizáló elemzők viszont azzal érvelnek: az AOL-TW vállalat előnye, hogy elegendő anyagi és emberi erőforrással rendelkezik ahhoz, hogy innovatív módszereket dolgozzon ki a zene, (mozgó)kép- és híryanagy eljuttatására a végfelhasználókhoz.

Persze joggal mondhatjuk, hogy innovatív módszerekben itt Európában és a kis cégeknel sincs hiány. Vegyük csak a Nextra nevű norvég internetszolgáltató példáját. A Teletor távközlési társaság leányvállalataként működő internetszolgáltató üzleti szempontból rendkívül sikeresnek mondható. Az ország körülbelül 4,7 millió lakosságából felmílióan a Nextra szolgáltatására fizemek elő, míg mondjuk Angliában a BT-nek (British Telecommunications PLC) csak kétszer ennyi ISP-előfizetőt sikerült megnyernie az 56 millió népességből. Nem rossz kombináció a kis ország és a kicsi, de hatékony szolgáltató. A Nextránál nagy valószínűséggel tudnak és nyújtanak is valami extrát az online felhasználóknak.



Az AOL-Time Warner elnöke a Newsweek címlapján  
(Fotó: IDGNS Image Bank)

HÍREK

**Tizenegy európai ország összkiosságának csaknem a fele Internetezett az elmúlt három hónapban, derült ki az IDC egyik legutóbbi felméréseiből.** Az internetező népesség egytizede – ami a teljes felnőtt lakosság tíz százalékát teszi ki – ugyanezen időszak alatt vásárolt is online. Az IDC illetékes szakértője szerint az elmúlt egy évben több ugyan a webel böngészők száma, de sem az online töltött idő, sem az itt elkölthető pénz mennyisége nem emelkedett számottevően. Az európai internetfelhasználók 29 százaléka től helente legalább 3-4 órát a hálón, szemben a tavalyi 24 százalékkal, 52 százaléka körül 100 eurónál kevesebbet az online vásárlás dolgokra a vizsgálat három hónapja alatt, ami viszont meggyezik a tavalyi értékekkel. Lassan ki-egyenlítődik a nemek aránya: a gyengébb nem már 43 százalékban képviselteti magát, ami 3 százalékos növekedés tavalyhoz képest. Ugyanakkor a férfiak még mindig többet interneteznek és költenek, mint a hölgyek. Kétféle felmérés arra is, hogy akik nem használják az internetet, miért idegenkednek tőle. Kiderült, hogy nincs egyértelmű válasz: csak 7 százalékuk hozta fel indokul a magas költségeket és 1 százalékuk említette a megbízhatatlan vagy lassú kapcsolatokat. Inkább arról van szó, hogy őket egyszerűen nem érdekli a web. Az előző tizenötévi azonban sokkal erősebb a félelem az online vásárlástól: az internetezés és nem vásárlók 16 százaléka nem bízik az online boltokban, egyengetődik pedig megbízhatatlannak tartja a fizetési rendszereket. (Munkatársunktól)

**További folytatja az európai szoftver szabályozási törvény kidolgozását az Európai Bizottság.** Tavaly októberben kezdődött és márciusban ér véget a konzultációs időszak a szoftveripar és a nyílt forráskódú közösség képviselőinek bevonásával. A konzultáció eredményeinek alapján a Bizottság várhatóan direktívát ad ki, amely a European Patent Office (EPO) modellt használja kiindulópontként. Jelenleg ugyanis két, párhuzamos szabályozási rendszer létezik Európában: az EPO és a nemzeti szabványok. Az EPO-törvények kevésbé védik a szabadalmakat, mint a brit és a spanyol jogszabályok, viszont szigorúbbak például a német szabályoknál. A cél az egyenes nemzeti szabályozások harmonizációja volna. Az Európai Bizottság a jelenlegi elvek szerint nem merne el odáig a szoftver szabályozás védelmében, mint az Egyesült Államok, amelynek gyakorlatát túlnak érzik az európai jogalkotók. Az Európai Unióban csak akkor adnának szabadalmat a szoftverre, ha az valamiféle olyan lényeges újítás (például egy röntgenkészülékhez vagy ATM-hez) kapcsolódik, amely nem kimondottan számítógép. Így például az Amazon.com elhíresült szabadalmát – az „egy kattintásos vásárlásról” – az európai rendszerben nem lehetne szabadalmaztatni. Egyébként ez a kívánása a nyílt forráskódú közösségnek is: álláspontja szerint a szoftver szabályozás meglojja a versenyt és hátráltatja az újításokat. (IDGNS, Brüsszel)

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

Vissza a jövőből

Óvatosabb elemzők jóslatai szerint véget ért a csupán e-kereskedelemben utazó amerikai cégek tőzsdéi diadalmenete. Hazánkban is kijózanítólag hatott a több száz milliárd dollárt magával rántó árfolyamesés: nálunk ugyan egyébként sem lehetett az amerikaihoz mérhető fejlődésre számítani, a tisztán internetre alapozott vállalkozásokban ma már végképp nem hisz senki. Ehelyett lassanként elindul a helyzetkedés, miközben a szakma képviselői felteszik a kérdést: miből is lehet itt pénz csinálni?

**T**örtént ugyan nagy bukás a magyar piacon, de hazánk internetes kiépítettségét tekintve nem beszélhetünk amerikai méretű válságról. A későn érkező és hamar távozó Globopolis elúszó kétmilliárd dollárja mellett emlékeztetés lehet a ViaNovo nyári kampánya – a figyelmet felkeltette ugyan, de azóta lényegében semmi hír felőle –, és megemlíthető a Népszabadság vagy a Datantet kiskereskedelmi portáljának kudarca is.

Míg a múlt év elejét élénk beruházási kedv jellemezte, az internetes gazdaság szereplői most inkább tapogatóznak. És ez nem is csoda: az amerikai tőzsdék áprilisban kezdődött zuhanása visszaretentette a befektetőket, egyelőre kerestetnek a működő üzleti modellek, és még nem lehet megjósolni, hogy hosszú távon kik bizonyulnak eredményesnek.

Meg lehet bicsülni a piac tíz évvel későbbi értékét, de azt már nem, hogy ezt az értéket a jelenlegi játékosok fogják-e realizálni – állítja Karsai Tamás, a Concorde Értékpapírelemző Rt. munkatársa. Óvatoságát azzal indokolta az elemző, hogy a piac csak most kezd konszolidálódni, így egy-két éves előrejelzést szinte lehetetlen adni. Tavaly szeptemberben készített tanulmányában a cég mindenesetre tizenöt olyan potenciális szereplőt sorol fel, amelyek közül hatot esélyesnek tart a tőzsdéi szereplésre (BigFish, Carnation, Econet, Index, Kirowski, Origo). A hatból eddig egy tipp bejött – az Econet tavaly decemberben a már a BÉT-en szereplő Virginia Rt.-t kiürítve és bőrébe bújva bejutott a tőzsdére.

Noha nem érdemes rövid távú jóslatokba bocsátkozni, egyvalami mindenképpen elgondolkoztató: a dél- és közép-európai tapasztalatok azt mutatják, hogy ezeken a piacokon nehéz kiütni a nyeregből a domináns internetes szolgáltatót. Elképzelhető olyan forgatókönyv, amely szerint a MatávNet túlságosan is erőteljes marad: a legkedvezőbb hozzáférést lesz képes nyújtani, és portálját, az Origót komoly fejlesztések árán olyanná alakíthatja, hogy az otthonról internetre lépőknek nem lesz okuk más kiinduló portált igénybe venni. A tét pedig nem kicsi. A tíz évvel későbbi internetes piac nagyságát jelenlegénél 1 milliárd dollárba becsülni a Concorde-nál, és ebből a reklámpiac jelenértékén harmincmillió forintot tesz ki. Ez az összeg pedig sok versenytársat vonhat. Jelenleg azonban csak az Index és a Stop jöhet szóba lehetséges riválisként. Várható, hogy az online reklámpiacon versenyképes tartalommal jelennek meg a kereskedelmi televíziók is, hiszen már most jelentős reklámidiót fordítanak saját portáljuk népszerűsítésére, továbbá az egészséges egyensúlyhoz szükséges a két multifunkcionális rivális, az UPC és a Vivendi foko-

zotabb részvétele. Potenciális versenytársak lehetnek még az ingyenes szolgáltatók. Karsai Tamás az ingyenes szolgáltatók vonzerejét sem hagyja figyelmen kívül. Az emberek inkább a szolgáltatások tényleges igénybevételéért hajlandók fizetni, mintsem az általánynál magasabb díjért. Ebben a kérdésben megoszlanak a vélemények. Az egyik hazai internetes cég képviselője szerint az ingyenes szolgáltatásoknak nincs sok esélyük: az ingyenességnek gyenge minőség az ára.

Miközben a reklámpiac növekvő érdeklődést mutat az internetes megjelenés iránt, kérdés marad, hogy milyen tartalom fogja a webre csalni a fogyasztókat. A jelenleg ural-



kód tartalom a hagyományos sajtóban megszokott módon épül fel – állítja Karsai Tamás. A hazai internet lényegében olyan újságírók kezében van, akik azt hiszik, hogy a tartalom a gazdasági napilapok cikkeinek online megjelenítésével egyenlő: sok internetes portál foglalkozik például a BÉT néhány papírjának elemzésével, ahelyett hogy több millió ember eddigi pénzügyi tanácsokat adnának; ilyen, és ehhez hasonló feladatokra azonban nincs elegendő szakember.

Kétségtelen, hogy csak tartalom szolgáltatásból nehéz lesz megélni a továbbiakban. Érzékelhető, hogy a hazai elektronikus üzletekben érintett vállalkozások igrégeknél több lóra állni. Csak a két legnagyobb hírt említve: az Index tavaly bejelentette, hogy a közeli jövőben tőzsdére készül, az Euroweb internet-szolgáltató pedig megvette az Internetot. Braun Róbert, az Index vezérigazgató-helyettese szerint a piacon történetek kedvezően hatnak az Index megtételeére, hiszen kiderül, hogy mely cégek lesznek képesek megfelelni a befektetők elvárásainak a jövőben. „Az Indexnek jót tesz, ha elfogynak mellőle a kevésbé esélyes versenytársak” – jegyezte meg Braun Róbert. Idén az inter-

netes portál tevékenységi körének kiterjesztése és a tőzsdéi bevezetés előkészítése a cél. A kettős jegyzéssel, Magyarországon és egy nyugat-európai tőzsdén tervezett egyidejű tőkebevonással lehetővé válik majd egyebek mellett a vállalkozás B2B-üzletágának fejlesztése: az Index bővíteni szándékozik az alkalmazásfejlesztéssel, webmenedzsmentel, tanácsadással, webhostinggal és üzemeteltetéssel kapcsolatos tevékenységeit. Azokat a területeket keresik a jövőben, ahol a fenti szolgáltatások tényleges bevételeit képezhetik – a jutalékkal terhelhető pénzügyi tranzakciókat, az elektronikus adásvételt, valamint a kizárólag internet segítségével gyűjthető információ kereskedelmét.

Az Indexnek mindenképpen szükség lesz tőkeerős külföldi befektetőkre. Elemzők szerint az Index továbbra is esélyes játékos marad a piacon, de – kisebb tőketartaléka miatt – hosszú távon nem lesz könnyű dolga az Origóval folytatott versenyben. Jelenleg az Index 1,7 milliárd dolláros tavalyi bevételét tekintve első, a weblapokon megjelenő szolgáltatások oldalaitól eltérően nézve viszont az Origo vezet az Altavista keresővel és a Freemail levelezőrendszerrel. Braun Róbert bízik az Index népszerűségében, szerinte a továbbiakban is két vezető portál játszik meghatározó szerepet: „Látható, hogy a magyar médiapiac egyes területei két szereplőt bírnak el. Két kiemelkedő játékos található a televíziós szegmensben és a gazdasági hetilapok területén. Ugyanez a modell érvényes a portálokra is.”

Úgy tűnik, a MatávNet is az Indexhez hasonló stratégiát akar követni: a cég fel akarja használni az Origo márkanévvel elért népszerűségét az informatikai piacon. Legfontosabbnak a decemberben indult – magánszemélyeknek és nagyvállalatoknak egyaránt szerverbérletet, valamint webfarm szolgáltatást nyújtó – Datacenter infrastruktúra tűnik. A jelek szerint a MatávNet magassabb fokozatra kapcsol: a hagyományos hirdetési piac az Origónál tavaly erősödött meg, a cég 200 millió forintos reklámbevételeit produkált, jövőre pedig legalább a hirdetési bevételek megkétszereződését várják. A cég többféle hozzáférést kíván nyújtani. A félmillió Free-mail-felhasználó WAP-os szolgáltatással is megcélozta: a célközönség most már mobiltelefonról is böngészheti levelezőlapját. Ami pedig igazán elszomorító lehet a piac többi szereplője számára, a MatávNet szélessávú, második generációs portált indít az év második felében multimédiás tartalommal. Teszi mindent amellett, hogy az Origo ez évi költségei még magasabbak a bevételeknél, jövőre azonban már pozitív egyenleget várnak el a portáltól.

Mindez közvetve azt is jelenti, hogy a reklámtörténet jelenleg osztó szereplők nem sok esélyt adnak



az Internettől. Sokan csodálkoztak az Internetto tulajdonosváltásakor, mivel az elemzők és a piac szereplői kevés üzleti lehetőséget láttak a portálban: a portál szerepe régóta nem meghatározó a piacon, fejlesztése pedig nagyjából az Index kitérőjeinek felében: új tulajdonosa, az Euroweb előzetes felmérései szerint a portál célcsoporttól függően harmadik vagy negyedik a magyar portálok rangsorában.

„Az Internetto megerősödve fog megjelenni idén márciusban. Nem szeretnénk a vezető portálok habárjaira tűnni, de jó minőségű, horizontális portált hozunk létre” – jelentette ki Garai Géza, az Euroweb üzletág fejlesztési igazgatója. Az internet-szolgáltatást eddig alaptevékenységként tekintő cég szerint az Internetto hamar kedvező pénzügyi helyzetbe lehet hozni: a megvásárlás óta nagy az érdeklődés az Internetto reklámhelyei iránt. Meglepő ez a hír a jelenleg tanácsalanságot mutató üzleti közegekben. Garai szerint azonban mindössze arról van szó, hogy a közelmúlt eseményei miatt az üzleti világ túlságosan kisbírta. „Elhittük két évig, hogy nagyon nagy lehetőségek vannak az internetben, most a csalódás fázisánál tartunk. Várható, hogy a korrekció felfelé is megtörténik.” – fogalmaz az igazgató.

A média azonban a gazdaság internetes kiterjedésének része csupán. Elemzők szerint azokon a területeken várható az internet felhasználása, ahol az internetes megoldások valós tranzakciókat tesznek hatékonyabbá. A kiskereskedelemben már láthatók az átrendeződés jelei: a Foxnet CD-boltjának megjelenése óta nemcsak eladni akarnak CD-ket az interneten, hanem venni is. Az Office Depot internetes verziójának megnyitása stratégiaváltást jelez. Kicsit mulatságossá teszi a képet az, hogy a magyar internetes közösség nagy nevei (médiaportálok, tanácsadók, fejlesztők és tervezők) veszteségesek a spektrum másik vége ugyanakkor eredményeket produkál. Egy olyan kisvállalkozás, mint amilyen például a „nagyok” ismertésével össze nem vehető GROby, tavaly 50 millió forintos bevételt termelt. És bár ez önmagában nem tűnik soknak, de ha hozzávesszük, hogy a cégnek mindössze négy boltja van, igencsak ügyes húzásnak tűnik virtuális csatornákat is igénybe venni. Ráadásul – ahogy azt a cég képviselőjétől megtudtuk – az online kereskedelem 2000 júniusától nyereségesen üzemel. A GROby ott autóval és négy emberrel hozott össze nyereséget, vagyis tényleg arra használják az elektronikus kereskedelmet, amire való: kiegészítő szolgáltatásokat adni a költségek csökkentése mellett.

Kelemen Zoltán

Ingyenes internetszolgáltatók Magyarországon

## Bírják-e szusszal?

Az ingyenes internetszolgáltatók megjelenése Magyarországon is megosztotta a szakmai közvéleményt. Sokan kételkedésüknek adtak hangot az üzleti modell életképességével kapcsolatban, mások azonban a stagnáló otthoni dial up-piac felporzására számítanak. Ez a hazai e-commerce fejlődésének szempontjából sem lenne hátrányos – szűri le a tanulságot legújabb, 1000 fő bevonásával készített felmérésében a KÓD Gazdaság- és Médiakutató Intézet.

Tavaly két szolgáltató is bevezette az ingyenes internet-hozzáférést a hazai piacon: a Kiwwi és Freestart (Start Communications Kft.). Igaz, a szolgáltatás kiépítésének első fázisában mindketten Budapestre és néhány nagyvárosra koncentrálnak. 2001 februárjának első felében a Kiwwi nyilvánosságra hozta, hogy működésének nem egészen két hónapja alatt, túlteljesítve terveit, 50 ezren regisztráltak magukat, s ezzel a cég a legnagyobb hazai internetszolgáltatók közé lépett. Az ingyenes szolgáltatóknál regisztráltak száma meghaladta a 70 ezer főt; ez a KÓD Gazdaság- és Médiakutató Intézet becslése szerint mintegy 189 ezer hozzáférési lehetőséget jelent.

De miből élnek meg az ingyenes szolgáltatók? Egyrészt portáloklakokat hoznak létre, s ezek hirdetési bevételei jelenthetik az egyik legfontosabb forrást. Ez a megoldás, a kritikus tömeg mielőbbi elérése érdekében, gyors piaci behatolást követel. Emellett azonban a tartalom-szolgáltatás is kulcskérdés, hiszen a

gost forrásként jöhetnek számításba, akárcsak a vezető tartalomszolgáltatóknál. Ez egyfelől az itthoni e-kereskedelmi piac fejlettségével és a vásárlók bizalmatlanságával hozható összefüggésbe. A KÓD kutatásai szerint az internet-hozzáféréssel rendelkező lakosságának kevesebb mint egytizede vásárolt online boltokban.

Bevételi forrásként elméletileg számításba vehető a magas hozzáadott értékű tartalomszolgáltatás előfizetése értékesítése, ehhez azonban a felhasználók számára is kiemelt értékű tartalomra van szükség. Továbbá a szolgáltatóknak meg kell küzdeniük azzal, hogy a modellnek itthon még nincsenek hagyományai. A sikerhez erős médiapartnerekre volna szükség, mert az emelt értékű tartalomszolgáltatás saját erőből – magas költségei, valamint a szakértelem hiánya miatt – nem kivitelezhető.

Számos nyugat-európai országban bevett gyakorlat, hogy a telefontársaságok megosztják az internet-használat percdíjaiból származó

szolgáltatás itthon is legalább annyira kockázatos vállalkozás, mint Európában. Egyelőre azonban az optimisták véleményét támasztják alá a KÓD kutatásai: a felnőtt városi lakosság több mint 40 százaléka mutatott érdeklődést a szolgáltatás iránt. Természetesen ez nem jelenti azt, hogy ez a jelentős népesség valóban képes is csatlakozni, hiszen számos reáltevező befolyásolja a kapcsolódás lehetőségét. Ezek közül a legfontosabb, hogy a két szolgáltatót ma mindössze 2,2 millió felnőtt lakos érheti el. További korlátot jelent az otthoni PC-ellátottság viszonylag alacsony – a városokban alig több mint 20 százalékos – szintje. Semmiképpen sem feltételezhető, hogy az előfizetési díjak eliminálása az átlagosnál több fogyasztót készítene számítástechnikai eszközök vásárlására kizárólag az internet kedvéért. Így az ingyenes elérést kínáló ISP-k főbb célcsoportjai a már aktív otthoni PC-használók köréből kerülnek ki.

Az ingyenes szolgáltatók több célcsoportra építhetnek. Otthoni dial up-eléréssel rendelkezők: e csoport egy része vált, azaz otthagya a fizető szolgáltatót, másik része „pótlólagos” elérésként kapcsolódik be az új szolgáltatóhoz. Cél lehet a korlátlan hozzáférés vagy újabb e-mail címek, esetleg tárhely elérése. Háztartáson kívüli hozzáféréssel rendelkezők: ez a csoport rendkívül élénken érdeklődik az ingyenes szolgáltatás iránt; ez érthető is, hiszen már ismerik a világháló adta lehetőségeket. Azonban valódi kapcsolódási esélyük csak azoknak van, akiknek otthonában található internetezésre alkalmas PC. Ez utóbbi csoport 70 százaléka nagy valószínűséggel csatlakozni fog. Otthoni PC-tulajdonosok, akiknek az internet még ismeretlen: eme csoport tagjai részéről is élénk az érdeklődés, s kiemelt célcsoportnak számítanak az ingyenes szolgáltatók szempontjából. Kisvállalkozások, 50 főnél kevesebbet foglalkoztató vállalatok is képezhetnek célcsoportot.

Amint már említettük, az ingyenes szolgáltatás februárban 2,2 millió felnőtt számára volt elérhető. A

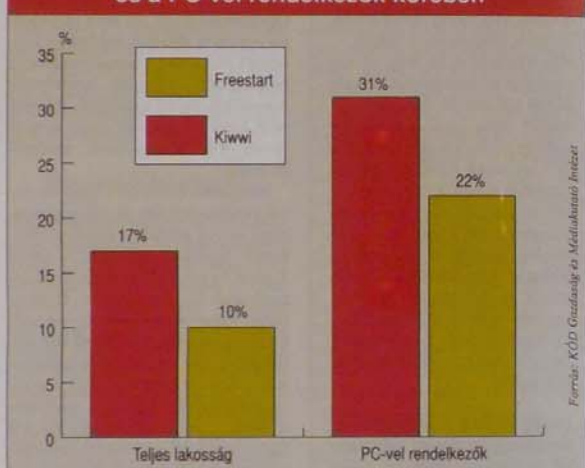
vizsgálat idején több mint 70 ezer regisztráció történt, amely a KÓD becslése szerint 189 ezer embernek ad módot hozzáférésre. A hozzáférési lehetőség nem jelent valós használatot, csak azt, hogy a háztartás többi tagjának is megvan az esélye a használatra. Az idén elérhető teljes regisztrációs kör – ha a szolgáltatók lefedettségére változatlan marad –

kezők 80 százaléka, a PC-tulajdonosok 70 százaléka érdeklődött az ingyenes internet iránt.

