

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 15. SZÁM 2001. ÁPRILIS 10. ÁRA: 250 FORINT

Gartneres jóslat

A piacutató cég legfrissebb tanulmánya 2002 végéig legalább egy olyan incidens bekövetkezését jósolja, amelynek internethasználók ezrei válnak tömegesen