Azt, hogy a fenti piaci lehetőségek bevalthatók-e, jelentős mértékben befolyásolja a szolgáltatók marketingtevékenysége. Ennek két kulcskérdése a szolgáltatók ismertségének megteremtése, továbbá a bizalom kiépítése az ingyenes szolgáltatás iránt. A KÓD vizsgálódásai szerint jelenleg a szükségesnél alacsonyabb a szolgáltatók ismertsége. Általában az ingyenes internet hazai lehetőségéről a megkérdezettek 37 százaléka tudott. Szerencsére ez az érték magasabb a fontosabb célcsoportok körében, így például a PC-tulajdonosok 53 százaléka hallott már ennek a szolgáltatástípusnak a beindulásáról.

Már működésük első két hónapjában is komoly mozgást indukáltak az ingyenes szolgáltatók, pályájuk azonban ennél is nagyobb átrende-

### Az ingyenes ISP-k ismertsége a teljes lakosság és a PC-vel rendelkezők körében



139 ezer kapcsolódási pont, ami a jelenlegi kétszerese. Ezen piacpotenciál lefedése egyben 376 ezer fő hozzáférési lehetőséget jelent az év végére.

A teljes piacpotenciál valójában nagyobb. A megkérdezettek közel 45 százaléka mutatott érdeklődést az ingyenes szolgáltatás iránt, s ez a lefedett területen 950 ezer felnőttet jelent. Ezt a tömeget azonban erőteljesen korlátozza az otthoni PC-ellátottság alacsony, 20 százalékos szintje; s nem valószínűsíthető, hogy a PC-vel jelenleg nem rendelkezők kizárólag az olcsóbb internet kedvéért vásárolnának eszközöket. Az ingyenes szolgáltatók valószínű célpiacain ugyanakkor az átlagosnál jóval nagyobb az érdeklődés. Az otthoni internet-hozzáféréssel rendel-

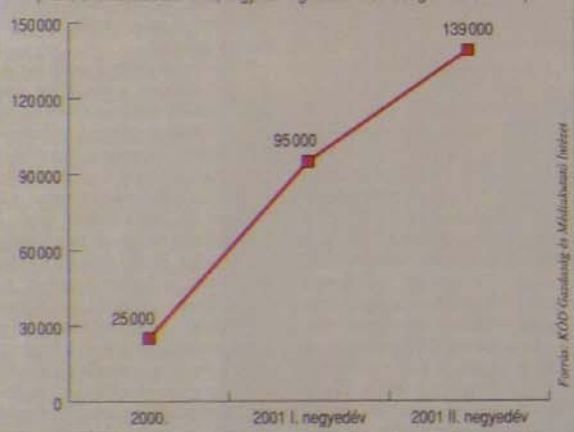
ződést vetít előre a hazai dial up-piacon. Ennek az átrendezésnek csak a marketing és az infrastruktúrális erőforráskorlátok szabhatnak határt a szolgáltatók oldalán. Szakértői előrejelzések azt mutatják, hogy az új piaci szereplők nem elsősorban a fizetős ISP-k ügyfeleit fogják felszívni, bár az ingyenes internet iránti érdeklődés ebben a csoportban is rendkívül magas, 80 százalék.

A díjmentes szolgáltatók elsősorban a hagyományos ISP-k növekedési lehetőségeit korlátozhatják számottevően, mivel akár a városi PC-tulajdonosok 60–70 százalékát is elérhetik. E csoport tagjainak több mint fele az új szolgáltatókon keresztül kerül majd először kapcsolatba az internettel, így később nehezen lehet motíválni fizetős szolgáltatás igénybevételére. Meglepő módon, a díjmentes ISP-k megjelenése egyelőre nem készítette jelentős válaszlépésre a vezető szolgáltatókat, bár az árverseny lehetőségei köztudottan korlátozottak az amúgy sem nyereséges lakossági üzletág üzemeltetői számára. Egy erőteljesebb áreszként a fizetős iparágban komoly károkat okozna, így a szolgáltatóknak elsősorban kínálati differenciálásra kell törekedniük, tudatosítaniuk kell a felhasználóknak a fizetős szolgáltatások előnyeit, több kiegészítő szolgáltatást kell ígérniük.

Összeállította: Mártonffy Attila

### Regisztrált ingyenes internetkapcsolatok számának várható alakulása (db)

(Azzal a feltételezéssel élve, hogy a szolgáltatók lefedettségé nem változik.)



regisztrált felhasználóknak rendszeresen látogatniuk kell a portáloklakokat. 2000-ben a hazai online reklámköltés már meghaladta az 1,2 milliárd forintot, és növekedési üteme is imponáns. Ez az összeg azonban a teljes évi hazai reklámköltés 1 százalékát sem teszi ki. További korlát, hogy a bevételek többségéhez hozzáférő tartalomszolgáltatók (Origo, Index) naponkénti látogatószámra meghaladja a százezeret, s ezt bizony az új szereplőknek is el kell érniük. Emiatt a hazai ingyenes internetszolgáltatók elsősorban 2002-től a kritikus közönség „becsalogatását” számíthatnak majd nagyobb hirdetési bevételekre.

Az elektronikus kereskedelemről származó bevételek csak másodla-

árbevétel, hiszen az adott forgalmat a szolgáltató ügyfelei generálják. Ez a megoldás Magyarországon csak 2002-től képzelhető el, de sok elemző szerint az egyetlen valódi, az infrastruktúra költségeit tényleg fedezni képes forrása lehet az ingyenes szolgáltatóknak.

Rövid távon (egy-két éves intervallumban) a hazai ingyenes internetszolgáltatók is elsősorban más, nyereségesen működő üzletágak segítségével tervezik fenntartani szolgáltatásuk ingyenességét. Ez a megoldás azonban csak átmeneti lehet, hiszen a hosszú távon más üzletágakra támaszkodó ingyenes szolgáltatás csak életképtelenségének bizonyítéka lenne.

Tény, hogy az ingyenes internet-

### E-voks a szolgáltatókról

A Marketing Centrum Országos Piacutató Intézet online szavazólapja, az e-voks arról kérdezte az internetszolgáltatókat, hogy van-e véleményük a közismert hazai internetszolgáltatók is elindult ingyenes szolgáltatókról, nevezetesen a Kiwwi és a Freestarttal.

A válaszadók 56 százaléka úgy nyilatkozott, hogy már csatlakozott valamelyik ingyenes szolgáltatóhoz vagy a közeljövőben tervezi azt. A voksolók 31 százaléka ennél óvatosabb: ők egyelőre kíváncsiak, és csak kedvező tapasztalatok ese-

tén döntenek a csatlakozás mellett. A válaszadók mindössze 13 százaléka mondta azt, hogy nem bízik az ingyenes megoldásban, és marad fizetős szolgáltatójánál. Az ingyenes cégek hazai jövőjét már kevésbé optimistán ítélték meg az e-voks szavazói. Legtöbbször (39 százalék) szerint ugyan tartósan sikeresek lesznek ezek a cégek, de közel ugyanennyien (36 százalék) vélik úgy, hogy nem maradnak fenn hosszú távon. A voksolók negyede nem tudott dönteni ebben a kérdésben.

Előzetes testreszabás nélkül

# A 85 százalékos megoldás

Elég a 85 százalék? Larry Ellison, az Oracle elnöke szerint igen. Legutóbb a párizsi Oracle AppsWorld konferencián azt mondta hallgatóságának cége E-Business Suite-jéről, hogy az „nem tud mindent, amit az ügyfeleink akarnak; 80-85 százalékos megoldás.” Mint bármilyen nagyvállalati rendszer, az Oracle-é is messzemenően testre szabható. De ha abban a formájában használjuk, ahogy azt, Ellison szerint, a General Electric is teszi húsz gyártóüzemében – „egy 85 százalékos megoldás öt hónap alatt jobb, mint egy 100 százalékos megoldás három év alatt”.

Vonzó ötlet, igaz? Bármibe lefogadom, hogy az ön vezérigazgatója is ráharap, kedves olvasónk. És máris nyakunkon a baj. Mert ha a vállalati

látott következmények, amelyek az üzleti folyamatoknak a szoftver működtetéséhez való igazítása miatt jelentkeznek.

Ez a nyilvánvaló hátránya a „készre sütit” vállalati szoftver használatának: ami az informatikai oldalon gyors és tetszetős munka, az az üzleti oldalon káosz és zűrzavar. Van azonban egy rejtett hátrány is: az ilyen szoftver használata azt is jelenti, hogy az üzleti folyamatok megtervezését átengedjük a szoftverszállítónak. Ezzel pedig nem

kevés bizalmat szavazunk meg az Oracle-nek, az SAP-nak vagy a PeopleSoftnak. Arra számítunk, hogy nem csupán a kódot írják meg jól, hanem a teljes üzleti környezetet is helyesen tervezik meg. Aztán meg is tartják ebben az állapotban minden frissítés alkalmával, igazodva az üzlet, a piacok és a felhasználói várakozások változásaihoz.

Larry Ellison igazából erről beszélt. Nemcsak a 85 százalékos megoldásról, hanem a 100 százalékos bizalomról – bízni abban, hogy a

szoftvergyártó képes lesz működőképes (és nemcsak a jelenben, hanem a jövőben is működőképes) üzleti modellt szállítani. Jó ötlet? Talán igen, talán nem. De ezt valószínűleg nem is ön dönti el, kedves olvasó. Ha van olyan, az informatikával összefüggő döntés, amelyet a csúcvezetésnek kell meghoznia, akkor az üzleti folyamatok feletti ellenőrzés külső kézbe adása feltétlenül az.

Egy valamiben azonban biztos lehet: vezérigazgatója hamarosan hal-

lani fog az elgondolásról, hogy mennyi időt és pénzt lehet megtakarítani, ha előzetes testre szabás nélkül állítják üzembe a nagyvállalati szoftvercsomagot. Az informatikai vezető feladata akkor az lesz, hogy elmagyarázza, mi forog kockán: nem funkciók, vagy kényelem, vagy egy jó kövér informatikai költségvetés – hanem az, ki ellenőrzi, s miképp folyik az üzletmenet a cégnél.

Még az is lehet, hogy vezérigazgatója – a General Electrichez hasonlóan – úgy dönt, ez a helyes megoldás. Talán úgy véli, hogy túl kockázatos lépés lenne. Bárhogyan legyen is, gondoskodjon róla, hogy döntése előtt a teljes képet látja – és nem csak a 85 százalékát.

Frank Hayes  
Computerworld

Hirdetés

**Lecke-könyv**  
Mondja el,  
milyen  
osztályzatot  
adna  
cikkeinkre!

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

lati szoftvereket változatlan formájukban vesszük használatba, azzal nem bizonyos funkciókról mondunk le, hanem egészen másról: az üzleti folyamatok irányításáról.

Nem szabad elfelejtenünk, hogy a nagyvállalati csomag nem egyszerűen a funkciók és jellemzők óriási gyűjteménye. A csomagnak része egy üzleti modell arra nézve, hogyan működtesse üzletét a vállalat – ettől lesz ez vállalati szoftver. Mindazok az üzleti folyamatok, amelyeket a vállalati csomag megvalósít, erre a modellre épülnek, és így zökkenőmentesen tudnak együttműködni. És ez nagyszerű – már amennyiben a szoftverbe beépített üzleti folyamat-modell pontosan lefedi a vállalat tevékenységét.

Amit, persze, soha nem tesz meg.

Ekkor két választási lehetőség marad: vagy a szoftvert alakítjuk át, vagy az üzleti folyamatokat, hogy azok passzoljanak a szoftverhez. Azt tudjuk, mennyibe kerül a szoftver átalakítása. Mindannyian látunk olyan projekteket, amelyekben évekig húzódott az SAP, a PeopleSoft, a Baan vagy az Oracle nagyvállalati csomagjainak testre szabása. Mindenki alábecsülte a szükséges időt, a nehézségeket, és azt, hogy mennyi munkát jelent majd mindezt újra és újra végigcsinálni a szoftver új változataival. Persze, ismerünk olyan vállalatokat is, amelyek megspórolták a testre szabást. A projekt évek helyett hónapok alatt befejeződött. Az üzembe állítás gyors és olcsó volt. Csak éppen később jelentkeztek olyan költségek, amelyek nem voltak benne a projekt költségvetésében: a változtatások és kiigazítások végtelen sorának költségei, valamint azok az előre nem

## Akció indul!

CIEP ACTION



**ISDN  
kommunikációs  
központ**



**Matáv ISDN Net  
Ilyen egyszerű!**



ISDN-telefon



**10 000 forintnyi  
kedvezmény**



gyors internet



Lépjén akcióba, és cserélje le telefonvonalát Matáv ISDN Netre! Most **24 900 forintért** ISDN-vonalat, ISDN-telefont, és **10 000 forintnyi kedvezményt\*** kap, amelyet telefonálásra és internetezésre is felhasználhat. Ráadásul egy komplett kommunikációs egységhez jut, amelynek segítségével PC-kártya, illetve modem nélkül rendkívül egyszerűen csatlakozhat a világhálóra, és közben telefonálhat vagy akár faxolhat is. További információk és megrendelés az 1212-es telefonszámon, a Matáv Pontokban és a Hivatalos partnereknél.

\*A 10 000 Ft értékű forgalmi kedvezmény 4 hónap alatt egyenlő részletekben (2500 Ft/hó) használható fel a Matáv hálózaton belüli beszélgetésekre (kivéve 06 90-es és világhívás hívások) és internetezésre. Az ajánlat a készlet erejéig érvényes.

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

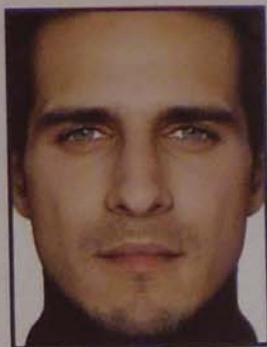
maláv Pont

1212

maláv a szavakon túl



# 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 megrendelőig. 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

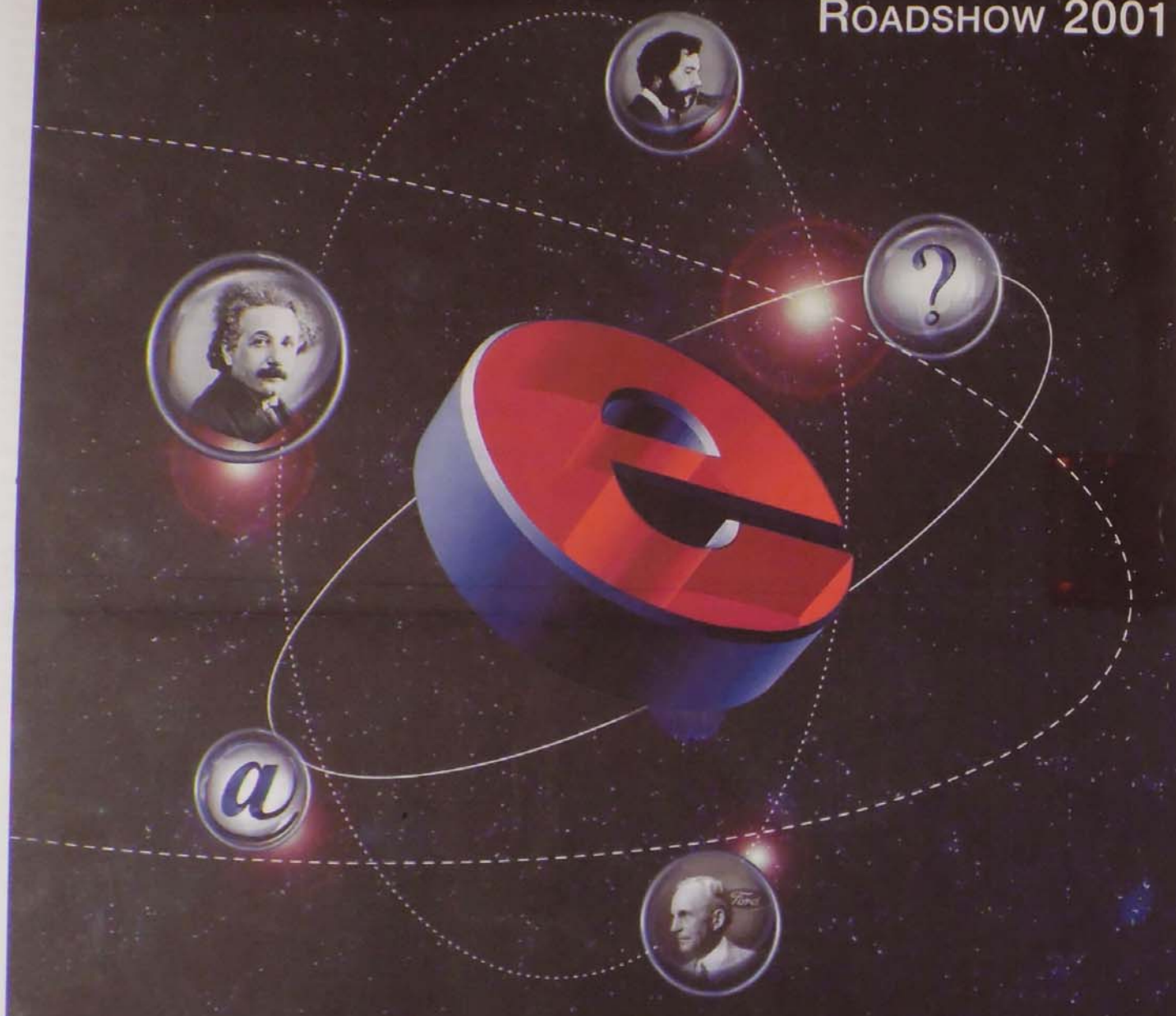


Computer Associates™

C?ping with the unpredictable

▶ AZ IT ÉLLOVASAI A JÖVŐ ÜZLETI MEGOLDÁSAIRÓL

ROADSHOW 2001



**Hotel Marriott Budapest**

2001. április 5. 13<sup>00</sup>

Regisztráció: [www.it-industryleaders.com](http://www.it-industryleaders.com)

EMC<sup>2</sup>

UNISYS

Microsoft

CISCO SYSTEMS

intel.



## SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP

WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU

XVI. ÉVFOLYAM 13. SZÁM 2001. MÁRCIUS 27.

## Integrált termékek, konzisztens támogatás

Márciusban mindenki árgus szemekkel figyelt az Oracle-re. A felfokozott várakozás annak szölt, hogy a Cisco és a Sun nem éppen rózsásra sikeredett negyedéve után vajon az Oracle-nek sikerül-e megfelelnie a várakozásoknak. **Lauer Tamás**, az Oracle Hungary ügyvezetője a számmisztikán kívül beszél arról is, hogy most már nem elsősorban termék-eladóként definiálja magát az Oracle, hanem olyan céggént, amely stratégiai partnerévé válik az ügyfélnek, s mint ilyenek már nem a Microsoft, hanem az IBM a legnagyobb ellenlábasa.

Február utolsó napjaiban több száz millió dolláros remélt bevétel csúszott át az Oracle következő negyedévére. Az ok pedig nem más, mint az amerikai gazdaság instabilitása. Mint ismeretes, február utolsó napjaiban az Intel ügyvezető profit warningot jelentett, s ennek egyik következménye az volt, hogy néhány cég elnöke vezérigazgatója óvatossá vált az amúgy már küszöbön álló informatikai beruházással. S ennek az óvatosságnak esett áldozatul az Oracle harmadik negyedéves pénzügyi eredménye is. Az említett cégvezetőknek nem akaróztok aláírni az amúgy már „csöben levő” több száz millió dolláros megrendeléseket. S így az Oracle a beféért egymilliárd dolláros profit helyett mindössze 900 millió dolláros nyereséget realizált. A mindössze persze relatív dolog, hisz a profitor tekintve ez az összeg a teljes szoftveripar 20 százalékát jelenti. S ha ez a nyereséget az Oracle-ön belül vizsgáljuk, akkor sem tűnik olyan rossznak a helyzet, hisz az Oracle még ezzel a 100 millió dolláros profithiánnyal is 35 százalékos profitszintet dolgozik, szemben az egy évvel ezelőtti 25 százalékos nyereségszinttel.

Ezzel az eredménnyel az Oracle-nek a teljes informatikai iparban sem kell szégyenkeznie, hisz kevés olyan cég van, amelyik hasonló profitorát tudna felmutatni. **Lauer Tamás** korrekten módon azonban megjegyezte, hogy egyik nagy riválisuk, a Microsoft hasonló profitszintet mondhat magának, sőt a Microsoft a teljes informatikai piac profitjának 30 százalékát tudhatja a magának. Ami pedig a magyarországi helyzetet illeti, a tavalyi naptári évben az Oracle Hungary megközelítően 10 milliárd forintos árbevételéből 2 milliárd forintot profitot realizált. S ez után adóztak, mégpedig Magyarországon. (Utóbbi megjegyzést **Lauer Tamás** vélhetően a multinacio-

nális cégek hazai leányvállalatainak védelmében tette.)

Még egy picit a számok világánál maradván: **Larry Ellison** grandiózus elképzelése szerint az Oracle-nek ebben a pénzügyi évben és az azt megelőző esztendőben 2 milliárd dollárt kellett volna megtakarítania. Ezt nem sikerül maradéktalanul teljesíteniük. Igaz, tavaly a logisztikai és belső folyamatok átszervezésével (például 200 szerver helyett mindössze 6 kiszolgálót működtetnek) komoly megtakarításokat értek el.

A szerverkonzolidáció mellett Oracle-szerte azt is megvalósították, hogy a fő rendszerekhez közvetlenül hozzá lehet férni a világ bármely pontjáról. Így folyamatosan friss adatokat lát, friss adatokkal dolgozhat mindenki, és a cég vezetői bármikor hozzáférhetnek a cég összes adatához.

Ami a lokális jelenlétet illeti, az Oracle itthon most is eleget tett a negyedéves elvárásoknak. **Lauer Tamás** meglátása szerint az amerikai válság még nem látható Magyarországon, de jelei azért már itthon is érződnek. Például itthon több cég nem a növekedésben látja a rosszabbodó gazdasági helyzetből a kiutat, hanem költségmegtakarítási intézkedéseket léptet életbe. S ezeket a megszorításokat gyakran az informatikai költségek visszaszorításával kezdik.

**Lauer Tamás** azonban bizakodó. Meglátása szerint az Oracle-t az amerikai gazdaság lassulása nem annyira érinti. Ennek okát egyrészt a 9 hónappal ezelőtti bejelentett E-



Lauer Tamás

Business Suite termék megjelenésével magyarázza. Az ügyvezető állítása szerint ez az a termék, amely egy vállalat üzletmenetének teljes támogatására képes.

Ékes bizonyíték, hogy máris szép számban vezették be multinacionális cégek ezt a komplex megoldást, s a legtöbb helyen a bevezetést követően 25 százalékos profitszintet dolgoznak.

Ami az E-Business Suite magyarországi fogadtatását illeti, **Lauer Tamás** elmondta, hogy a GE Power Systems-nél – amely egy 20 milliárd dolláros cég, s magyar leányvállalatát zöldmezős beruházásként indította – itthon októberben kezdték az E-Business Suite bevezetését. A ter-

vek szerint fél év alatt fejeződik be a projekt, s ezután ezt a megoldást „húzzák rá” a többi 17 GE Power-vállalatra, kezdve a cég houstoni központjával. Ezek után a marketing, a kereskedelem, a logisztika és a gyártás mind-mind egy rendszer keretében működik majd a GE Power-nél. Persze ahhoz, hogy egy ilyen projekt sikert eredményezzen, az kell, hogy a cég első embere elszánt legyen a változtatásokra. A GE Power Systems elnök-vezérigazgatója két dolgot fejtetett a szoftver bevezetések az Oracle-le kapcsolatban. Az egyik az volt, hogy az Oracle szoftverei skálázhatók, s a legnagyobb vállalatok igényeinek kielégítésére is alkalmasak. A GE Power Systems első embere méltányolta azt is, hogy a projekt során az Oracle üzleti tanácsadó szerepét betölti és minden funkcionális területre integrált megoldást tud nyújtani egy csomagban.

S **Larry Ellison** stratégiájában pont ez utóbbi az új elem. Vagyis az, hogy teljes körű megoldást nyújt a vállalat minden területének működésére, és késztermékként, egy csomagként ajánlja ezt, szemben az egy-egy területre specializált megoldásokkal. Így a bevezetés egyszerűbbé és gyorsabbá válik, és nincs szükség rendszerintegrációra, ami nagyon költségessé és hosszúvá tehet egy ilyen projektet.

Ez azt jelenti, hogy az Oracle most már a nagy rendszerintegrátorokat célozza meg. Így például az IBM-et, amely legújabb kletti konkurenciáit számítja. (A Kék Óriásnál

közel 140 ezer konzultens tevékenykedik.) Az Oracle azt állítja, hogy olyan megoldást kínál a felhasználóknak, ahol nincs szükség különösebben komoly rendszerintegrációra. Ráadásul a későbbi frissítéseket sem kell felügyelni.

**Lauer Tamás** szerint ezt a szoftvermegoldást a felhasználók amiatt választják, mert egyre kevésbé preferálják azokat a rendszerintegrátorokat, akik megvetetik velük egy szegmens csúcskategóriás terméket, majd éveken elintégreztik azokat. Ezzel szemben az Oracle a szoftvert mint szolgáltatást értékesíti. A bevezetési és karbantartási költségek alacsonyak, a szoftver folyamatosan frissül, s az ügyfélnek nem kell adatbázis-funkciókra figyelnie.

Ami a technológiai vonalat illeti, ott az Oracle a harmadik negyedévesben is utcahosszal vezet az adatbázis-kezelők piacát. **Lauer Tamás** kiemelte, hogy ez nemcsak a piaci részesedésre igaz, hanem a technológiai előnyökre is. Az Oracle 9i Application Server megjelenését követően hamarosan erős marketing-kampányt terveznek abból a célból, hogy megmutassák a felhasználóknak: a nagyvállalatok mellett a legkisebb vállalkozásoknak is érdemes Oracle-technológiákat alkalmazniuk. **Lauer Tamás** tapasztalata szerint az Oracle-nek itthon nem elsősorban a rivális adatbázis-kezelőkkel kell megmérkőznie, hanem azokkal a fejlesztőszekciókkal, amelyeket a felhasználók a legkülönbözőbb helyekről szedgetnek össze. Pedig a felhasználóknak nem kellene ilyen heterogén komponensekből álló megoldásokban gondolkodniuk, ha szem előtt tartanák azt a tényt, hogy az Oracle valamennyi termékét integrálja, s mindehhez konzisztens terméktámogatást is nyújt – állítja az ügyvezető.

Sziebig Andrea

## Oracle 9i

Az Oracle 9i nem egyszerűen a cég adatbázis-kezelőjének új változatát jelöli, hanem egy teljes termékcsoporthoz, a korábban e-business-platformnak nevezett technológiák gyűjtőnéve – hangsúlyozza beszélgetésünk elején **Klotz Tamás**, az Oracle e-business-technológiai igazgatója. Részben a családnak egy alkalmazáskiszolgáló, maga az adatbázis-kezelő és egy fejlesztőcsomag.

A csomag első darabja, az Oracle 9i Application Server alkalmazáskiszolgáló már december közepé óta a piacon van. Ez jóval több, mint egy egyszerű webkiszolgáló, magyarázza **Klotz Tamás**: számos olyan funkciót is elvégez, amelyre eddig az al-

kalmazáskiszolgálók nem vagy csak körülményesen voltak képesek, és ezzel több, ezt rendszerint önálló szoftvert is ki tud váltani. Rendelkezik például webcache képességekkel, s így jócskán meggyorsítja a statikus weboldalak elérését; futatókörnyezetet biztosít a fejlesztők szűles skáláján (Java, PL/SQL, PHP, C, C++) írt alkalmazások számára. A statikus weboldalak mellett azonban alkalmas arra is, hogy a dinamikus generált webtartalmat is elraktározza egy átmeneti gyorstárolóban. Ennek akkor lehet nagy hasznát venni, ha egy

(Folytatás a IX. oldalon)

## Trendek a vállalati kapcsolatokban

## Beszerzés, piactér, együttműködés

Hol vannak már azok az idők, amikor egy cégnél kifogyott a ceruza vagy a boríték, s heteket kellett várni, amíg – központi, időszakosan intézett bevásárlás után – megjött az utánpótlás! Vagy régebben hány szálon és hányféle akarat szerint indult el egy több vállalatra kiterjedő projekt egyeztetése, kidolgozása, míg közös nevezőre hozták az érdekeket?

Ma, az e-business korában már

csak mosolygunk a hatékonynak cseppet sem nevezhető módszerek láttán – bár még ma is számos helyen élnek velük. Az új kor új lehetőségeit, beszerzési megoldásait **Ambros Zsolt**, az Oracle Hungary alkalmazásértékesítési üzletágának vezetője villantja fel lapunk számára.

Az internetes beszerzés az Oracle értelmezésében lényegében internet

(Folytatás a III. oldalon)

A Computerworld-Számítástechnika Oracle-felhasználók konferenciája című mellékletének elkészítésében közreműködtek:

**Felelős szerkesztő:** Sziebig Andrea

**Szerkesztő:** Varga János

**Tervezőszerkesztő:** Gazdag Erzsébet

**Felelős kiadó:** Biró István,

az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

ügyvezetője

# Az E-Business Suite bevezetésével az Oracle 1 milliárd dollárt takarított meg 1 év alatt.

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

Ön mennyit fog megtakarítani?

**ORACLE**<sup>®</sup>  
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™

Trendek a vállalati kapcsolatokban

# Beszerezés, piactér, együttműködés

Folytatás az 1. oldalról

alapú belső beszerzési, igénylési rendszert jelent. A beszerzést bármely alkalmazott kezdeményezheti, s az igénylések egy jóváhagyási folyamat keretében jutnak el a beszerzési osztályra. Ettől kezdve beszélünk a megoldás business-to-business részéről – magyarázza Ambrus Zsolt. A belső vállalati rendszer olyan – külső – kiterjesztéssel rendelkezik, amelynek segítségével egy cég a beszállítóival tarthatja a kapcsolatot. Ez az a webhely, ahová a vállalati beszállító nap mint nap bejelentkezik, s megnézi, mit rendeltek tőle, kinek számlázhat, illetve hová igazolja vissza a rendelést. További kiterjesztése a beszerzési rendszernek, hogy a cég fordított aukciót hirdet az interneten. Ennek lényege, hogy egy adott vállalat közlése: szüksége van valamilyen termékre, valamilyen mennyiségben; erre aztán lehet licitálni. Vannak persze egyéb kritériumok is: fel lehet tölteni műszaki leírást, fényképet, minőségi tanúsítványokat stb.

Egy-egy aukció általában egy hétig tart, aztán lezárják a licitálást, s megkezdik a tárgyalásokat, mondjuk, a két legjobb ajánlattevővel. Ez olyan fajta B2B-tranzakció, amelyben egy adott vállalat áll a közép-pontban, s ez a cég az interneten kereszttel kommunikál a szállítókkal. Ahhoz kapcsolódik az Oracle sok modulból álló Exchange termékcsaládjára. Ez korábban azonos jelentéssel bírt, mint a marketplace, azaz virtuális vállalatközi piactér; a termék és a fogalom azonban dinamikus változáson megy át.

## Virtuális piacterek vertikális változatban

Megelőzőleg két fő típusra lehetett felosztani az exchange-eket. Még ma is működnek bizonyos cégek által üzemeltetett piacterek, itt, annak rendje és módja szerint vannak eladók és vevők, s a két oldal között tranzakciók bonyolódnak. A virtuális piactér üzemeltetője tehát lényegében ezt a két felet hozza össze. Ugyanakkor megjelentek e virtuális piacterek vertikális változatai is, sőt, a korai szakaszban ezek voltak a legfontosabb kezdeményezések – mutat rá Ambrus Zsolt. Az Oracle egyébként több ilyen piactér kialakításában is részt vett, például az autópálya, a kiskereskedelem és légi szállítás beszerzéseinek elektronizálásában nyújtott segítséget. Mára már elég sok iparág, régióra létrejöttek ezek a vállalatközi piacterek, így elmondható rólok, hogy bekerültek a közudathoz.

Az Oracle nemrégiben megkezdte az Exchange termékcsalád továbbfejlesztését, illetve kiterjesztését: a vállalatok ezt az internettechnológiát kihasználva együtt tudnak működni más cégekkel. Az Oracle nemrégiben becsatolta útjára a Project Exchange nevű szállítványozási, a Supply Chain Exchange beszállító-lánc-kezelő és a logisztikai modul. A Project Exchange-et például olyan nagy építőipari vállalatoknak ajánlják, amelyeknél egyide-

jüleg több, egymástól eltérő jellegű projekt is futhat számos alvállalkozó és erőforrás bevonásával. A modul lehetővé teszi, hogy a cég fővállalkozóként koordinálhassa tevékenységét beszállítóival, alvállalkozóival, azaz egyeztethesse a projektterveket, az ütemezést és a kapacitásokat. Ez a megoldás akkor is megállja a helyét, ha segítségével



Ambrus Zsolt

több cég közösen fejleszt valamilyen terméket. A Supply Chain Exchange hasonló jellegű kooperációt tesz lehetővé a beszállító viszonyban álló, részkomponenseket gyártó vállalatok között. A logisztikai modul a nagyobb szállítványozási cégeket támogatja abban, hogy az interneten közlőjek partnervállalataik-

kal szabad kapacitásaikat; például egy hazafelé egyébként üresen jövő kamion szállítási kapacitására lehet licitálni.

Ambrus Zsolt rámutatott: ugyanúgy, ahogy egy vállalat rendelkezik házon belül különféle megoldásokkal, szoftvermodulokkal, a külső kapcsolatokban – vállalatközi kereskedelemben, együttműködésben és beszállító viszonyban – is kezdnek kialakulni – meghozza az internet bevonásával – a teljes tevékenységi kört lefedő megoldások. Az Oracle jövőképe tehát az, hogy minden tevékenységre business-to-business exchange modul alakít ki a vállalatközi együttműködés támogatása érdekében.

## Alkalmazásmódulok a Sonynál

A Sony Magyarország gödöllői gyára azon kevés hazai vállalatok egyike, ahol az Oracle Applications talán legelőbb modulját – szám szerint tizenhatet – telepítették. A bevezetés körülményeiről, tapasztalatairól Harányi Tamás informatikai igazgatót kérdeztük.

A rendszer bevezetésének elsődleges motiváló tényezője – mint a legtöbb helyen – az y2k problémája volt. A Sony Corporation korábban saját fejlesztésű rendszert használt – így volt ez Magyarországon is –, ám ez nem volt y2k-kompatibilis. Ekkor született a döntés, hogy általános környezetet leíró, „dobozolt” szoftvert kell implementálni. Beindult a keresés, végül – központi döntés alapján – a Sony úgy határo-

zott, hogy a termelő gyáraknál az Oracle terméket vezeti be.

Az implementáció 1998-ban kezdődött, s három fázisban zajlott le. Először a munkaügy, aztán a pénzügy-számvitel, végül a termelés került sorra. Úgy igyekeztek felépíteni az egészt, hogy folyamatosan tudjanak felkészülni az újfajta munkastílusra, lehetőségekre. A munkaügyi modul bevezetése látszólag a legegyszerűbbnek, mivel a munkaügyi osztály nem használt semmilyen szoftvert. A telepítés 1998 márciusában kezdődött, és két hónapig tartott. A következő lépés a pénzügy-számviteli és a tárgyszerző-gazdálkodási modul bevezetése volt, 1998 szeptemberé és decembere között; az indulás 1999. január 1-jén történt. Ezt követően kezdődött a termelési modul implementációja, e projekt 1999 júniusáig tartott.

## Kommunikáció külső rendszerekkel

A termelési rendszer alapja egy már Sonyra szabott környezet volt, amit a helyi sajátosságokhoz adaptáltak. Az alapformákat és az alkalmazás logikáját nem módosították, de több interfészt is fejlesztettek a külső rendszerekkel való kommunikációhoz. Az előző termelési rendszer-szoftver egyébként mainframe alapú volt, s nem itt működött, hanem Franciaországban volt a hoszta; a gödöllői felhasználók terminálemulációkkal dolgoztak távoli elérési üzemmódban. Az Oracle adatbázison működő alkalmazáscsomagok bevezetésével új funkciókat is kel-

lett lokalizálni a gyárban, mivel az információtechnológiai háttér is komolyabbá vált: itt működnek a szerverek, itt futnak az alkalmazások, itt van az adminisztráció is.

A bevezetés érdekessége volt például, hogy bizonyos modulok bizonyos integrációs környezetben másféleképp működnek, egyes funkciók máshová kerülnek. A beszerzők engedélyezése és a jogok például normál esetben a beszerzési modulban vannak, most ezek átkerültek a munkaügybe, s a személyügyi nyilvántartás kezeli az egyéb jogokat is. Továbbá, hogy ha a szállítókat csak számviteli vagy pénzügyi oldalról közelítjük meg, a pénzügyi nyilvántartásban szerepelnek, de ha van beszerzési modul is, akkor a szállító ide kerülhetnek át. Mindennek a figyelembevétele körültekintést igényel, de nem szabad félni a változtatásoktól, azaz az esetleg már korábban meglévő munkaügy és pénzügyi termelésbe való integrálásától – tanácsolja Harányi Tamás.

A felhasználók betanítása Gödöllőn egy kétlépcsős tréning keretében történt. Az Oracle által szervezett képzésen a kulcsfelhasználók (a gazdasági vagy termelési folyamatok kialakításában szereplő projekttagok) vettek részt, ők pedig a végfelhasználóknak tartottak tréninget a bevezetésnek abban a fázisában, amikor már látszott a végeredmény.

Noha a projekt hivatalosan 1999 júniusában véget ért, a rendszer működése július-augusztus körül stabilizálódott, s szűkség volt egy komoly karbantartásra az y2k miatt is. A jelenlegi 10.7-es verzió frissítése mindazonáltal máris napirenden van – e változat támogatását egyébként most fejezi be az Oracle. A Sony a tervek szerint a 11i-re szeretne frissíteni, s ennek előkészítésébe nem sokára belefognak.

## Kivétel: a sortermelés ütemezése

Az Oracle Applications a gyár csaknem minden tevékenységét lefedi, egyik kivétel a sortermelés ütemezése. A gödöllői üzem videomagnókat, számítógép-monitorokat és mobiltelefon-akkumulátorokat gyárt, s idén nyáron valószínűleg beindul a DVD-gyártás is. Erre a folyamatra olyan speciális szoftvert használtak, amely az ütemezéssel figyelembe vette az éppen aktuális gyári adottságokat. A kapacitások itt tehát nem kifejezetten emberi erőforrással értendők, hanem termékre. Egyébként Gödöllőn nem sokára átternek ennek a bonyolult ellátó-lánc-menedzsment-rendszernek az ugyan-csak Sony alapú továbbfejlesztett változatára.

Harányi Tamás másfél év távlatából kedvező tapasztalatokat szerzett az Oracle-alkalmazásokkal kapcsolatban. A rendszeradminisztrációs csapatnak meg kellett tanulnia a hibamentes üzemeltetés módját. A rendszerben számos lehetőség rejlik, de oda kell figyelni arra is, hogy ha valami változik így ilyen nagy környezetben, annak hatása van egyéb folyamatokra is.

A 11i változatra való áttéréssel a Sony arra számít, hogy az ügyfélre web alapon jobban menedzselhető lesz, s maga a működés is optimalizálhatóvá válik, mivel az Oracle Workflow erősebben kontrollálja a folyamatokat.

M. A.

Mártonffy Attila

## ORACLE ALAPÚ BESZERZÉS A GE HUNGARY RT. LIGHTINGNÁL

A GE Hungary Rt. Lighting a beszerzési rendszer bevezetésére kiírt pályázatának kiértékelésekor az Oracle internet alapú technológiára épülő, I-Procurement rendszere mellett döntött. Az elképzeléseknek megfelelően az új rendszer elsősorban az indirekt, azaz a termelési tevékenységgel nem közvetlenül szolgáló termékek beszerzését támogatja – fog a projekt, illetve az elkészült rendszer hasznának, előnyeinek esetlegesébe Takáts László, a GE Hungary Rt. Lighting elektronikus beszerzési projektvezetője.

A General Electric (GE) világszerte jelenleg egy komplex beszerzési rendszer-projekt van folyamatban. Az Oracle I-Procurement SSP5 rendszer bevezetését egy az Egyesült Államokban lévő, az összes GE-üzletág számára elérhető közös szerveren kellett megoldani. Ezeket a rendszer bevezetése üzletáganként több lépcsőben történt. A magyarországi implementációt 2000 augusztusában kezdték és október közepére fejezték be; azaz alig több mint két hónap kellett ahhoz, hogy a rendszer kísérleti módban elindulhasson. A kísérleti üzemben kis számú katalógust töltötték fel, s a rendszerrel csak néhány szervezeti egység – nevezetesen az informatika, a pénzügy és a beszerzés – kezdeményezte el dolgozni. Az első felhasználói csoport itt Magyarországon fogott a rendszer használatába azzal a céllal, hogy az innen származó indirekt beszerzések túlnyomó többsége mielőbb ezen keresztül történjen. A sikeres kísérleti üzem után jelenleg számos további

katalógus betöltése folyik a rendszerbe. A projekt jelenlegi fázisában a gyár számos telephelyén folyik a rendszer bevezetése Európa-szerte.

A GE Hungary Rt. Lighting a bevezetéshez konzultációs segítséget az amerikai Oracle Consultingtől és az Oracle Hungary konzultációs csapatától irányítványba vette. Ez telefonos segítséget, de főleg értékes közvetlen együttműködést jelentett. Takáts László jó tapasztalatokat szerzett mind a hazai, mind az amerikai Oracle-konzultáns munkájával kapcsolatban. Úgy véli, hogy felkészültségük alkalmazási és technológiai szempontból egyaránt magas színvonalú.

A rendszer egyik legfőbb előnye, hogy a beszállító által összeállított speciális katalógusokból lehet kiválasztani azokat a termékeket, amelyeket meg akarunk rendelni. A beszerzők megtárgyalják és megkötik azokat a keretszerződéseket, amelyeken belül a beszerzés automatizált módon megtörténhet. Az I-Procurement rendszer biztosítja, hogy ne fordulhassanak elő a vállalatnak kárt okozó keretszerződések kívüli beszerzések ügynövezettől contractok. Így például ha egy keretszerződés húszszázalékos kedvezményt biztosít a gyár számára, akkor a beszerzési rendszer gondoskodik arról, hogy ez a húsz százalék valóban realizálódjon.

Mivel a keretszerződésekkel kapcsolatos katalógusok a GE más üzletágait is érinthetik, további előnyként könyvelhető el, hogy így módon nagyobb volumenű be-

szerezésekre köthetők szerződések, megnövelve ezáltal az engedmények arányát. Szintén előnyös dolog, hogy az új rendszer keretei között, beépített automatikus folyamat szerint mehet végbe egy-egy megrendelési igény jóváhagyása. Először a megrendelő személy közvetlen vezetője, majd egy illetékes pénzügyi vezető végzi a jóváhagyást. A régi, papír alapú jóváhagyási procedúra helyett e-mailen vagy weben keresztül kerül sor az egyes megrendelések jóváhagyására.

A rendszer segít a könyvelésben is: ha fel van töltve a szükséges szabályokkal, megmondja az alkalmazottnak, hogy mely terméket melyik költséghelyre, milyen főkönyvi számla kell könyvelni. Ezt követően a beszerzési rendszer az egyes jóváhagyott megrendeléseket átadja a GE Hungary Rt. Lighting Sales Automated Processing (SAP) rendszerbe. A jóváhagyott megrendelések ezután automatikusan, ehhez az SAP rendszerhez kapcsolt autofonon keresztül jutnak el a beszállítóhoz.

Mindezek alapján az Oracle I-Procurement rendszere abban segíti a GE Hungary Rt. Lightingot, hogy munkatársai az értékes munkaidőt lekölt, kis értéket hozó tevékenységeket helyettesítve az értéknövelő tevékenységekre koncentrálhassanak. Például a beszerzők teljesen ki is maradnak az automatizált katalógus alapú vásárlási folyamatból, és helyette keretszerződések kimunkálására és katalógusok feltöltésére koncentrálhatnak.

# Üzleti tervezés felsőfokon

Az utóbbi időben megnőtt az igény a vállalati üzleti tervezés szakszerű informatikai támogatása iránt – állítja Reményi Csaba, az Oracle üzletiintelligencia- és adattárház-szoftvereiért felelős vezető termékmenedzsere. Mi ennek az oka, milyen módszerek közül választhatnak a vállalati pénzügyi szakemberek, és mit kínál ezen a téren az Oracle?

Érdemes először talán pár szóval vázolni a vállalati tervezés folyamatát – kezdi Reményi Csaba. Minden cégnek vannak hosszú távú stratégiai célkitűzései, ezekből középtávú tervek és végül operatív, éves tervek születnek. Ezt a folyamatot általában a vállalat kontrollingosztálya koordinálja: először összegyűjtik az adatokat, majd pénzügyi, kereskedelmi, esetleg termelési terveket is készít belőlük. Az év folyamán a tényadatokat összevetik az eredeti tervekkel; ez a visszamérés. Ha eltérés mutatkozik, elemzik annak okát és meghatározzák a szükséges lépéseket. „Jól látható tehát – fogalmaz a termékmenedzser –, hogy a folyamat jóval tiltómat azon a ponton, amikor a tervek előállnak.”

Miért éppen most vált népszerűvé az üzleti tervezés informatikai támogatása? A dátumváltás kapcsán (vagy a megelőző években) számos nagyvállalat lecserelelte vagy korszerűsítette ügyviteli-vállalatirányítási rendszerét. Az elmúlt pár év során ezeket „belakták”, használni kezdték a bennük rejlő funkcionalitást, és rutinszerűvé tették a napi működést. Am ezzel nem egy esetben el is érték ezeknek a rendszereknek a kontrolling szempontjából vett korlátait. Ilyenkor merül fel az igény a kontrollingrendszer (vagy ha úgy tetszik, döntéstámogató, üzletiintelligencia-szoftver) bevezetésére.

## Tervezés így és úgy

Ezt erősíti az is, hogy a tervezés hagyományos módszerei egyre kevésbé bizonyulnak hatékonyak. Az egyik gyakran alkalmazott megoldás, amikor a rugalmasnak tartott főkönyvi rendszerbe igyekeznek beilleszteni a kontrollingmunka nagy részét is. Ez egy darabig még megy is, mondja Reményi Csaba, mert bármilyen ügyviteli szoftver főkönyvről legyen is szó, sok olyan funkció valósítható meg benne, ami a kontrolling hatáskörébe tartozik. A gond abból adódik, hogy alapvetően viszont másra készültek.

Egy főkönyvi rendszer elsősorban arra szolgál, hogy a vállalat napi tranzakciós eseményeit pénzügyi szempontból rögzíteni és auditálható módon tárolni lehessen. Ezért ezek technológiailag online tranzakció-feldolgozó (OLTP) rendszerek, amelyeknek üzleti szempontból jól átláthatóknak kell lenniük.

A modern kontrolling azonban már nem csak pénzügyi alapadatokkal dolgozik, és nem feltétlenül a mérleg és eredménykimutatás fő soraiból indul ki. Hatékonyabb módszernek számít, ha a tervekbe a különféle mutatószámokat (például a selejtszázalékokat vagy az egy főre jutó nyereséget) is belevesszük. Ezeket azonban év közben követni is kell, viszont az ilyen (nem tisztán pénzügyi) mutatókat csak a főkönyv „megerősökölésén” árán lehet bevenni a rendszerbe, ezért mindig kérdés, hogy mennyi nem tisztán pénzügyi és egyéb adatot, illetve

mutatót érdemes még beépíteni a főkönyvbe. Ha ez sikerül is, az ad hoc lekérdezések kezelése még akkor sem megoldott. Szintén nehézkes a főkönyvben a terváltozatok vagy az előrejelzések kezelése. Mindezek miatt gyakran érdekeltenek támadnak a vállalat számviteli és kontrolling-szakterülete között: előbbi az egyszerű, átlátható, könnyen auditálható főkönyvben érdekelt, utóbbi pedig abban, hogy minél több kiegészítő funkciót bevegjen a rendszerbe. Az ellentmondást igazából csak úgy lehet megfelelően feloldani, ha a kontrolling is saját, a főkönyvtől elkülönülő rendszerben dolgozhat.

Egy másik, nagyon gyakran alkalmazott módszer a tervezésnek, amikor táblázatkezelőben (rendszerint Excelben) készítik a terveket. Ez nem bonyolítja ugyan a főkönyvet, viszont szintén megvannak a maga hátrányai. Az alapos tervezéshez minél több adatot érdemes bevonni, ám ez egy nagyobb vagy összetettebb szervezetenél vállalati táblázatkezelővel már kezelhetetlen adatmennyiséget jelent. Sok gond adódik az adatok megbízhatóságából is: a bevitel a főkönyvi rendszerből vagy az adatbázisokból rendszerint másolással, nem automatikusan történik, és ez számtalan hiba forrása lehet. A vezető termékmenedzser idézte a nagy tanácsadó cégek felméréseit: ezek szerint a táblák több mint 90 százaléka tartalmaz hibát. A hibák visszakeresése a bonyolult kapcsolatokban álló táblázatkezelőben rendkívül nehéz és időigényes feladat.

Ha a hibákat sikerül is kiküszöbölni, a táblázatkezelők két alapvető jellegzettségével akkor sem lehet mit kezdeni: egyszerre csak egy ember dolgozhat egy táblán, illetve nincs egyszerű mód a többdimenziós tervek, elemzések készítésére. Előbbi nyilvánvaló hátrány egy olyan folyamat során, amelyben számos munkatársnak kell együttműködni; utóbbi pedig az elkészült terv megalapozottságát ássa alá.

## Tervezés Oracle-módr

Mindezekkel a módszerekkel szemben Reményi Csaba egy harmadikat ajánl: olyan informatikai rendszer használatát, amelyet kimondottan a kontrollingigényeknek megfelelően dolgoztak ki. Egy ilyen szoftver lehetővé teszi az elosztott tervek készítését, megvalósítja az információáramlást a résztvevők között, leegyszerűsíti a résztvevők konszolidációját, és mindezt jogosultsági hierarchiába foglalja.

Pontosan ilyen az Oracle Financial Analyzer (OFA), amely multidimenziós kontrollingalkalmazás, elosztott környezetre felkészítve. A több dimenziós annyit tesz, hogy a szoftver mögött egy multidimenziós adatbázismotor működik, biztosítva az OLAP-adattárolás minden előnyét. Egyszerűen lehet benne új struktúrákat (például területi vagy termékhierarchiákat stb.) kijelölni,

ezekből modelleket kiépíteni. Az üzleti fogalmak (például a selejtszázalék) tartalmát elég egyszer meghatározni (kihozott/bevitel anyagszámosság); utána ezek a fogalmak minden modellben működnek, bárhol is alkalmazzák magát a modellt. Fontos jellemző, hogy egyetlen logikai felépítmény mentén is többféle modellt alkalmazhatók.

A visszamérésnél a selejtszázalék lehet a számított érték; a tervezésnél viszont egy tervezendő adat, függetlenül változó lesz. A kereskedelmi tervből tudható, hogy mennyi késztermékre lesz szükség; tervezhető a selejtszázalék, és így kijön, hogy mennyi bevitel anyagra lesz szükség. „A kettő között csak árnyalatnyi eltérés látszik, ám ez két külön modell jelent, amit mondjuk egy fő-



Reményi Csaba

bele, így például azt, hogy a főkönyvi rendszer mely szintjét akarják átmenni (a mérlegesorokat vagy annál részletesebbeket). A hierarchia mentén le lehet futni a részletesebb adatokig. Egyszerű, az üzleti felhasználók számára is könnyen kezelhető felületen keresztül készí-

vezés esetén a szervezet összesített adatait ellenőrzöttan leoszthatják.

Az Oracle Financial Analyzer mögött álló multidimenziós adatbázis nem kimondottan adattárház, bár ellát hasonló funkciókat is. Alkalmazható arra, hogy közvetlenül a főkönyvi rendszerből vagy a tranzakciós és egyéb (például személyügyi) adatbázisokból emelje át és konszolidálja az adatokat, de egy már létező adattárházból is átvetheti az információt. Ez utóbbi azért lehet szerencsésebb megoldás, mert egy tipikus adattárházban elég részletes (akár tranzakciós szintű) adatok is lehetnek, míg egy kontrollingrendszer többnyire magasabb aggregációs szintű adatokkal dolgozik. Elképzelhető hibrid megoldás is: a relációs adatbázisban kijelölni a dimenziókat, előre legyártanak bizonyos aggregált adatokat, és ezekből táplálkozik az Oracle Financial Analyzer.

Feltehető a kérdés: miért kell a kontrollinghoz külön alkalmazás, hiszen a legtöbb ügyviteli-vállalatirányítási rendszer tartalmaz kontrollingmodult? Reményi Csaba szerint az Oracle felismerte, hogy egy hatékony tervezőeszköz másképp kell felépíteni, mint ahogy egy tranzakciós alkalmazás. Ezért az OFA technológiai alapjait tekintve másképp néz ki, mint a napi működést támogató Oracle Financials alkalmazás. Minthogy az OFA nem része az Oracle Financialsnek, attól függetlenül is használható; integrálható más ERP rendszerekkel, sőt adatbázis-kezelőkkel is.

Ugyanakkor értelemszerűen nem akartak lemondani az integráltságból fakadó előnyökről sem. Amennyiben Oracle adatbázisból veszi adatait, az OFA-GL Link technológia segítségével nagymértékben automatizálható az adatátvitel folyamata. Az eszköz felismeri, hogy a főkönyvi rendszerben milyen dimenziószerű szerveződések (például költséghely, üzletág, egyebek) vannak, és ezeket leképezi az OFA multidimenziós adatbázisában is. Ezen túlmenően észleli az alapadatbázis hierarchiáit, adattípusait, és ezeket is automatikusan átadja a Financial Analyzernek. Ebből is látszik, hogy az Oracle technológiájában közeledek egymáshoz a relációs és a multidimenziós adattárolási módszer, ám Reményi Csaba úgy látja, hogy az Oracle Financial Analyzer mint kontrollingalkalmazás nem fog beépülni az adatbázis-kezelőbe.

Schopp Attila



könyvben nagyon nehezen lehetne megvalósítani” – állítja Reményi Csaba.

A kontrolling szó a definícióban annyit jelent, hogy a szoftver tervezési, elemzési, jelentéskészítési és ellenőrző funkciókat lát el. Az elemzések terén mindazt nyújtja, amit egy egyszerűbb adattárháztól el lehet várni. Meg lehet határozni, milyen hierarchiaelemek kerüljenek

hetők egyedi jelentések. Mód van a különböző szelektálási lehetőségekre, listából választhatók ki azok az elemek, amelyeket a felhasználó a jelentésben látni szeretne. Az elosztott környezetre való felkészítettség pedig annyit tesz, hogy a tervezési folyamatban együttműködő munkatársak egyszerre is végezhetnek munkájukat, amelyet felsőbb szinten összehoznak, vagy ellenáramú ter-

# UPC: a számok tengerében

Az elmúlt időszakban jócskán megnövekedett azok dolga, akik a UPC magyarországi cégcsoportjánál készítik az üzleti elemzéseket. A cégcsoport alaptevékenysége bővült: a kábeltévén kívül megjelent az internetes szolgáltatás is.

Tavaly vezették be a UPC cégcsoporton belül a műholdas műsorszórás, ezt egy pénzügyileg és számvitelileg önálló kft., a UPC Direct végzi; és a Monor Telefon Társasággal egy teljes koncessziós távközlési szolgáltató is bekelekedt a csoportba. Vagyis – fogalmaz Kollár Péter pénzügyi főigazgató – egyetlen pénzügyi-számviteli csoportnak kell elkészítenie immár a UPC magyarországi kábeltévés és

internetes üzletága mellett a UPC Direct Kft. műholdas üzletága és a Monor Telefon Társaság telefonos és kábeltévés üzletága konszolidált üzleti tervét és mérlegét az anyacég számára. Mindezt teszi, hogy a vállalat több régióval (kelet, nyugat, Budapest) számol, és ezek éves üzleti tervét szintén külön kell elkészíteni.

Ezért aztán számtalan forrásból kell konszolidálni, hogy a központ-

ban előálljon a UPC teljes magyarországi tevékenységének éves terve. Tavaly ezt még Excel táblázatokkal készítették, de már látni lehetett, hogy ez a módszer elért teljesítményességének határához. A táblázatok nagysága és bonyolultsága szinte áttekinthetetlenül tette a költségvetés készítését, meséli Kollár Péter: szövevényes keresztkapcsolatokkal terhelt, több megabájtos állományok voltak, amelyek már a pusztán mére-

tük miatt sokszor lefagyasztották az alkalmazást. További gondokat jelentett, hogy a táblázatokban nem lehet párhuzamosan dolgozni: amíg valakinél nyitva van, addig más nem fér hozzá, és konszolidálni sem lehet az adatait. A kétdimenziós adattábla a multidimenziós elemzésre sem adott módot. Ezért kezdtek el gondolkodni egy olyan megoldáson, amellyel kiküszöbölhetőek ezek a problémák.

A szóba jöhető szoftverek közül kézenfekvőnek látszott az Oracle Financial Analyzer (OFA). Egyrészt a cégnél használt Libra 4GL ügyviteli szoftver mögött is Oracle adatbázis-kezelő működik; másrészt a UPC világszinten is több leányvállalatnál használja már a terméket. Korántsem volt mellékes perket, hogy funkcionalitása is megfelelt az igényeknek. „Különösen az a tette vonzó számunkra – mondja a pénzügyi főigazgató –, hogy nagyon rugalmas szoftver: a mi igényeink szerint lehet teste szabni, kialakítani a struktúrákat, kijelölni a dimenziókat.”

Ugyancsak előnyére vált az Oracle Financials Analyzermel, hogy nem igényelt nagy kiszolgálókat a futtatásához, így komoly beruházásra sem volt szükség. A tervezéskészségen kívül még egy területen akarták használni a terméket: a külső és belső (a tulajdonosok, illetve a vezetés felé irányuló) jelentések elkészítésénél. A UPC Magyarország számára az anyacég megszabja, hogy milyen struktúrában, formában küldje a jelentéseket: ezeket kézi erővel összeállítani óriási feladat, mert több főkönyvet kell hozzá konszolidálni. Az OFA jelentéskészítési oldalán is több olyan funkció kínál, amivel ez a folyamat felgyorsítható volt.

Tavaly december közepén kezdődött a bevezetés munkája, amely az Oracle szakembereinek aktív részvételével zajlott. A UPC-nek volt egy elképzelése arról, hogyan kellene felépíteni az adatmodellt; ezt az Oracle szakértőinek segítségével finomították, felhasználták a más



Kollár Péter

lenc felépíteni az adatmodellt; ezt az Oracle szakértőinek segítségével finomították, felhasználták a más

kommunikációs cégeknél összegyűlt tapasztalatokat, majd az adatmodell lefordították az OFA struktúrájára, dimenzióira. Bár a bevezetés nem a legszerencsésebb időpontban zajlott (ezzel egy időben folyt a hagyományos tervezés is), február végére előállt a rendszernek egy olyan változata, amelyben már érdeklődés lehetett dolgozni. A UPC-nél az OFA mögött nem áll külön adattárház: a tervezéskészség multidimenziós adatbázisába a főkönyvi rendszerből kerülnek át a már részben rendszerezett adatok.

Értelemszerűen a 2001-es üzleti terv még nem ebben született, csak a tervszámokat töltötték át az OFA-ba, hogy utána már ennek segítségével vehessék össze a tényleges eredményeket a tervekkel. Ugyanakkor már sikerrel használják a szoftvert jelentések előállítására is. Kollár Péter úgy gondolja, hogy már látszik a legfontosabb előny, azaz megteremtődött a főkönyv, a belső

jelentések és a külső jelentések harmóniája. Jócskán felgyorsult a jelentéskészítés is, így a pénzügyi szakembereknek több idejük marad az adatok elemzésére. Ráadásul az elemzési lehetőségek is kibővültek: a multidimenziós struktúra révén többféle aspektusból is vizsgálhatják a számokat, új összefüggéseket vizsgálva meg.

A további előnyökre majd akkor derül fény, amikor az eszközben nekiallunk a 2002-es üzleti terv kidolgozásának. Annyi már bizonyosnak látszik, hogy megszűnnek a táblázatkezelővel végzett munkát hátráltató korlátok: mindenki egyszerre tud dolgozni a saját adattáblájában, ezeket bármikor gyorsan össze lehet, és ha a teljes tervek készítését folyamatok nem is gyorsul fel számottevően, lényegesen kevesebb munkát igényel majd, illetve jóval alaposabban elő lehet készíteni a végleges tervet.

Sch. A.

## CRM: régi tudomány új köntösben

Az ügyfélkapcsolat-kezelés (CRM) és alkalmazásainak megjelenése a vállalatoknál nem új szemléletet hoz, hanem több évtizedes hagyománnyal és tudományos háttérrel rendelkező üzleti filozófiát ültet át a gyakorlatba. Az ügyfelek megismerése, egyedi igényeinek megfelelő kiszolgálása nem új keletű tudomány, új viszont ennek a szemléletmódnak az informatikai eszközökkel való támogatottsága – mutat rá Tóth András Mihály, az Oracle Hungary ügyfélkapcsolati alkalmazásokért felelős üzletágvezetője.

Az ügyfélkapcsolati alkalmazások célja kettős. Egyrészt segítenek megismerni az ügyfeleket, másrészt kommunikációs csatornákat nyitnak meg. Másik megközelítésben a CRM-alkalmazások az ügyfél teljes életciklusát követik nyomon a vállalat szempontjából: az ügyfél megszerzését a marketingalkalmazások, a számára történő értékesítést az értékesítési alkalmazások, az ügyfél megtartását pedig az ügyfélszolgálati alkalmazások támogatják. Az ügyfélkapcsolati alkalmazások három kommunikációs csatornát támogatnak közvetlenül, ezek az Interaction Center, az internet és a mobilkommunikációs eszközök.

kes információkat nyerhetne a meglévő ügyfelek szokásairól, elégedettségéről. Az értékesítés nem lát be a marketing adatbázisába, ezért nem tudja, hogy az ügyfél milyen ajánlatokkal, promóciókkal keresték fel. Ezen az információk korlátlan adattárház bevetésével lehet átlépni. Egy vállalati adattárházba betölthető az egyes ügyfelekre vonatkozó, de különféle adatbázisban tárolt információk. Amellett, hogy összeolvassuk az egyes ügyfelekre vonatkozó információkat, lehetővé válik az ügyfelek egyedi megismerése, az ügyfelek értékelése is.

Az ügyfelek megismerése után első lépésként marketingkampányt lehet kialakítani annak érdekében,

csoportokat lehet képezni, vagy fel lehet deríteni a műszaki terület adatszámait megújuló mintákat. Az Oracle Darwin elnevezésű adatbányászati szoftverének segítségével a cégek különböző stratégiákat dolgozhatnak ki, többek között arra, hogyan előzhető meg az ügyfelek átpártolása a konkurenciához, hogyan lehet eladni további termékeket a meglévő ügyfeleknek (keresztértékesítés), hogyan lehet új ügyfeleket szerezni, hogyan lehet megelőzni a csalásokat, hogyan lehet rátalálni a legtöbb hasznot hozó ügyfelekre, hogyan csoportosíthatók az ügyfelek és az események, vagy hogyan alakíthatók ki a pontosabb ügyfélprofilok.

Az adatbányászati által előállított csoportosítások áttölthetők az Oracle Marketing kampánykezelőbe. Ez gondoskodik a marketingpromóció összeállításáról: a direktmarketing-lista elkészítéséről, a költségek meghatározásáról, a időtartományok rögzítéséről, a kommunikációs csatornák lefoglalásáról, a promóció lépéseinek rögzítéséről, a kampány hatékonyságának méréséről, a megtérülési számítások elvégzéséről. A kampány megtervezése után az elvégzendő feladatlista áttölthető egy kampányvégrehajtó alkalmazásba, például az Oracle Telemarketingbe. A telemarketinges személyzet hívásainak mindegyikét feldolgozzák, az ügyintéző rögzíti az ügyfél visszajelzéseit, ezt követően pedig az összes hívás eredményét visszatölti a marketingtervező alkalmazásba; itt lehetővé válik a kampány hatékonyságának a mérése.

A marketingkampány végrehajtása után az értékesítés veszi át a feladatot. A marketing által összeállított potenciális értékesítési listát lehet tölteni az Oracle értékesítési moduljába. Ezekből is a kommunikációs csatornáknak megfelelő modulok állnak rendelkezésre, így üzletkötői, telefonos és internetes ér-

tekesítési lehetőségekből a vezetőség előrejelzéseket tud lekérdezni a forgalom várható alakulásáról. Fontos szempont lehet, hogy az üzletkötői és telefonos értékesítési alkalmazások közös adattárházban használják, tehát a telefonon

bevezetése, azonban még így is viszonylag jelentős feladatot ró a vállalatra.

Egy átfogó CRM-konzultáns kiépítése nem néhány hónapos feladat. Az Oracle Hungary CRM-konzultációs csapata 1999 szeptemberétől működik. A kezdeti, tréningeken és önálló tanulással szerzett ismereteket a valódi munka tapasztalatai tették teljessé. A számos pilotrendszer elkészítése közben a cég egy sikeres hazai projektet is megvalósított, s a magyar CRM-konzultánsok már több nyugat-európai, illetve tengerentúli projektben is részt vettek, illetve részt vesznek. Az is igen kedvező, hogy az így termelt



megkeresett ügyfélhez az ügyintéző a személyes üzletkötőt gyorsan hozzá tudja rendelni. Az értékesítés megtörténtekor egy interfészprogram gondoskodik az információ áttöltéséről a megfelelő vállalati alkalmazásokba.

A magyarországi tapasztalat Tóth András Mihály szerint azt mutatja, hogy a vállalatok az elmúlt egy-másfél évben megpróbálták megismerni a CRM-ben rejlő lehetőségeket. Azonban az informatikai beruházások között tavaly nem szerepelt CRM jellegű beruházás. Éppen ezért a magyar piacon még csupán egy-két apróbb CRM-megoldás született csak meg.

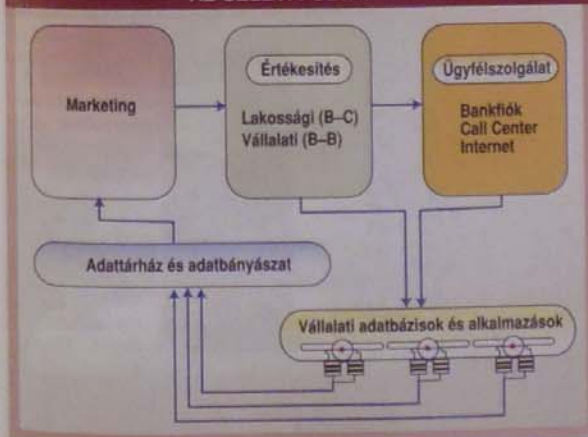
Egy CRM-projekt komplexitása és időigényessége nagyságrendekkel kisebb, mint egy ERP-rendszer

bevétele lehetővé teszi egy második vonal kiépítésének finanszírozását az Oracle CRM-konzultációs csapata által.

A CRM azonban önmagában nem varázspötcse – figyelmeztet Tóth András Mihály. Ahhoz, hogy a leghatékonyabban kihasználhassuk az informatikának ezt az új eszközeit, mindenféleképpen szükséges az ügyfélkultúra megteremtése, a meglévő ügyfél-információs rendszerek szerzettsége és a CRM eszközeinek létszámú felhasználása. Ezek fennállása esetén a CRM-et használó vállalat az ügyfelek várható és valós – vagy akár rejtett – egyedi igényeire is tud reagálni bármely, az előbb felsorolt kommunikációs csatornákon keresztül.

Mártonffy Attila

### AZ ÜZLETI FOLYAMAT



Fontos annak megértése, hogyan képes a CRM lefedni az ügyfél életciklusát. Vannak például olyan vállalati adatbázisok, amelyekben ügyfeleket tárolnak. Mindegyik tárol az ügyfelekről információt, de például a marketing nem lát be az ügyfélszolgálat vagy a hibabejelentés adatbázisaiba, pedig onnan érté-

keg egy meglévő ügyfélcsoportunk újabb termékét vagy szolgáltatást vásároljon tőlünk. Az ügyfélcsoport kiválasztásában nagy segítségre van az adatbányászat. Ennek révén fontos összefüggéseket lehet megérteni a vállalat adatai alapján: megérthetjük például az ügyfelek viselkedését, előre jelezhetjük azt,



Mindennapos feladat egy vállalati szerver felügyelete. Pedig mennyi mindent lehetne ahelyett csinálni, hogy az ember egész nap a gép mellett üll! 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 belépni a szerverbe és elhárítani a problémát.

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

## Adattárházak, projektek

## Információtömeg intelligens rendben

Az Oracle világában az adattárház olyan, relációs adatbázis-kezelőn alapuló, speciális szervezésű és speciális architektúrával rendelkező adatbázis, amely nagy tömegű adatot tárol, főleg idősorosan – definiálja a fogalmat Sikos Zsolt, az Oracle Hungary BI&W üzletágának vezetője.

Az adattárház feladata, hogy egy szervezet stratégiai üzleti döntéseit támogassa azáltal, hogy felhasználóinak integrált áttekinthetőséget nyújt az üzleti működés integrációjáról, valamint a meglévő adatok infrastruktúrájának befolyásolása révén. Az adatok a szervezet különböző információs rendszereiből érkeznek, tisztítási, aggregációs folyamatokon mennek keresztül, majd információvá szerveződnek, ez pedig nem egyszerűen adatok összessége, hanem az adatok közötti összefüggéseinek rendezett feltárt összefüggéseinek rendezett állapota. Ez az információ tárolódik az adattárházban, kinyerése pedig az adattárházra „ráülő” üzletiintelligencia-rendszerekkel történik; ezek lehetnek jelentések, lekérdezések, tervek, „mi lenne, ha” típusú elemzések, ad hoc lekérdezések, kiegyensúlyozott mutatószámok rendszere, tevékenység alapú kontrollig, adatbányászati megoldások stb. Ezeket a szervezet különböző vezetői, elemzési vagy ügyintézői szintjein használják, így az adattárház támogatni képes a szervezet stratégiai üzleti céljait és kezdeményezéseit, így nyújtva igazi üzleti értéket és előnyt felhasználói számára. Mindezek az eszközök, alkalmazások egy közös gyűjtőfogalomba, az Oracle e-Business Intelligence Suite-be tartoznak, melynek alapja az Oracle 9i adatbázis-kezelő és az Oracle 9i alkalmazásszerver.

Az Oracle egyébként 1997 óta foglalkozik üzleti intelligenciával – akkor ez még OLAP-eszközökkel, az Express termékcsaládon belül történt. Ennek keretében néhány vezetői információs rendszer implementálására került sor. Körülbelül másfél évvel ezelőtt mindehhez hozzájött az adattárház, s az „egyesülésből” kialakult az üzletiintelligencia- és adattárház-konzultáció (BI&W); azóta foglalkozik az Oracle komplex rendszerek, megoldások szállításával.

A BI&W Sikos Zsolt szerint feltörekvő üzletág az Oracle konzultációs tevékenységén belül, s Magyarországon is van létjogosultsága. Főként a multinacionális cégek, illetve azok az ágazatok veszik igénybe, ahol a legnagyobb a piaci verseny – ilyen a távközlési és a banki szektor. Az adattárházak témakörében jelenleg két nagy projekt fut az Oracle-nél, az egyik a Westel Mobil Rt.-nél, a másik a Vodafone-nál. Mindkettő érdekessége, hogy felhasználja az Oracle kifejezetten a távközléshez adaptált adatmodelljének elemeit. Ez az Oracle Designerben elkészített modell nem licencként jelentkezik, hanem konzultációval kapják meg az ügyfelek.

A Vodafone adattárházának forrásrendszerei az ugyancsak az Oracle Hungary által implementált Oracle Applications moduljai, a számlázási rendszer, a Hyperion eszközön elkészített, üzleti mutatókat tartalmazó rendszer, illetve a Nokianak a hívásokhoz közvetlenül kapcsolódó

rendszere. Az ebből képzett riportok a belső webben, hímlapokon jelennek meg. E projekt tavaly augusztusban kezdődött, s most zárják le az első szakaszt, a második inkre-



Sikos Zsolt

mentum lezárása pedig ez év közepére várható.

A Westelnél is tavaly nyár óta folyik az adattárház-projekt, s vele párhuzamosan zajlik az Oracle

Applications bevezetése is. Mivel egyidejű fejlesztésről van szó, az egyes alkalmazásmodulokat – például a pénzügyit – már eleve úgy alakították ki, hogy megfeleljen az adattárház igényeinek. Az adattárház – amelyben főként pénzügyi és marketinginformációk szerepelnek – lényegében portál alapú megoldás; a felületről az összes jelentést el lehet érni, illetve lekérdezéseket lehet végezni. A bevezetés első szakasza itt is lezárult, most zajlik a második.

Említésre méltónak tartja Sikos Zsolt a Malév adattárház-projektjét is. E rendszerben a költségek és a bevételek mérhetősége került előtérbe; az információkat elsősorban a marketing és a pénzügy-kontrolling hasznosítja. A fejlesztés tavaly december elején indult, s várhatóan az idei nyár végére készül el. A felhasználói felületet a projektben Cognos eszközökkel alakítják ki.

Az Oracle a KPMG-vel közösen kifejlesztett egy Quant nevű alkalmazást, amely a bankok portfóliójának piaci kockázati elemzését teszi lehetővé.

E tevékenységet egyébként felügyeleti hatóságok írja elő számukra. A rendszer bevezetése már hat hazai kereskedelmi bankban van folyamatban, s kilátás van arra is,

hogy az Oracle a régióba is kilépjen a termékkel.

Rendelkezik az Oracle a különböző webhelyek látogatottságát, a látogatók által ott eltöltött időt, illetve szokásait mérő eszközzel is, ez az Oracle Clickstream Intelligence felleg kész alkalmazáscsomag – az egyes felhasználóknál csekély időfordítással testre lehet szabni. Az ebből nyert információkat a marketing és az értékesítés hasznosítja. Ilyen fejlesztés folyik jelenleg a Matávnétnél, közösen az Oracle egyik partnercéggel.

Mint minden Oracle-termék, az adattárház is internetképes, azaz a felhasználói felületet a weben jelenít meg, s a jelentések is elérhetők ezen a csatormán. S bár az Oracle minden ajánlatában és projektjében forszírozza a webes megoldást, e törekvés nem minden ügyfél esetében találkozik az igényekkel. Ennek okát Sikos Zsolt abban látja, hogy egyrészt Magyarországon nem terjedt még el mindenütt a webes kultúra, s az ügyfelek jobban bíznak az ügyfél-kiszolgáló jellegű megoldásokban, másrészt több helyen az infrastrukturális alapok is hiányoznak a környék, internet alapú Oracle-adattárházak futtatásához.

Sikos Zsolt kiemelt jelentőséget tulajdonít az Oracle adattárház-mód-

szertának (a DWM-nek), amelyet a BI&W-konzultáció minden projektjében használ. A DWM nagyvállalatok nagy adattárházaira vonatkozik, s úgynevezett inkrementális megközelítést alkalmaz. Az inkrementumok olyan fejlesztési ciklusok, amelyeket egy teljes adattárház-stratégia alapján, egymást követően lehetséges megvalósítani. E megközelítési mód előnye, hogy – a szervezet mindent átfogó adattárház-stratégiáján keresztül – egyszerre biztosítja az integráltságot, ugyanakkor a felhasználók ütemezetten kapnak újabb és újabb alkalmazásokat. A módszertan az adattárház-projektet fázisokra, ezen belül folyamatokra, illetve ezekhez a folyamatokhoz tartozó feladatokra bontja. Minden egyes fázisban meghatározza, hogy milyen terméket, milyen határidőre kell leszállítani dokumentumok, kód, projektterv stb. vonatkozásában. A módszertan minden egyes fázishoz, folyamatához és feladathoz hozzárendeli a végrehajtáshoz szükséges szakértelemet. E módszertannak továbbfejlesztett és egyszerűsített változata a DWM Fast Track. Léteve, hogy az inkrementumok 90-120 napos időtartamra (time boxokra) vannak behatárolva, és minden egyes time boxhoz tartozik egy olyan lista, amely az inkrementummal szemben támasztott követelményeket tartalmazza, prioritási sorrend szerint. Ez az úgynevezett MoSCoW list (a Must, a Should, a Could és a Won't kezdőbetűkből). Amennyiben az ügyfélnek az itt meghatározottól eltérő igényei lennének, valamint ki kell venni a MoSCoW-listából – tehát az időt tartani kell, különben felő, hogy a projekt „elfolyik”.

Mártonffy Attila

## A tanácsadó szerepében

Nem elég a vállalati szoftvereket eladni, be is kell üzemelni őket, s a későbbiekben karbantartásuk, frissítésük is elengedhetetlen. Erre valók a konzultációs szolgáltatások, amelyek az Oracle életében is egyre komolyabb szerepet játszanak. Milyen területekre összpontosít a cég, mi a partnerstratégiája, melyek a piac jellemzői – ezekről a kérdésekről beszélgettünk Skobrics Tiborral, az Oracle Hungary konzultációs igazgatójával.

Az Oracle Hungaryn belül a konzultációs üzletág öt éve alakult meg, egy évvel később, mint maga a cég. Azóta folyamatosan a fejlődés, és mára a cég bevételeinek több mint egynegyedét adja a konzultáció. Ennek most négy fő területe van: a hagyományos erősséget jelentő technológia, azaz az Oracle adatbázis-kezelő köré épülő megoldások; az egyre erősödő vállalatirányítási vonulat, az Oracle Applications alapján; az (adattárház- és adatbányászati) üzletiintelligencia-megoldások; végül a legfrissebb, az ügyfélkapcsolat-kezelés, a CRM.

A technológiai projektek kapcsán általában az a feladat, mondja Skobrics Tibor, hogy demonstráljuk: eszközeinkkel képesek vagyunk egy adott üzleti probléma megoldására. Ezért a munka nem mindig látványos, hiszen az adatbázis-kezelő általában csak rejtett háttérbe adja egy összetettebb, nagyobb rendszernek. Ettől függetlenül ezen a téren is voltak emlékezetes projektek, például amikor az APEH rendszerét kellett nagyon szoros határidővel Oracle

alapokra migrálni; ebben technikai tanácsadóként vettek részt az Oracle szakemberei.

Előremutató projekt volt az FHÉM, a First Hungarian Electronic Marketplace is: itt egy online piacér alapjait kellett lerakni.

Ami a vállalatirányítási rendszereket, az Oracle Applicationst illeti, a cégnek sikerült előkelő helyet kivívnia magának a piacon. Bár a közvélekedés szerint az igazán nagy bevezetések ideje lejárt, a konzultációs csapat több ilyenben is részt vett. Ezek közül kiemelkedik a MÁV GIR projekt, amely az államvasutak teljes gazdaságirányítási rendszerét valósította meg, Oracle Financials alapon; ez még európai szinten is nagy projektnek számít. Búszkán gondolt vissza a konzultációs igazgató a Vodafone-nál végzett munkára is: amikor a távközlési szolgáltató elkezdte tevékenységét a magyar piacon, nagyon gyorsan volt szüksége rendszerre; az Oracle alig másfél-két hónap alatt teljes pénzügyi megoldást vezetett be, „ami szinte világszűcsnek számít”.



Skobrics Tibor

Nemrégiben kezdődött egy új, jelentőségében az ország határain is túlmutató projekt. Az Oracle és a General Electric globális stratégiai partnerkapcsolatra lépett: ennek ke-

retében az Oracle vállalta, hogy a GE több üzemében „dobozolt”, előreléptető, készen használható Oracle Financialst fog bevezetni. Az egyik erre kijelölt üzem a magyarországi, erőművi turbinákat gyártó GE Power System; itt a munka nagy részét az Oracle Hungary munkatársai végzik. A cél annak bizonyítása, hogy egy olyan specializált vállalatban is, mint a GE Power System, az üzleti igények gyorsan és könnyedén lefedhetők szabványos szoftverekkel. A pilotprojektek – köztük a magyar – mindkét világcég számára nagyon fontosak: ha bizonyosodik a szoftver használhatósága, a GE olcsón és gyorsan világszinten egységesítheti pénzügyeit, és ez óriási megtakarításokat eredményezhet számára; az Oracle pedig megmutathatja a világnak, hogy nem kell hosszadalmas testre szabásra fecsérelni az időt és a pénzt még egy ekkora vállalatbirodalom esetében sem. „Bizakodók vagyunk, mert már látszanak a siker körvonalai” – fogalmaz a konzultációs igazgató. Az itteni projektet rendkívüli érdeklődés kíséri az Oracle központjából, így a siker az Oracle legfelsőbb vezetése részéről is megbecsülést hozhat a hazai szakembereknek. Az itt megszerzett szakértelemet a későbbiekben igen jól hasznosíthatják hasonló projekteknél másból is.

Az ilyen nagyszabású projekt persze ritka, ezért az Oracle figyelme, hasonlóan a többi vállalatirányítási rendszer gyártójához, egyre inkább a kis- és középvállalatok felé fordul.

Számukra készült az E-Start csomag: a legjobb iparági gyakorlatokat összegyűjtve egy 80 százalékosan kész megoldást tesz le az ügyfél asztalára; neki csak a maradék 20 százalékot kell saját igényei szerint alakítania. „Az egész olyan, mint egy dobozolt szoftver, aminek vannak bizonyos beállítási lehetőségei” – fogalmaz Skobrics Tibor. Az ára is ennek megfelelően alakul, figyelembe véve a megcélzott ügyfélkör fizetőképességét. A csomag már készen áll, és volt sikeres bevezetése is. Szóba került lehetséges kiterjesztése a hagyományos ERP-n túl is, azaz egy hasonlóképpen előre konfigurált CRM- vagy üzletintelligencia-megoldás hozzáillesztése is, ám ebben az irányban még nincsenek konkrét lépések.

Magyarországon nem olyan régen vett lendületet az üzletintelligencia-rendszerek kiépítése. Egy adattárházat csak akkor van értelme elkészíteni, ha vannak elemzésre váró adatok; ilyen adatok pedig működő vállalatirányítási rendszerekből származhatnak. Vagyis amíg a cégek az ERP-rendszerek üzembe állításával vannak elfoglalva, addig keveset gondolnak az adattárházakra. A 2000. év elmúltával azonban egyre több cég ismeri fel az ebben rejlő lehetőségeket.

Különösen jó piacnak számítanak a távközlési és kommunikációs cégek, náluk óriási mennyiségű adat halmozódik fel, és ezek gyors, hatékony elemzése, valamint az így nyert információ felhasználása elengedhetetlen a piaci sikerhez. Az Oracle ebben a szegmensben készített vagy készíti adattárházat a West-

nek, a Vodafone-nak és a UPC-nek is, egy más ágazatból pedig nagy projekt volt a Malév is. Ahogy az üzletintelligencia-megoldások a vállalatirányítási rendszerekre épülnek, úgy alapulnak az ügyfélkapcsolat-kezelő alkalmazások az adattárházakra – folytatja Skobrics Tibor. Az adattárházakból nyert adatokkal jobban behatárolható a stratégiailag fontos ügyfelek, és megtervezhető az ő jobb kiszolgálásukat célzó kampányok, módszerek. Az Oracle egyre nagyobb erőforrásokat összpontosít ezen a területen, és már dolgozik is egy nagy projekten a Pantelnél.

Jelenleg az Oracle Hungary bevételének mintegy negyedét teszi ki a konzultáció, és a konzultációs igazgató elégedett ezzel az aránnyal. „Az Oracle alapvetően szoftvercég, amely megoldásokat ad el, a konzultáció pedig katalizátora ezeknek az eladásoknak” – mondja. Nem is akarják a piac fejlődését meghaladó arányban növelni az innen származó bevételeket, hiszen ez a bővülés azt jelentené, hogy a partnerektől vesznek el a mozgásteret, ez pedig nem áll szándékukban.

A partnerek amúgy is kulcsszerepet játszanak az Oracle konzultációs tevékenységében. Elvértve akad csak

olyan projekt, amelybe az Oracle ne vonná be partnereit, az pedig különösen nem áll érdekében, hogy a nagyobb haszonnal kecsegtető üzletekből kiszorítsa őket. Nem jelentenek ez alól kivételt a valamilyen szempontból újdonságot jelentő munkák sem: itt ahhoz az idegenvezetőhöz hasonlított a céget Skobrics Tibor, aki megismerteti az ismeretlen tájjal a vele utazókat, hogy utána már egyedül is elmerészkedjenek oda.

Az utóbbi időben az Oracle mind többször vállalja, hogy fővállalkozóként irányítson egy projektet. Ez azonban mindig az adott üzlet jelle-

gétől függ: csak olyan esetben választják ezt a megoldást, ha a projekt központi elemét adja az Oracle. Ez nem hiúsági kérdés, magyarázza a konzultációs igazgató; egyszerűen nem akarnak belemenni olyan helyzetekbe, ahol a siker vagy a sikertelenség nem rajtuk múlik. Nem áhítoznak rendszerintegrátori szerepkörre, és nem akarnak olyan szakértelmeket megszerezni, amelyek nem kötődnek saját tevékenységükhöz. Ha ilyesmire is szükség van egy munka elvégzéséhez, akkor ezt a tudást a partnereken keresztül vonják be a projektbe.

Schopp Attila

## MÁV GIR: az óriásprojekt

Tavaly decemberben a Közlekedési Múzeumban tartott ünnepség keretében avatták fel és indították el a MÁV új informatikai rendszerét, amely az ICL Hungary fővállalkozásában, az Oracle Hungary, a Siemens, a KFKI és az IBM közreműködésével készült. A MÁV GIR – azaz gazdálkodásirányítási informatikai rendszer – célja nem kevesebb, mint hogy lefedje az ország legnagyobb munkáltatójának számító Magyar Államvasutak szerteágazó tevékenységét. Ehhez az Oracle szállította az adatbázis-kezelőt, az alkalmazáskiszolgálót, illetve a vállalatirányítási rendszer, az Oracle Applications megfelelő moduljait.

Az integrált csomagból bekerült a GIR-be a Főkönyv, a Kinnlévőségek, a Kötelezettségek, a Pénzgaz-

dálkodás, a Készlet, a Rendelés és (Magyarországon először) az Oracle Project modul. Ezek mellett részelt az alkalmazási rendszernek két olyan modul is, amelyet az Oracle Hungary szakemberei fejlesztettek ki: a Belföldi Folyószámla és a Vasúti Folyószámla.

Minden tekintetben óriási, több mint két évre tervezett projekt volt a rendszer kiépítése, az IBM szolgáltatott hozzá a központi szervereket, a Siemens és a KFKI pedig az intranet hálózatot építette. Csupán néhány adat, amely jól mutatja a rendszer nagyságát: a főkönyvi számlák száma meghaladja az egymilliót, a tárgyi eszközöké megközelíti a 300 ezret, és a készletcikkek mennyisége is 100 ezer körül van. A már említett Oracle Project modulba há-

romezer projektet kellett betölteni, ezek összesen több mint 1 millió feladatot jelentenek! Természetes, hogy mindez az Oracle Hungary szakértői számára is óriási feladatnak bizonyult: több mint 10 ezer ember napot szántak a feladat elvégzésére, és a MÁV szakemberei is legalább ennyi munkát fektettek bele.

Több, jól elkülönülő szakaszra bomlott a projekt az Oracle szempontjából. Az első fázisban tisztázták a MÁV részéről felmerülő igényeket, és azt, hogy ezeket hogyan és mennyiben fedik le az Oracle Applications megfelelő moduljai. Ekkor derült ki, hogy szükség lesz önálló fejlesztésre is; ennek eredménye lett a Belföldi és a Vasúti Folyószámla modul. A második szakasz a megvalósítás volt: ennek

során nagy hangsúlyt fektettek arra, hogy a MÁV szakemberei rögtön ellenőrizhessék, miként teljesülnek az általuk megfogalmazott igények. A harmadik fázisra, a tesztelésre nem kerülhetett sor a hagyományos módon, mert túlságosan hosszadalmas utómunkákat igényelt volna. Ezért aztán részleteiben, funkcionként és modulonként tesztelték az alkalmazásokat, majd ezek után hajtották végre az egész rendszerre kiterjedő integrációs tesztet. Amikor ez is megvolt, következhetett az adatmigráció, ami szintén nagy körülményt igényelt, és sikeresen be is fejeződött. Ettől az évtől kezdve a MÁV egy korszerű, integrált vállalatirányítási rendszer birtokában dolgozhat. Az informatikai rendszer átláthatóvá tette gazdálkodását, gyorsabban reagálhat a változásokra, és vezetői is megalapozottabb döntéseket hozhatnak.

Sch. A.

COMPAQ

ORACLE  
SOFTWARE POWERS THE INTERNET

carnation  
INTERNET CONSULTING

## Vállalati Portál

Testreszabott belső információs webhely kedvezményes csomagban

Az Internet korában a sikeres üzletvitel alapja a weben keresztüli kommunikáció és ügyintézés az ügyfelekkel, a munkatársakkal és a partnerekkel.

A vállalati Portál egyetlen testreszabott felületre gyűjti össze mindazokat az információkat és alkalmazásokat, amelyekre az egyes felhasználóknak szükségük van.

Ez jelentősen növeli az információ-elérés gyorsaságát, hatékonyságát, lehetővé teszi a munkafolyamatok minőségének növelését.

A Compaq, az Oracle és a Carnation Internet Consulting összefogott, hogy egy integrált, alacsony költségű, gyorsan bevezethető portál megoldást kínáljon.

Az akció keretében minden vállalat kedve szerint lépcsőzetesen alakíthatja ki saját portálját.

A megoldás csomagot április 19-én mutatjuk be az érdeklődő közönségnek, ahova tisztelettel várjuk Önt is!

Kérjük regisztráljon a rendezvényre a [www.compaq.hu/portal](http://www.compaq.hu/portal) weboldalon.



## Oracle 9i

Folytatás az 1. oldalról

hátter-adatbázison nagyon gyakran futtatnak le azonos vagy hasonló lekérdezéseket a weben keresztül. Ilyenkor nem kell minden egyes esetben újból leterhelni a lekérdezővel az adatbázist, mert annak eredményét az alkalmazáskiszolgáló is fel tudja kínálni átmeneti tárolójából. Ezt a fajta funkcionalitást tulajdonképpen a web hívta életre; az internetes környezetben exponenciálisan tud nőni a felhasználószám, viszont az általuk végrehajtott tevékenység nagyon hasonló. Az Oracle 9i Application Server által kínált adattárolási lehetőség óriási mértékben felgyorsítja a webhely válaszidejét, ugyanis nem egyszerűen a hálózatot tehermentesíti, mint a proxykiszolgálók, hanem magát a háttérben futó adatkezelő rendszert. Ez az Oracle termék lehet, hanem bármilyen, a szabványoknak megfelelő adatbázis-kezelő is.

A csomag következő eleme, maga az Oracle 9i adatbázis-kezelő (amiről az egész termékcsalád a nevét kapta) a nyár elején jelenik meg a piacon; jelenleg béta-teszt alatt áll, és olyan óriásvállalatok vetik alá terheléses próbáknak, mint a Shell vagy a Boeing. A szoftver nevében az „i” továbbra is az internetre utal, és ezzel kapcsolatos a termék egyik fontos újítása is.

Ma már a kereskedelmi webhelyek mögött álló adatbázisoktól is olyan magas fokú biztonságot követelnek meg, amelyet korábban csak a megbízható (trusted) környezetek nyújtottak. Ennek oka, hogy egyre nagyobb pénzkeresletet generálnak az online boltokban és piactereken, illetve a felhasználók egyre bizalmasabb információkat adnak meg ezeknek a rendszereknek. Egy ilyen trusted környezet kiváló megbízhatóságot és biztonságot jelent, de ehhez különleges operációs rendszerek és adatbázis-kezelők kellene, magyarázza Klotz Tamás: külön gyártottak trusted Solarist, trusted

VMS-t, vagy éppen trusted Oracle-t. Ezeknek az ára is magasabb volt, és a rendszer összeállítása is komoly szakértelmet kívánt.



Klotz Tamás

Ezen segít az új Oracle adatbázis-kezelő: az úgynevezett virtuális privát adatbázis-technológiával gyakorlatilag az előbb említett biztonsági szintet lehet elérni, anélkül, hogy trusted operációs rendszerre lenne szükség, és feleslegesen meg kellene bonyolítani a környezet kiépítését vagy üzemeltetését. A biztonsági funkciók egyik látványos továbbfejlesztése, hogy az Oracle 9i-ben mező- és rekordszinten lehet szabályozni az adathozzáférést. A hagyományos relációs adatbázis-kezelőkben a tábla a legkisebb olyan objektum, amelyikhez hozzáférési jogokat lehet rendelni; ennél alacsonyabb szinten csak úgy lehetett megoldani a dolgot, ha belekódolták az alkalmazásba. Ez viszont azonnal járt, hogy az adatbázis struktúrájának megváltoztatásakor az alkalmazást is módosítani kellett. Most kódolás nélkül, egyszerű utasítások kiadásával tudja vezérelni a hozzáférést a rendszergazda.

Egy példa: van egy tábla, amely a dolgozók adatait tünteti fel, beleért-

ve a fizetésüket is. Ha nem akarták, hogy a dolgozók lássák a fizetési adatokat, letilthatták a hozzáférést az egész táblához. De a titkárnőknek esetleg szükségük van a dolgozók telefonszámaira; ezért, hogy továbbra se lássák a fizetéseket, készítették egy olyan nézetet, amelyben kitakarták a teljes fizetési oszlopot. Azt viszont már csak kódolással lehetett megoldani, hogy a csoportvezetők csak a saját beosztottaik fizetését lássák, a többiekét ne. De ha alakult egy új csoport, és annak lett vezetője, újra el kellett készíteni a kódolást, és ez nagy rendszerek esetében hihetetlenül bonyolultá tette a munkát. Az új technológia ezt oldja meg egyszerűen, a rendszergazda hatáskörébe utalt beállításokkal, ami értelemszerűen nagymértékben növeli a rendszer rugalmasságát.

Folytatja az Oracle 8i hagyományait a 9i is, amikor újabb adathányászati és adattárház-funkciókat integrál magába. Az előző verzióban már voltak úgynevezett roll-up funkciók, amelyek relációs alapokon hajtottak végre tipikusan OLAP-feladatokat. Hiányzott viszont a többdimenziós adatkezelés; ez most megjelent a relációs adatbázis-kezelőben is a multidimenziós OLAP (MOLAP) eszközzel. Így nincs szükség a különféle, önálló eszközök integrációjára, és akár az interneten keresztül is, mód nyílik az adatok leválogatására, elemzésére – több dimenzió mentén.

Az adatbázisok méretezhetőségén és teljesítményén javít a „cache fusion” technológia – folytatja Klotz Tamás az újdonságok ismertetését. Az Oracle eddig is kínált adatbázis-kezelőt a fürtözött rendszerekre (ez a Parallel Server), de ha egyszerre több felhasználó dolgozott ugyanazzal az adattal, kettejük között csak a rendszer közös háttértárán, merevlemezen keresztül lehetett szinkronizálni. Ez mintegy 10 másodperces kiesést jelent az adat elérhetőségében, de vannak olyan alkalmazások, ahol ez is gondot okoz. Ezen segít a cache fusion: közvetlenül memóriából a memóriába ír, és csak később, a háttérben futva szinkronizál a merevlemezen lévő adatokkal. A technológia már működik a Compaq TruClusteren, de mire az Oracle 9i

megjelenik, a többi hardverplatformon is elérhető lesz.

Végül a 9i termékcsalád harmadik eleme a fejlesztőkörnyezet, a 9i Developer Suite. Ez a JDeveloper fejlesztőeszközre épül, és úgy optimalizálták, hogy minél hatékonyabban kiszolgálja a két említett platformot. Nagy előnye, mondja Klotz Tamás, hogy rendkívül egyszerűen vele készíthet alkalmazásokat, szoft-

vább tesztelheti, hangozhatja. Ugyanakkor megmarad az Oracle Developer és az Oracle Designer is.

Előbbi egyre több Java-funkcióval egészül ki, és emellett vonzerejű a nagyon stabil, a többlépcsős architektúrához készített futatókörnyezete. A jelenlegi tervek szerint a Designerből előbb-utóbb objektumtár (repository) lesz, amelyben egyaránt lehet tárolni a Developerben

### ERSTE BANK: ELSŐK KÖZT AZ ELSŐ

Visszonylag későn, 1998-ban jelent meg a magyar piacon az osztrák tulajdonú Erste Bank: itteni pozíciók kiépítése része annak a stratégiának, amellyel egész Közép-Kelet-Európában szeretnék megvetni a lábukat. Az Erste először megvette a nagyrészt állami tulajdonú Mezőbankot, amely nem sokkal korábban fuzionált az Agrobánkkal. Nem meglepő, hogy az új tulajdonos úgy döntött: a banknak szervezetében, folyamataiban és termékportfoliójában is meg kell újulnia. Ennek alapjául egy központosított, integrált banki informatikai rendszert szántak. Vagyis egyszerre zajlott egy új számítástechnikai rendszer bevezetése, illetve ehhez kapcsolódóan az üzleti folyamatok és a működési struktúra megújítása.

Az informatikai rendszere alaposan ráfért a megújítás: korábban az 55 fiók mindegyike egy önálló kis bankot jelentett. DOS alapú lokális, nemegyszer helyben fejlesztett alkalmazásokkal. A könyvelés minden fiókban külön zajlott, a bankszintű konszolidáció csak hosszabb csuszás után történhetett meg, és akkor is csak a főkönyvre terjedt ki. Ez a fajta környezet alkalmatlan volt a modern banki szolgáltatások bevezetésére, a megfelelő kockázatkezelésre vagy a biztonságos hitelezésre.

A bank mindenképpen olyan rendszert akart bevezetni, amely alkalmas az univerzális banki tevékenység kiszolgálására, emellett moduláris és jól parameterezhető. Kiemelt fontosságú célkitűzés volt, hogy a korábbi több hónapos termékfejlesztési folyamatok két-három hétre rövidüljenek le. Ez viszont nem csupán a banki alkalmazástól, hanem a mögöttes adatbázis-kezelőtől is nagyfokú rugalmasságot követelt meg. A kiválasztott rendszer végül a System Access névű cég terméke, a Symbols lett, amely Compaq hardveren – Alpha processzoros futtatózó, hibátűrő számítógépen – és Oracle adatbázis-kezelőn fut.

Az Oracle nem csupán a központi, hanem a bankioldalon is helyet talált magának; a Windows NT környezetben működő fiókpenziári modul – amely a helyi számlanyitásokat, pénztári forgalmat kezeli – is Oracle adatbázis-kezelő használt. Állandó online kapcsolat van a központi és a távoli adatbázis között, így a központi könyvelési tranzakciók után a helyi adatbázis azonnal aktualizálódik. Ha valamilyen okból megszakad a kapcsolat, a helyi adatbázis automatikusan átáll offline üzemmódba, és abban is marad a kapcsolat helyreállításáig. Az ezáltal végrehajtott tranzakciók aztán lekerülnek a központi adatbázisba.

Az új átfogó informatikai rendszer kiépítése teljes sikerrel zárult, olyannyira, hogy az Erste Bank központja a magyar bevezetést pilotprojektként kezelte, és eredményét modellként szándékozik felhasználni más leányvállalatainál is.

verek üzembe állítása, ami a hagyományos Java környezetekben nem mindig magától értetődő. Itt viszont a programozónak csak meg kell írnia a JavaBeant, a Java Server Page-et vagy a servletet, és utána ezeket egy-két kattintással fel is telepítheti az éles, működő környezetbe, ahol to-

fejlesztett alkalmazásokat és a Javában (JDeveloperben) írt objektumokat, kódokat. A közös repository lehetővé teszi a programozók számára, hogy igény esetén zökkenőmentesen átérjenek az egyik fejlesztői környezetről a másikra.

Sch. A.

## APEH: egy migráció története

Igen szerteágazó feladatot lát el az APEH Számítástechnikai és Adóel-számolási Intézete (SZTADI), tudtuk meg az intézet műszaki igazgatóhelyettesétől, Brüll Károlytól. Itt fut az APEH összes központi feldolgozása: az adó- és járulékel-folyószámlák könyvelése, az adóhivatal teljes pénzforgalmi analitikája, innen utalják az adó-visszatérítéseket és az állami támogatásokat, ide futnak be a megyei igazgatóságokon feldolgozott bevallások adatai, itt tárolják az országos adóalany-nyilvántartást, és végül az előállított adattárházakból itt történik az információszolgáltatás az APEH központja és a pénzügyi kormányzat számára. A SZTADI jogelődje, a Pénzügyminisztérium számítógépközpontjától az 1990-es évek elején öröklött számítógéppark rendkívül heterogén volt: megtalálható volt benne Siemens nagygépektől kezdve a Digital VAX-on át a szülő PC-ig

minden. Ennek egységesítésére már korábban lezajlott egy többéves APEH-szintű projekt, amelynek keretében fokozatosan Unix operációs rendszerre és az azon futó Ingres adatbázis-kezelőre tértek át. Ez a környezet azonban a teljes üzem beindulása után már nem bírt a megnövekedett feldolgozási terheléssel, ezért 1999 végén megszületett a döntés: az instabil, nem erre az adatmennyiségre tervezett adatbázis-kezelőt át kell térni egy biztonságosabbra.

Megalakult az APEH Informatikai Migrációs Projektje, amelynek vezetője Brüll Károly lett, munkatársai pedig az APEH informatikai fejlesztési centrumaiból kerültek ki. A projekt elsődleges célkitűzése az volt, hogy az új rendszer magasabb teljesítményszállal működjön; a teljesítményjavulás ehhez képest másodlagos, de nem elhanyagolható tényező volt. A piacon kapható termé-

kek közül végül az Oracle8 mellett döntöttek; a kiválasztásnál nagyon fontos érv volt, hogy egyedül ennek működik VMS operációs rendszer alatt futó változata. A megyei számítógéppontokban ugyanis Digital VMS alapú gépeket használtak; korábban csak egy alkalmazásszerver közbeiktatásával lehetett kapcsolatot teremteni a VMS alatt futó DSM-es ügyintézői felület és a Unix alapú adatbázis-kezelő között. Az Oracle8 üzembe állítása feleslegessé tette ezt az alkalmazásszervert.

A teljes munkára csupán egy éve volt az APEH-nek, hiszen az idei adóbevallási időszakra már valamennyi alkalmazásnak mindenképpen működőképesnek kellett lennie az új környezetben. Az idő rövidsége miatt arra semmiképpen nem volt mód, hogy a teljes alkalmazás-együttest újrakezessék, ezért egy közbülső megoldáshoz folyamodtak: a különböző alrendszereket az



Brüll Károly

adatmodell szintjén közelítették egymáshoz (ez a fajta adatmodellezés ugyanis az eredeti fejlesztéskor nem történt meg). Ennek a munkának az eredményeként a közösen használt táblák száma a mintegy 1000-ról 150-re csökkent le, nagymértékben egyszerűsítve az adatbázis szerkezetét.

Sch. A.

# **Triplázza meg teljesítményét az Oracle9i alkalmazáserverrel.**

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

**ORACLE<sup>®</sup>**  
SOFTWARE POWERS THE INTERNET

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

## Előbbre lépés négy fronton

Az Oracle 9i összetételéről, új vonásairól Mosolygó Ferencet, az Oracle Magyarország értékesítési konzultánsát kérdeztük. Ő az összetétel bemutatásával kezdte; az Oracle 9i bemutatásról részről áll: az alkalmazás-kiszolgálóból – ez már megrendelhető –, az adatbázis-kezelőből – az idei nyárra várható – és egy alkalmazásfejlesztő „szközparkból” (ez folyamatosan töltődik fel).

A most béta-állapotú adatbázis-kezelő négy fő területen ad többet elődeinél:

- ♦ az eddiginél magasabb fokú rendelkezésre állásban;
- ♦ a méretezhetőségben;
- ♦ a biztonságban (adatbázison belüli és azon kívüli eszközökkel);
- ♦ a rendszerek kezelésében és felügyeletében (azoknak a vadaknak a visszatartására, amelyek szerint az Oracle szoftver túl bonyolult a közönséges halandóknak); a rendszer már a telepítés után is „önjáró”; az alaptelepítéskor is felkerülnek a kiszolgálókra azok a rendszer-összetevők, amelyek révén – grafikus felületen át – kezelni, felügyelni lehet a rendszert, s az adatbázis-kezelő maga is önállóbb lett, új funkciói révén kevésbé kell támaszkodnia az adminisztrátor beavatkozására.

Az adatbázis-kezelőben megjelent egy új funkció: a Data Guard Broker; ez a nem fűrtözéssel összekapcsolt kiszolgálók – például két egymástól távol levő kiszolgáló – rendelkezésre állását javítja. Ha például az általában használatos elsődleges webhely (esetleg éppen egy áradás miatt) felmondaná a szolgáltatást, akkor az első webhely szolgáltatásait átvehetők egy másik webhelyre és ott folyamatosan tovább működtethetők. Ez annyiban jobb a korábbi változatokba épített hasonló célú megoldásoknál, hogy az adatokban

bizonyosan nem lesz veszteség. A régebbi módszerben a tartalékrendszer csak valamelyes lemaradással követte az elsődlegest, s ha az elsődleges webhely úgy mondta fel a szolgáltatást, hogy ezeket a további információkat már nem adhatta át a tartalékrendszernek, akkor a további adatoknak megfelelő tranzakciókat meg kellett ismétlni. Az Oracle 9i-ben ezek a változások azonnal bekerülnek a tartalékrendszerbe. Ez olcsóbb, mint a fűrtözés; nem kell ugyanis közös lemezes alrendszer. Az Oracle 9i szerinti megoldásban a kiszolgálók között nincs nevezetesebb integrációs kapcsolat, csak hálózati, s ilyen rendszerekben is elkerülhető már az adatvesztés.

Az Oracle 9i-ben sokkal rövidebb a helyreállítási idő, ez a rendszer elődeinél gyorsabban reagál az esetleges hardver- és más hibákra. Ezt a fajta megoldást szokás Site Fail Overnek is nevezni: ha valamelyik adatközponttal történne valami, akkor egy másik központ átveheti a szerepet.

Ha egy központ szeretnénk nagy megbízhatóságúvá tenni, akkor a 9i Real Application Clusterhez fordulhatunk: ez abban haladt előre, hogy a közös lemezes alrendszer elerő két kiszolgálón az Oracle Parallel Server opció fut. A kiszolgálók régebben a lemezen át küldött üzenetekkel cseréltek egymással adatokat, s így tartották fenn az adatkonzisztenciát (ez egy magasabb szintű zárolási mechanizmus volt, hogy a kiszolgálók ne váljanak függetlenül egymástól). A folyamatot azzal sikerült felgyorsítani, hogy a kiszolgálók nem lemezen át váltanak üzenetet, hanem a hálózaton – optikai kábelon – át: ez sokkal gyorsabb módja a kapcsolattartásnak. Erre az új hardverlehetőségre tá-

maszkodik a 9i Real Application Cluster.

Az Oracle Parallel Server új verziója már a Linuxon is használható lesz. A sebességnövekedés jókora: a hagyományos párhuzamos kiszolgáló konfigurációkon megszokottak a százszorosa; ez nem csupán a hardver javulásából fakad, az Oracle a hardverjavulásához idomulva finomította a szoftverbe foglalt szinkronizációs algoritmus is.

Korábban, a párhuzamos kiszolgálók közötti üzenetváltások számának a csökkentésére partíciókra osztották az alkalmazásokat: az egyik kiszolgálóra csak azokat a felhasználókat engedték oda, akik az adatoknak csak egy bizonyos körét használták, a másik kiszolgálóra pedig azokat, akik az adatoknak egy másik körét (a kettő között lehetnek persze bizonyos átfedések), de nagyjából ez volt az egyetlen módszer az adatátadások csökkentésére. A mostani hálózatos technikával már mindegy, hogy a felhasználó melyik kiszolgálóra jelentkezik fel, az üzenetváltások olyan rövid időbe telnek, hogy a partícionálásra már semmi szükség. A partícionálás hátráltatja az alkalmazásoknak (csak bizonyos alkalmazásokat lehetett így hatékonyan használni), meghatározta a megírásuk módját is. A 9i-ben megszűnik a logikai partícionálás kényszere, s ez jót tesz a méretezhetőségnek: a teljesítmény nagyjából lineárisan követi a kiszolgálók számának növekedését.

Már a 8i (a 8.1.6-os és 8.1.7-es) változatban is benne volt a virtuális magánadatbázis (Virtual Private Database, VPD); az Oracle ezt azért vezette be, hogy az alkalmazáskiszolgálóknak legyen olyan rétegük, amelyen egy-egy szoftvermodullal (például az egy-egy cég könyvelésé-

telvő könyvelési modullal) egyszerre több cégnek dolgozhassanak.

Az Oracle a 9i-ben ugyanerre a technológiára (a virtuális magánadatbázisra) alapozva bevezette a Label Security megoldást (opciót); ez a megoldás címkéket csatol a sorokhoz, s ezen át ez vagy az a cég csak a rá vonatkozó sorokhoz férhet hozzá. Ez a címkézés módszer nem új az adatbázis-kezelésben, ez a trusted („bizalmas”) adatbázis-rendszerekben bevett gyakorlat, elsősor-

más módon (például egy parancsoszori segédprogrammal) férközhessen hozzá rá nem tartozó adatokhoz.

A 9i változatban egyszerűsödött az adatbázis-kezelő felügyelete, és az Oracle új eszközeit jelentetett meg benne más termékeknek (például az E-Business Suite-nek, a CRM modulnak) a figyelemmel kísérésére is. Ezekkel követhető nyomon a terhelés, tesztel futtathatók a rendszerben, s ha valami nem megfelelően működik, akkor arról üzenetet küldhetünk a rendszergazdának (SMS-ben vagy elektronikus levélben). Ha rendszeresen előforduló dologról van szó (például arról, hogy már nem sok szabad terület van a lemezen), akkor automatizálni is lehet a nem szokásos adatok kimentését: a tesztprogram riaszthatja a szalagos mentőprogramot, hogy induljon el, mert már kevés a lemezen a szabad hely. A teszt révén előre beavatkozó felügyelet alá helyezhető a rendszer.

A felügyelet architektúrája három részből áll: az Oracle-ügynök az adatbázis-kiszolgáló gépeken működik (azt együtt installálják az adatbázis-kezelővel), s felel azért, ami a gépen történik (akkor is, ha azon a gépen több Oracle-szoftver is fut); az ügynöknek a közpéps összetevő (a felügyeleti kiszolgáló) adhat utasításokat; ez fogja össze az ügynökök munkáját, indítja el a különféle munkákat és tesztelket, és értesítést küld a rendszergazdának a rendelkezéséről. A harmadik összetevő egy konzol az ügyféloldalon (ez nem feltétlenül külön telepített szoftver, hanem lehet egy böngésző is, s például távoli adatbázisok felügyelhetők vele). A felügyeletet előre meghatározott diagnosztikai eszközök – tesztel – segítik, és leállíthatják vagy elindíthatják az újabb és újabb megjelenő szoftvereket. Ilyen tesztelket a rendszergazda is írhat, szabványos TCL nyelven.

Seres Iván



Mosolygó Ferenc

ban a hadsereg használja, s ez eredetileg a Narancs könyvben (Orange Bookban) leírt biztonsági szabályoknak felel meg.

A címkézési technika már nemcsak a trusted rendszerekben használható, hanem a hagyományos C2 (a mai elfogadott EAL 4) szintű rendszerekben is; ez részben alkalmazáskiszolgálóknak lehet szükséges, részben katonai rendszerekben.

Ez a címkézési technika azért jó, mert lehetővé teszi azt, hogy az alkalmazott az eredeti adatbázis-kezelő eszközt kikerülve valamifé-

legyorsítja a weboldalszolgáltatást, és szükségtelenné teszi az egymással párhuzamosan működő kiszolgálók felállítását (ez költséggel és felügyeleti nehézségekkel is jár).

A gyorsítótárnak két változata van: a Web Cache és a Data Cache. A Data Cache jórészt az alkalmazáskiszolgálónak az adatbázis felőli oldalára esik; ezek ketten rajta keresztül tartják egymással a kapcsolatot; egy webes felületen át elrendelhető, hogy az alkalmazáskiszolgáló különféle replikációs módszerekre és megfelelő (teljes vagy inkrementációs) frissítési szempontokra (közvetlen parancsokra vagy szabályokra) támaszkodva ne az adatbázisból vegye a sűrűn használatos, csak olvasott táblákat, hanem a gyorsítótárból. Ezzel az IAS sokkal gyorsabban elégítheti ki a gyorsítótárban tárolt táblákkal kapcsolatos kéréseket: egyrészt azért, mert memóriából adhat választ, másrészt azért, mert a gyorsítótár mint sajátos adatbázis-kezelő eleve a csak olvasandó táblákra van hangolva.

A Web Cache az alkalmazáskiszolgálónak a böngészők felé eső részén van, s mivel elemzi az URL-t a benne levő paraméterekkel együtt, nemcsak a statikus lapok kiszolgálását gyorsítja, hanem a dinamikusakat is, s ezt a nem Oracle technológiával kialakított HTML-oldalakkal is megteszi.

A kétfajta gyorsítótár nem követel semmilyen járulékos munkát a fejlesztőktől; az alkalmazások üzemeltetési paramétereinek beállításával szabályozható az, hogy mi és hogyan kerüljön a gyorsítótárra, bár a fejlesztő elhelyezhet a weboldalba Web Cache-re utaló címkéket.

### A Portal

Az IAS-be bekerült változatnak egészen más a funkcionalitása, mint az önálló WebDB 2-nek volt: az webes űrlapok, jelentések készítésére szolgál, és tartalomkezelő és -kiszolgáló keretrendszert adott, hogy maguk a felhasználók tehessék fel weboldalakra a dokumentumaikat. A IAS-be belefoglalt 3-as változatnak van egy újabb feladata is: keretrendszerül szolgál portálok kialakításához. Ezzel a felhasználó szabályozhatja, hogy mi kerüljön fel a portáljára, s nem kell ez ügyben, mondjuk, a webmesterhez fordulnia. A szervezetekben kialakíthatók olyan portálszerkezetek, amelyekben vannak általános, mindenki weboldalán ugyanúgy megjelenítendő részek, s vannak olyanok, amelyek ki-ki a maga érdeklődése szerint tölt meg tartalommal. A különféle helyekre, alkalmazásokhoz a Single Sign On révén lehet egyetlen lépésben bejelentkezni.

Seres Iván

## Oracle 9i Application Server

# Együtt sokkal gyorsabb

Az Oracle 9i AS jellegzetességeit és újdonságait Tóth Csaba, az Oracle Hungary e-business technológia és fejlesztőeszközök üzletágának vezetője mutatta be:

Az Oracle 9i Application Server alkalmazáskiszolgálói feladatokat lát el, a következő főbb funkciókkal: alkalmazás- és webhely-üzemeltetési környezettel szolgál, személyre szabott portálként kell működnie, és ezt tartalomszolgáltatással kell társítani. Ezenfelül integrációs szerepe van: felhasználói felületet integrál, s részben alkalmazásokat meglogikát is. Infrastruktúrát alkot továbbá az üzleti intelligencia üzemeltetéséhez: webes felülettel megtestesíti az elemző funkcionálisit. Szerepe van a webhelyek gyorsításában, s egy külön kiadásában (a Wireless Editionben) a mobil-hozzáférést segíti (több bemeneti formátumot alakíthat át – az XML-en mint közvetítő formátumon át – több kimeneti formátumba, és azokat átjárókon át teszi elérhetővé).

Az Oracle alkalmazáskiszolgálója magába foglalja és összekapcsolja egymással az ezelőtt háromnegy-

évvél még különálló alkalmazásfutató eszközöket (a Forms kiszolgálót, az elemzőeszköz kiszolgáló részét és egyebeket), ezek tehát együttműködnek és könnyebben is telepíthetők. A korábbi http-kiszolgálót (a SpyGlass termékét) az Oracle egy Apache alapú http-kiszolgálóra cserélte ki, ezenfelül a Portal 3.0 is beépült az IAS-be (ennek korábban WebDB volt a neve), s végül kétfajta gyorsítótár is bekerült az alkalmazáskiszolgálóba.

### Az Apache alapú http-kiszolgáló

Ez főként sebességi és stabilitási okok miatt váltotta fel a korábbi http-kiszolgálót, s azért is, mert az Apache mint önálló webkiszolgáló széles körben használatos.

A statikus tartalmú weboldalak kiszolgálására az Apache az állományrendszert használja, a dinamikus oldalak előállítására pedig a mod kiterjesztéseket: ezekkel irányítja át a dinamikus weboldalakra való hivatkozást a megfelelő motorra, vagyis a „mod”-ok – például a

http-kéréseket a Jserv szervletmotorhoz átirányító mod\_jserv, vagy az Oracle készíttette mod\_plsql (ez az adatbázisba irányítja át a kéréseket, s ott az előre programozott, tárolt eljárások állítják össze a HTML-oldalakat) és a szintén Oracle készített mod\_ose –, mondhatni, diszpécserként működnek.

Az Oracle két futatómotort adott az Apache-be: a Java virtuális gépet és a tárolt eljárások segítségével HTML-oldalakat előállító PL/SQL motort elérhetővé tette az IAS-en át is; ezzel tehermentesíthető az adatbázis-kezelő.

### A gyorsítótár

Az IAS-nek (pontosabban az IAS Enterprise Editionjének) ez talán a leghasznosabb újdonsága. Az Oracle erre támaszkodva tett egy egymillió dolláros ajánlatot: ennyi illeti annak a klasszikus webhelynek az üzemeltetőjét, amely webhelynek az Oracle 9i AS nem javítaná meg nagymértékben a teljesítményét. (Eddig az egymillió dollár még ott van a folyószámlán.) A gyorsítótár

## Médiakezelés és XML

Markovits Pétertől, az Oracle értékesítési konzultánsától kaptunk összefoglalást az Oracle médiakezeléséről és XML-lel kapcsolatos felfogásáról és termékeiről.

Az adatbázis-kezelés és a médiakezelés összekapcsolódása az internet elterjedésével kapott nagy lendületet: azután, hogy a böngésző-programok az ügyfelek oldalán már integráltan kezelték a különböző médiumokat (képet, hangot, mozgóképet), szükség támadt a kiszolgálóoldali multimédia-adatak adatbázis-kezelővel való (szervezett formájú) archiválására. Az Oracle-nek már néhány éve vannak erre való ki-

egészítései – adatbázis-kazettái (az előbbieket mellé térinformatikai adatokat kezelő kazettája is) –, s ezekből az Oracle 8i megjelenésével jó néhányat összevontak egy interMedia névű kazettává.

Az interMedia két nagy részéből az egyik a szöveges tartalmat kezeli, a másik a multimédia-tartalmat.

A szövegkezelő modul (a 8i előtti Oracle-változatokban ConText volt a neve) teljes szöveges és tematikus (más szóval asszociatív) keresést kínál; a teljes szöveges kereső szóelőfordulásokat keres az előre indexelt szöveges dokumentumban (nyelvtől függetlenül és gyorsan), az asszo-

ciatív keresés szinonimákat, ugyanahhoz a gondolatkörhöz tartozó szavakat és azonos tövű szavakat. Az asszociatív keresés persze nyelvfüggetlen, s úgy lehet a kisebb nyelvekhez igazítani, hogy a felhasználó az Oracle moduljában a belső metódusok helyett a nyelvhez kidolgozott külső eljárásokat hívja meg.

A sokféle dokumentumformátumot az Oracle szövegkezelő modulja különféle szűrőkkel „lecsupaszítja” (teszi kereshetővé).

A multimédia-adatakat az interMedia nagy bináris objektumokban tárolja, és előre definiált módon egy objektumtípust épít köréjük; ennek

az objektumnak az attribútumai írják le a dokumentumra vonatkozó információkat (például színmélység, képtárolási eljárás stb.), metódusai pedig a PL/SQL vagy Java API-n át meghívható függvényeket és eljárásokat (például a tartalom objektumba juttatása, képforgatás, formátum- és méretváltoztatás stb.).

A tartalmat nemcsak a közvetlen SQL felületen át lehet a megfelelő helyre (weblapra vagy a weben keresztül, feltöltéssel a kiszolgálóra) juttatni, hanem az alkalmazáskiszolgáló rétegen át is.

Az interMedia-ba belefoglaltak egy Locator nevű, weboldalokhoz elemi térinformatikai alkalmazást adó modult is; ez a megadott (földrajzi) cím alapján „geokódoló” internetszolgáltatókhoz fordul a kérdéses cím

földrajzi koordinátáit, ezekből pedig közelségi, távolsági lekéréseket futtat le valamilyen megadott pontlistából (megmondja, hol van a kérdéses címhez legközelebbi bolt valamely üzletláncban stb.); a Locator szolgáltatásai a jóval nagyobb tudású Spatial térinformatikai modulból származnak.



Markovits Péter

Az Oracle félkész alkalmazás-környezetet és fejlesztőeszközöket is kidolgozott a multimédia-kezelésre való eljárásokból; Markovits Péter ezekből a Portal és az iFS-t említette.

Az Internet Files System (iFS) megkísérli az állományrendszer erejéit (egyszerű felületet adatok tárolására és visszanyerésére) összekapcsolni az adatbázis-kezelővel (jól kereshetők benne a tárolt adatok, hiszen strukturált); adatbázisban tárolja az adatokat (jól kereshető, a dokumentum típusának megfelelő tárolással és az interMedia szolgáltatásaira támaszkodó indexelési típusal); a felületen át viszont virtuális állományrendszernek látszik: mappa-dokumentum struktúrába képezi le az adatbázis tartalmát (a tárolt anyagokat és a melléjük rendelt metaadatokat). A felületek és a dokumentumot elérő eljárások testre szabhatók benne, és ezzel az iFS szabad átjárást ad az adatbázis-kezelés és a dokumentumkezelés között. A benne tárolt adatok feldolgozhatók valamilyen alkalmazással (Parserrel): az a dokumentumokból hagyományos relációs adatokat vonhat ki és írhat bele egy táblába; egy másik alkalmazás pedig (a Renderer) erre a táblára támaszkodva megfelelően módosított újabb dokumentumot állíthat elő.

Az Oracle sokat tett azért, hogy adatbázis-kezelője be- és kimeneti formátumként is támogassa az XML-t, és a rendszereibe is belefoglalja a használatát.

Az XML használatának több szintje van: az XML-dokumentum tárolható értelmezés nélkül, szöveges dokumentumként, s mint szöveges dokumentum kereshető (az interMedia lehetőséget ad címke alapú szekcionált keresésre is, és ez jól használható az XML-dokumentumokban való keresésre).

Az Oracle még magasabb szinten, az alkalmazáskiszolgáló környezetben (a Portalban és az iFS-ben) is használja az XML-t, sőt az alkalmazáskiszolgáló Wireless Editionjében is, és az Integration Server termékcsomagban, különféle adatforrások összekapcsolására és e források üzenetváltásaiban.

Seres Iván

tel. HUF 2651

Üzlet és intelligencia

Üzleti intelligencia megoldások a Synergontól

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

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

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

**SYNERGON**  
A megoldásszállító.

Ügyfeleink már ismerik az elektronikus üzlet előnyeit.

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

10105

## Kis- és középvállalati megoldások Sok kicsi sokra megy

Körülbelül három évvel ezelőtt döntött úgy az Oracle Hungary, hogy Magyarországon a kis- és középvállalati szegmens olyan terület, amelybe nagyobb erőket célszerű összpontosítani. Ez az a piac, amelyben rendkívül nagy a növekedési lehetőség – mondja *Strausz János*, az Oracle Hungary General Business üzleti egységének igazgatója. Szemlélteti a kis- és középvállalatok növekedését ki akkorára, hogy az Oracle-technológiát a jövőben is tudják használni. A cég által kínált termékcsalád, termékportfólió képes arra, hogy együtt nőjön a kisvállalattal. Ebből az elgondolásból kiindulva kezdtek el a kis- és középvállalati szegmensen foglalkozni.

A kis- és középvállalati szegmens felé nyitást elhatározó döntés után mintegy fél évvel vált önálló üzleti egységgé az Oracle Hungaryn belül az úgynevezett General Business ág. Maga az anyavállalat korábban úgy döntött, hogy már csak az optimalizálás kedvéért is külön csatornát épít ki erre a területre – mondja *Strausz János*. Itthon a felmérések azt mutatják, hogy az Oracle vevőinek száma ebben a szegmensben akár több ezer is lehet. A kiszolgálásukhoz szükséges számú kereskedővel vagy erőforrással viszont nem rendelkezett a vállalat, ezért partnerekkel közösen jelennek meg az ügyfeleknél. A meglévő partneri háttérrel kiterjesztve, egy jelentősebb

kereskedelmi csapattal léptek fel. Viszonylag hamar nyilvánvalóvá vált, hogy a kis- és középvállalati piacon más igények merülnek fel, mások a folyamatok, mint a nagyvállalatok esetében: ez a piac specifikus megoldásokat igényel.



Strausz János

Az Oracle Hungary General Business-csapatának elsődleges feladata az volt, hogy miután megtalálták a speciális igényekkel fellépő piaci szegmenseket – valamilyen partnerrel közösen –, Oracle-technológián

alapuló partneri alkalmazást fejlesszenek ki, és egyúttal támogatást is biztosítsanak. – Az egyszerű eladás nem térül meg, magyarázza *Strausz János*. Inkább több vállalatot egy-egy csoportba fogva céloznak meg. Az elején nem volt egyszerű a dolguk: a partnerek azt mondták, hogy ők bizony mindenre „lőnek”, ne is próbálják meg befolyásolni őket. Volt, akivel sikerült megtalálni a közös nevezőt, és akadt, akivel nem. De végül is tisztességes üzleti politikát alkalmazva, nyíltan megfogalmazták, hogy melyik szegmensben melyik partnerükkel működnek együtt, és így egy idő után minden partnerrel sikerült meg egyezni, ki lehet alakítani a közös hosszú távú együttműködés alapjait.

A piac nehézségeiről szólva az üzleti egység igazgatója elmondta, hogy roppant sokrétűek az igények, mindenkinek egy kicsit mára van szüksége, ugyanakkor minden projekt rendkívül költségérzékeny, ráadásul egyik napról a másikra kell elvégezni a munkát, és gyakorlatilag azonnali eredményt kell felmutatni. A kis- és középvállalati szegmens sajátossága, hogy nem lehet lépcsőzetesen tervezni, hanem azonnal és pontosan azt kell leképezni, amire igény van.

Kezdetől fogva nagyon nagy hangsúlyt helyeztek a marketingre, hiszen olyan ügyfeleket kellett elérniük, akik a maguk világában, a ma-

guk piaci szegmensében éltek. Körülbelül fél év múltán mutakoztak az első eredmények, de azóta is folyamatosan építkezik az üzletág: mindig több és több megoldással próbál meg a piac felé lépni. A partnerekkel való együttműködés első szakaszában fel kellett térképezni a partnerek alkalmazásait, know-how-ját, hogy egyáltalán kínálni tudják azokat. S mivel bizonyos partnerek más technológiákat használtak, meg kellett győzni őket, hogy Oracle-technológián szolgáltatásuk ugyanazt a jó megoldást, amelyet a piac igényel. A bevételt tekintve már az első évben az elvárásoknak megfelelően reagált a kis- és középvállalati szegmens. Az azt követő év kiugró eredményt hozott: egy év leforgása alatt több mint két és fél-szeresére nőtt a piac.

Időközben egyre jobban bővült az Oracle portfóliója is, ezért egyre több speciális megoldást tud kínálni a cég. A piac határozottan az internet felé orientálódott, és ahogyan az Oracle termékportfóliója nyitott az internet irányába, úgy nyitott a kis- és középvállalati szegmens is a web-ről megközelíthető résziacok felé. Jóllehet ezek a cégek nem rendelkeznek komoly anyagi erőforrásokkal, mégis jelen kellett lenniük a piacon. Az internet pedig aránylag gyors és olcsó marketingmegoldásokat kínál.

A következő lépés a piaci igények lefedése volt, majd körülbelül egy évvel ezelőtt az Oracle Hungary úgy gondolta, hogy jó lenne közelíteni meglévő nagyon nagy alkalmazásait és megoldásait a kis- és középvállalati szegmens felé is. Konk-

retán arra gondoltak, hogy e szegmens számára is kialakítanak egy úgynevezett back-office megoldást. Ez a megoldás lett az E-Start, amely *Strausz János* szerint nevével is jelzi, hogy a programcsomag magában foglalja mindazt, amire csak egy, az interneten kezdő, induló cégnek szüksége lehet. Az E-Start nem nagy investíció, és további előnye, hogy igen gyorsan bevezethető alkalmazás. Vállalati oldalról élénk kereslet mutatkozik a cégekkel együtt növekvő, skálázható megoldások iránt. Az Oracle Hungary kereskedői és konzultánsai jelenleg azon dolgoznak a legtöbbet, hogy időben tudjanak reagálni ezekre az igényekre. Úgy gondolták, hogy bár vállalatirányítási rendszerről van szó, amelyet eddig általában az Oracle maga forgalmazott, e téren is partneri stratégiát építenek ki.

Értékesítési célra kimondottan hazai partnereket keresett az Oracle Hungary. Tavaly nyáron indult meg a marketingkampány, jelenleg őt befejezett referenciát (például: Olajterv Rt., Trader.com, ÁKK) tudhat magának a cég, és további nyolcon dolgozik.

*Strausz János* elmondta, hogy az ipartól a kereskedelemig számos területről keresték meg őket. Az igények felmérése alapján a Compaq, a Carnation Consulting és az Oracle összeállított egy olyan csomagot, amely pontosan a kis- és középvállalati szegmensnek kínál hardvert és internetes szoftvereket. A termékcsomag részletes megismeretetésére április közepén kerül sor.

Zimányi Katalin

## Sikerre Programozzuk!

Cégünk a legújabb WEB, Internet, Java, Javascript, XML technológiával, Oracle Designer, Developer, JDeveloper eszközökkel fejlesztett egyedi megoldásokkal áll ügyfelei rendelkezésére. Országos szintű, üzemelő referenciákkal rendelkezünk.



FreeSoft

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



### Bemutatkozik a Classys Informatikai Kft. Államgazdálkodási és Egyedi Alkalmazások üzletága

#### A Classys Informatikai Kft.

A KFKI Számítástechnikai Csoporthoz tartozó, a KFKI Számítástechnikai Rt.-ből kiválasztal létező Classys Informatikai Kft. folytatja az államgazdálkodásban, az iparban, a pénzügyintézetek körében, valamint az egyedi fejlesztés terén kifejtett tevékenységét. A Classys a KFKI Számítástechnikai Rt. Kormányzati és Pénzügyintézeti Alkalmazások Divíziójából jön létre, és rendelkezik annak tudásbázisával és erőforrásaival.

A Classys Kft. tevékenységének célja a nemzetközi piacon elismert szoftvertermékekre támaszkodva platformfüggetlen megoldások szállítása. A cégcsoporttal együttműködve lehetősége nyílik komplex feladatok – hardver- és szoftverszállítás, egyedi fejlesztés – elvégzésére.

#### Az Államgazdálkodási és Egyedi Alkalmazások üzletág

Tevékenységének egyik alapjává az Oracle cég Oracle Applications integrált vállalatirányítási rendszere szolgál, amely jelenleg már a kis- és középvállalatok, illetve költségvetési intézmények gazdálkodási igényeit is kielégíti.

Az Oracle termékek fejlődéséhez igazodva az általunk ajánlott megoldások sorába felvettük a kis- és középvállalatok, illetve költségvetési intézmények gazdálkodási igényeire – általunk kifejlesztett – megoldást nyújtó Oracle e-Start alkalmazásokat is. Az önálló intézmények számára előre felkészített, – a törvényi előírásokra és saját tudásbázisunkra épülő – integrált pénzügyi rendszert, a Költségvetési e-Startot mint késztermék bevezetését ajánljuk.

Oracle Alkalmazások felhasználásával lehetővé válik Internet alapú főkönyvi, folyószámla, pénzgazdálkodási, készletgazdálkodási, beszerzési, értékesítési, humán erőforrás-gazdálkodási, bérszámfejtési, társadalombiztosítási funkcionális egységes rendszer kialakítására, melybe integráltan kapcsolódik pénzügyi tervezőrendszer vagy speciális egyedi szakmai rendszerek – fejlesztések. Az alrendszer tovább bővíthető önálló költségvetés tervező- és elemzőrendszerrel, mely az intézményi működés vezetői információs rendszerének funkcionál.

Az üzletág Egyedi Alkalmazások szakterülete tevékenységével az informatikai rendszerek teljes életciklusát lefedi az üzleti elemzéstől a karbantartásig, törekszik a különböző feladatmegoldási módok optimális alkalmazására, azok fejlesztési életciklusainak lefedésére is.

Az integrált rendszerek bevezetése az Oracle módszertana- Application Implementation Method – a projektek irányítása pedig a Projects IN Controlled Environment (PRINCE) alapján történik, amelynek minőségét az ISO 9001 minősítés is garantálja.



További információ:  
Classys Informatikai Kft.  
1134 Budapest Tüzér u. 39-41.  
Telefon: 236-6800 Fax: 236-6151  
E-mail: info@classys.hu

## Szoftver mint szolgáltatás

## Az Oracle online stratégiája

Az Oracle az elmúlt hónapokban alakította ki és február 20-án, a New Orleansben megrendezett Apps-Worldön indította útjára Software-as-Service elnevezésű stratégiáját. Marketing szempontból tekintve két-féle stratégia létezik – mondja Deme Csaba, az Oracle Hungary marketingigazgatója –, az Oracle Software Powers the Internet, amely alapján véve tartalmazza az intranetes, a vállalaton belüli internetes megoldásokat, illetve az Oracle.com, amely az internetes külső megoldásokat pozicionálja.

Saját webhelyét használta fel az Oracle az online szolgáltatási ág bővítésére: az Oracle.com új online szolgáltatási modellt kínál az Oracle internetalkalmazásokhoz, s ugyanakkor üzleti információkat megjelenítő portálként is működik. A portálon megjelenő tartalmat részben az

Oracle, részben pedig tartalomszolgáltató partnerei biztosítják.

Deme Csaba szerint teljesen az egyéni igényekre lehet szabni az Oracle.comot: a felhasználó saját maga beállíthatja, hogy mit szeretne látni. A lényeg, hogy innen elérhető az összes online Oracle-szolgáltatás, valamennyi szakmai közösség, továbbá a külső tartalomszolgáltatók által feltöltött tartalom. Olyan üzleti portálról van szó, ahol a regisztrált felhasználók a saját kialakítású portletekben pontosan azt az információt találják meg, amelyet beállítottak maguknak.

A külső tartalomszolgáltató partnerek között szerepel például a *Business Week*, az *Economist*, a *Financial Times*, a *New York Times* vagy a *China Morning Post*.

A belépőoldalon lehetőség nyílik arra, hogy a felhasználó tovább ha-

ladjon bármelyik Oracle-közösség felé (Technology Network, Apps-Net, E-Business Network stb.), illetve innen elérhető az online szolgáltatások is (például a Sales Online). Ez utóbbi már körülbelül fél éve működik, de most új nevet kapott: Sales.Oracle.com. Ugyanígy módon született meg a Support.Oracle.com is, amely a Saleshez hasonlóan az ügyfélkapcsolat-kezelési (CRM) eszközkészletből egy újabb, a nagyközönség számára ingyenesen rendelkezésre bocsátott modul.

Mindez annak a stratégiának a része, amelynek értelmében az Oracle arra törekszik, hogy minden egyes alkalmazása előbb-utóbb felkerüljön az internetre. Az ingyenesség azt jelenti, hogy bizonyos funkciók használhatók; amennyiben azonban ennél több funkcióra van szükség, akkor már vásárolni kell. Része a straté-

giának az is, hogy a felhasználók teljesen testre tudják szabni a felületet, s így jól el lehessen különíteni a tisztán üzleti, illetve technológiai felhasználókat. Az Oracle egyértelműen portálüzemeltető funkciót vállal ezzel a stratégiával. Természetesen az is célja a cégnek, hogy indirekt módon új értékesítési lehetőségeket teremtsen, de nem elhanyagolható szempont a közösségépítési funkció sem – mondja Deme Csaba.

Az Oracle Hungary marketingigazgatója hozzátette: már jelenleg is mód van az Oracle.com mobil (SMS alapú) elérésére: be kell állítani, hogy milyen típusú mobilkészületről (mobiltelefonról vagy PDA-ról) van szó, megadni a mobilszámot, illetve, hogy milyen időközönként, és milyen információt szeretnénk kapni. Rendkívül egyszerűen lehet beállítani a portleket is: van egy képernyő, és azon fel van sorolva több mint 160 tartalomszolgáltató.

Deme Csaba fontosnak tartotta megjegyezni: egyre nagyobb szerepet játszanak az Oracle stratégiájá-



Deme Csaba

ban az online szolgáltatások. Világosan látszik egy olyan irány, ahol nem a szoftverhasználati jogot értékesítik, hanem egyszerűen szolgáltatásként, megfelelő díj ellenében nyújtanak szoftverhasználatot.

Z. K.

## Oracle Learning Network

## Fókuszban az e-tanulás

Az Oracle Learning Network (OLN) az Oracle University online oktatási szolgáltatása – az Oracle saját szakemberei, partnerei és ügyfelei egyaránt használhatják. Az OLN tulajdonképpen egy olyan oktatási portál, amelyen keresztül változatos és mindig friss oktatási tartalom érhető el, folyamatosan, napi 24 órában – mondja a bevezetőben Nagy Kálmán, az Oracle Hungary oktatási igazgatója.

Az OLN az „Oracle iLearning” márkanévű LCM (Learning Community Management System) keretrendszeren fut, ez lehetővé teszi az oktatási tartalom tárolását, lejátszását és adminisztrálását, valamint a tanulók előrehaladásának követését.

Az oktatási igazgató hozzátette: az Oracle Learning Network különböző szolgáltatásokat fog kínálni. Jelenleg egy olyan szolgáltatása létezik, amelyet az Egyesült Államokban eléggé széles körben használnak, ez a Professional Subscription. A szolgáltatás bevezető jellegű előfizetési díja évi 1195 dollár, a végzős ára pedig 1495 dollár lesz. Ezért a pénzt az előfizető egy évig korlátlan hozzáférést kap a gyakorlatilag hetente frissülő tartalomhoz.

Már most is több száz órnyi oktatási tartalom áll a felhasználók rendelkezésére, kifejezetten Oracle-specifikus témakörökben. Ami a választáshoz rendelt formát illeti, a választékban az úgynevezett e-class

és az e-study egyaránt megtalálható. Az e-class nem más, mint oktatóval felvett prezentáció. Egyetlen egység terjedelme jellemzően egy óra, és ezeket az elemeket rakják össze egy nagyobb egységgé, majd így épülnek fel a curriculumok. Az e-study előadó nélküli oktatási forma; nagyon hasonlít a CBT-re (computer-based training): előre felvett prezentációt lehet végignézni.

Az e-class úgy néz ki, hogy először is az oktató elkészíti az anyagot, majd stúdióba vonul, és az egészet felveszik vele – magyarázza az Oracle Hungary oktatási igazgatója. A képernyő egyik felében látszik az oktató, amint beszél, a másik felében pedig az előadás vagy a bemu-

tató. Egyetlen fontos dolog hiányzik az e-classból: a kérdéses lehetőség. Ezt jelenleg „konzervformában” kínálják, de a tervek között szerepel az e-classba való élő bekapcsolódás lehetőségének biztosítása is.

Nagy Kálmán hozzáfűzte, hogy háziszabvány-struktúrára épül az e-class: valamennyi egység egység prezentációval kezdődik (az oktató elővezeti a témát), folytatódik a bemutatással, ezt követi a gyakorlás, majd a legvégén a számonkérés. Az Oracle Universityn belül egy külön részleg alakult, és ennek a csoportnak a létszáma is, feladatai is fokozatosan bővülnek. Az Oracle Jelfelso vezetője, élén Larry Ellissonnal, úgy gondolja, hogy a cég nemcsak az e-business, hanem az e-oktatás területén is élenjáró szállító lehet.

Nagy Kálmán szerint a tantermi és a web alapú oktatás nem egymással versengő dolgok, hanem az OLN-en elsősorban a komolyabb, speciális témákat dolgozzák fel. Nem váltja ki az alaptanfolyamokat, és ami a legfontosabb: az OLN roppant gyorsan követi a fejlődést. Az e-class előállításába a fejlesztőt is bevonják, és néhány héten belül ott van az anyag a weben, ahol mindenki számára elérhető. Ugyanakkor egyelőre senki sem érzi úgy, hogy az e-learning megölné az osztálytermi oktatást, sokkal inkább jó kiegészítő tanulási lehetőséget jelent.

Jelenleg az Oracle úgy gondolja, hogy a saját belső oktatásban ez a képzési forma lesz a domináns, ennek megfelelően visszavették az osztálytermi oktatások számát és volumenét. A partnerek képzésében szintén nagy hangsúlyt kap az OLN (az Oracle ingyenes hozzáférést biztosít partnerei számára), az ügyfelek oktatásában viszont egyelőre szigorúan csak kiegészítő eszköz. A tendencia nyilvánvalóan az, hogy nőni fog az e-tanulás aránya – mondja Nagy Kálmán. Magyarországon rövid távon nem lehet tömeghasználatra számítani, egyrészt a technikai problémák – például a sávszélesség –, másrészt pedig kulturális okok miatt. De valószínű, hogy egy-két éven belül elfogadott kiegészítő oktatási megoldás lesz az Oracle Learning Network.

Z. K.

Z. K.



## iSupport és Premium Support

## Telefontól az internetig

Pap Miklós, a magyar Oracle Support vezetője szerint paradigmaváltás megy végbe a támogatás területén. A régifajta támogatás telefonkapcsolaton alapuló szolgáltatás volt, az új pedig elsősorban a weben alapul. Az eddigi telefon központi ügyfélkapcsolat többszörös kapcsolattal alakult át, s ebben a telefon csupán az egyik csatorna.

A régi megközelítést Pap Miklós szerint az jellemezte, hogy a tudás az emberek fejében összpontosult, az újat pedig az, hogy a tudás egy nagy adattárban (egy repositoryban) tárolódik, az adattárat a MetaLinken keresztül érhetjük el, és ezáltal lehetővé válik, hogy minden felhasználó egy egyszerű, webes interfészen keresztül használhassa a tudásforrást.

Az iSupport nem más, mint az interneten biztosított új, webes támogatási szolgáltatás; célja, hogy gyorsan átálakítsa az eddigi, telefonkapcsolaton alapuló szolgáltatás jellegét. Az Oracle iSupport központi pontjában a felhasználó és a Sup-

port által közösen elérhető adattár áll, amely az összes lényeges információ tartalmazza. Ilyen adattár például a BugDatabase, az összes bejelentett termékprobléma adatbázisa, amely már korábban is létezett, de eddig csak az Oracle belső munkatársai érthették el.

Az internet – mivel lehetővé teszi, hogy valamennyi felhasználó elérje az adatbázist egy webböngésző segítségével – minőségileg új szintet hoz létre a támogatási információ megosztásában. Az iSupport modell szerint a felhasználó először megkísérel egyedül megtalálni a megoldást az adott problémára, s ez az esetek 40-50 százalékában sikerül is neki. Az „önkiszolgálás” a problémával kapcsolatos kereséseket, a cikkeket olvasdát, esetleg a szükséges javított változatok letöltését jelenti.

Amennyiben önkszolgálással nem sikerül megoldani a problémát, a felhasználó a weben keresztül teheti fel kérdéseit a Support központnak, és a választ is az interneten kapja

meg – mondja Pap Miklós. Az így kialakított kapcsolat (iTar) a régi telefonos kérdés-válasz rendszer internetes megfelelője.

Jelenleg világszerte a problémák 40-50 százalékát a weben keresztül jelentik be. Magyarországon pillanatilag ez az arány épp, hogy eléri a 30 százalékot, és az Oracle Hungary célkitűzése, hogy ugyanolyan választókat érjen el az iTar-ral, mint a normál, telefonos kapcsolattal.

Az iSupport fontosságára mi sem jellemzőbb, mint hogy iSupport Technologies Group néven az Oracle külön egységet hozott létre az iSupport technológia fejlesztésére, illetve a bevezetés koordinálására.

Milyen előnyökkel jár a MetaLink használata a felhasználók számára? Először is a rendszer éjjel-nappal elérhető, ugyanis a szoftverproblémák nem mindig munkaidőben keletkeznek. Előny az is, különösen bonyolultabb problémák esetén, hogy mind a kérdés, mind pedig a válasz írásban jelenik meg.

A Premium Support kategóriájába tartozik minden olyan szolgáltatás, amely nem a hagyományos telefon-web kapcsolattartáson alapszik – mondja a magyar Oracle Support vezetője. Alapvetően minden olyan munka, amit célszerű a helyszínen elvégezni, például: egy Oracle-rendszer telepítése, finomhangolása, migrációváltások végrehajtása. A nagy Oracle-rendszerek működésének rendkívül komoly szakértelmet igényel, mind az operációs rendszerek, a hálózatok, mind pedig az Oracle-adatbázis oldaláról.

A GE Power Magyarországon fejleszti a legújabb e-business-alkalmazást, amelyet az egész világon rövid időn belül be akar vezetni – meséli Pap Miklós. A teljes projekt ideje alatt két Oracle DBA a helyszínen segíti a konzultánsok fejlesztőmunkáját, ami kiterjed a problémák diagnosztizálására az új verziók telepítéséig, valamennyi rendszerkarbantartási munkára. Hasonló munkát magyar felhasználó számára is végez az Oracle Hungary: az APEH által most befejezett fejlesztőmunka keretében, illetve az Ernst & Young alkalmazásának üzemeltetésével.



# Lehetőség<sup>n</sup>

Napjainkban a felhasználók, az adatok, a hozzáférést biztosító eszközök számának és az átvitelt biztosító sávszélességnek gyors növekedése jellemzi az internetet. Holnapra mindezek számának **exponenciális** növekedésével számolhatunk. Ezt hívjuk **Hálózati Hatásnak**, mely forradalmi változást hoz minden iparág számára, melyre hatással van az internet. A **Hálózati Hatás** sokkal többet jelent, mint az üzleti folyamatok internetesedése: radikálisan átalakítja a hálózati gazdaságot, elképesztő mértékben növekvő számú **új lehetőséget** kínálva minden vállalat számára. Ha Ön lépést akar tartani ezzel a változással, informatikai infrastruktúráját úgy kell kialakítani, hogy az könnyen integrálható környezetet teremtsen hardver- és szoftvereszközei, valamint szolgáltatásai számára. A valaha néhány száz vagy ezer felhasználóra tervezett rendszereknek ma már milliós felhasználószámot kell kiszolgálniuk. Ezekre a kihívásokra adnak választ a Sun egyedülállóan megbízható és skálázható, minden igényt kielégítő termékei, melyeket valóságos túlterveztek annak érdekében, hogy a teljesítmény új, jövőbeni szintjét képviselje. Olyan termékek, melyek egészen egyszerűen hatványozottan képesek teljesíteni. Emeljük az n-edik hatványra.

**n<sup>th</sup>**  
ready

take it to the n<sup>th</sup>

 **Sun**  
microsystems

SMALL BUSINESS • BIG BUSINESS • E-BUSINESS



**HOUG**  
KONFERENCIA  
2001. SOPRON

MAGYARORSZÁGI ORACLE FELHASZNÁLÓK KONFERENCIÁJA  
SOPRON, 2001. ÁPRILIS 2-6.

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

• TELEKOMMUNIKÁCIÓ • PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÓ SZEKTOR • KORMÁNYZAT • KÖZÉP- ÉS KIS-VÁLLALATI 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**  
microsystems

**MIS**

**hp**  
invent

**DCS**  
computing

**EUROTREND**  
INFORMATIKAI KFT.

KFKI SZÁMÍTÁSTECHNIKAI Rt.

**ICL**

**KPMG**

**ISOFIT**

**ALFA**

HÁLÓZATI PARTNER:

**Cisco Systems**

MÉDIATÁMOGATÓK:

**SZÁMÍTÁSTECHNIKA**

**FIGYELŐ**

**VILÁGGAZDASÁG**

**ORACLE®**  
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™



# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 14. SZÁM 2001. ÁPRILIS 3. ÁRA: 250 FORINT

## Az IDC a távközlésről

Gyorslemzést tett közzé az IDC arról, hogyan érinti az európai telekommunikációs piacot a világgazdaság fejlődésének lelassulása, valamint a tőzsdéi bizalom megrendülése az informatikai és távközlési cégek iránt. A piacutató cég szerint a kontinens vállalatai nem tudják függetlení magukat az amerikai gazdaság hanyatlásától. Mindez már megnyilvánult az európai távközlési szektorban: csökkentek a befektetések, elbocsátások voltak, és egyes cégek kezdenek megszabadulni bizonyos érdekeltségeiktől. A befektetők bizalma az egész világon megrendült a távközlési szektorban, ami drámaian lecsökkentette némelyik európai szolgáltató piaci értékét. Ennek következtében az erős, határozott stratégiával rendelkező vállalatok is gyengébbek látszanak, miközben a bizonytalan stratégiájú és vezetési cégek most a piacot okolhatják nehézségeikért. Az egységes európai piac megteremtése csökkenti a világ más tájain tapasztalható nehézségek hatását a kontinensre. A vezetékes távközlés terén Európa sok tekintetben elmaradt az Egyesült Államok mögött: az amerikai gazdaság megtorpanása most esélyt ad a távolság csökkentésére. Összességében az IDC elemzői úgy vélik, az amerikai gazdasági bajok csak kis mértékben érintik majd negatívan az európai távközlési szektort. A vezetékes hangtelefon, a felügyelt adatszolgáltatások, az IP-telefonia körében kevésbé, a szélessávú internetelés terén erősebb lesz a negatív hatás. A mobilszolgáltatások területén a GPRS bevezetésénél nem várható kérés, ami viszont kevésbé mondható el az UMTS-ről, de ennek csak részben lesz oka a gazdaság. (Munkatársunktól)

## Irány az internet!

A Pew Internet & American Life Project nemrégiben közzétett felmérésének eredményei azt mutatják, hogy az elmúlt év második felében 16 millióval, összesen 104 millióra nőtt az egyesült államokbeli internethasználók száma. Ez azt jelenti, hogy az ország felnőtt lakosságának 56 százaléka csatlakozik rá a világhálóra. A felmérés természetesen vizsgálta a 18 év alatti amerikaiak hálólhasználati szokásait is, és arra jutott, hogy a 12 és 17 év közötti lakosok 73 százaléka (30 millió fő) aktív hálólhasználó. Ami a 65 év feletti lakosságot illeti, ők csak 15 százalékkal képviseltetik magukat.

A jelentés készítői fontosnak tartották kiemelni, hogy az egyesült államokbeli online populáció 50,6 százaléka tartozik a gyengébbik nemhez, és hogy lassan, de biztosan emelkedik a különböző etnikai kisebbségek képviselőinek aránya a hálólhasználók körében. A Pew adatai szerint nemcsak az életkor, hanem a jövedelmi viszonyok is dön-

tően befolyásolják az internethasználat arányát.

A legalább 75 ezer dolláros éves jövedelemmel rendelkező amerikai családok 82 százaléka, míg a 30 ezer dollárnál kevesebbet keresőknek csupán 38 százaléka használja a hálót. Ugyanakkor az is kiderült a felméréséből (<http://www.pewinternet.org/>), hogy a legalacsonyabb fizetéssel rendelkezők körében jelentősen nőtt az internetezők száma a tavalyi második félévben.

Nem mindegy az sem, ki mire használja az internetet: megelégszik-e a szörfözéssel, az elektronikus levelezéssel, vagy igénybe veszmás, fejlettebb szolgáltatásokat is (például: elektronikus vagy mobilkereskedelem). Mivel a jelentés a tavalyi év második felét vizsgálta, valamennyi használati típusra bőven akadt példa. Az elnökválasztás idején a legfrissebb hírek után böngészők száma emelkedett meg, a karácsonyt megelőző időszakban pedig az online vásárlásnak volt nagy



szerepe. Az egyéb, „stresszmentes” időszakban mindenki előszeretettel levelezett; a nem üzleti felhasználók 49 százaléka naponta átlagosan egyszer váltott e-mail levelezőpartnerévé.

Japánban a mobil elektronikus kereskedelmi szolgáltatások népszerűségét vizsgálta a Jupiter Media Metrix KK (<http://www.jupitermedia.com/>) felmérése. A tókiói piacutató intézet azt jósolja, hogy a következő öt évben ugrásszerűen megnő a mobilkereskedelmi szolgáltatások volumene, illetve a választási lehetőségek száma. Fumitaka Oku-

mura, a Jupiter Media rangidős elemzője azt mondja, hogy 2005-ben legalább 2,4 billió jenne nő a mobil e-kereskedelem világgépe.

Okumura szerint az élénk keresletnek az m-commerce szolgáltatások iránt csak részben mozgatója az a tény, hogy vásárolni bárholonnan lehet. Legalább ilyen fontos szerepe van és lesz az m-kereskedelmi szolgáltatásokhoz kapcsolódó tartalomnak is. Idén várhatóan 12 millióval nő a mobil elektronikus kereskedelmi szolgáltatások rendszeres használóinak száma. (IDGNS, London/Tokió)

## Compaq-ajándék

Több mint kétmilliárd forint értékben adott, illetve ad kiszolgálókat térítésmentesen a magyar felsőoktatási intézményeknek a Compaq Magyarország. Beck György március 26-án, Pokorni Zoltán oktatási miniszter jelenlétében adott át jelképesen két nagy teljesítményű AlphaServer-t az ELTE és a BME rektorának.

az atomfizikusok és a kémikusok szeretnék kihasználni a gépek kapacitását. A NIIF hálózati keresztül azonban más intézmények kutatói is hozzáférhetnek a gépekhez.

A két szuperszámítógép mellett további 20 AlphaServer-t hirdet hamarosan pályázatot a Compaq a hazai felsőoktatási intézmények számára. Ezeket a pályázat nyerte-



Beck György, Pokorni Zoltán, Klinghammer István, Detreői Ákos

A két budapesti egyetem rendelkezésére bocsátott kiszolgáló AlphaServer HPC 160 típusú, egyenként 16 processzorral, 32 gigabájt memóriával és közel egy terabájtnyi háttértár-kapacitással rendelkezik. A kiszolgálókat mindkét egyetemen a kutatómunka támogatására kívánják felhasználni. Mint Klinghammer Istvántól, az ELTE és Detreői Ákostól, a BME rektorától megtudtuk, most folyik az igények felmérése. Az ELTE-n már érdeklődtek az asztrofizikával, a meteorológiával, illetve a kémiai modellezéssel foglalkozó kutatók, míg a BME-n

sej szintén ingyen kapják meg, még ebben a tanévben. A kiszolgálók adományozását a Compaq Magyarország kiváló tavalyi eredménye is lehetővé tette, mondta Beck György: az anyacég lehetőséget adott a megtermelt nyereség egy részének ilyenfajta felhasználására. Minthogy a Compaq Magyarország a régióban kiemelt szerepet játszik, a mostani adomány régiós támogatásnak is minősíthető, és nem lehetetlen, hogy a környező országokban is sor kerül hasonló ajándékozásokra.

Sch. A.

## Rádiórendszer PHARE-támogatással

Jó esély van rá, hogy Magyarország néhány millió eurónyi PHARE-pénzt kapjon a készletleni rádiórendszer megvalósításához. A Belügyminisztériumban folyamatban van azoknak a műszaki-szolgáltatási dokumentumoknak az előkészítése, amelyek alapján Brüsszel – várhatóan ez év őszén – meghozza a végső döntést, tájékoztatott Urban György, a BM Központi Hivatal vezetője. Siker esetén Magyarországnak legalább akkora összeggel kell hozzájárulnia a beruházáshoz, mint amekkora a PHARE-támogatás. A

támogatás – az előzetes jelzések szerint – Budapest, Pest megye és a legforgalmasabb utak lefedésére volna elegendő.

A Schengeni Egyezmény előírja, hogy a készletleni szerveknek milyen kommunikációs kapcsolatokkal kell rendelkezniük. Az is előírás, hogy rendszerfüggetlen pályázatot kell kiírni; ezen mindazokkal a technológiákkal lehet indulni, amelyek a schengeni kritériumoknak megfelelnek. Magyarországon

(Folytatás a 9. oldalon)

## Kivonul a KPN

Eladósodottságának csökkentése érdekében a KPN megváltik nem kulcsfontosságú vagyontárgyaitól, így közép-európai vállalatától is, jelentették be március 26-án. A holland vállalat nettó adósságállománya az 1999-es 4,6 milliárd euróról 2000 végére csaknem 22 milliárd euróra nőtt. Az eladásra szánt érdekeltségekből a társaság mintegy 5 milliárd euró bevételre számít.

Magyarországon a KPN-nek há-

rom leányvállalata van: a Pannontelben 75,2 százalékkal, az EuroWebben 51 százalékkal, a Pannon GSM-ben pedig 44,7 százalékkal képviselteti magát.

A jövőben üzleti tevékenységének súlypontját Hollandiába, Belgiumba, Németországba, valamint azokba az országokba helyezi, amelyekben a KPNQwest jelen van.

(Folytatás a 10. oldalon)

**Lecke-könyv**  
Mondja el, milyen osztályzatot adna cikkeinkre!

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

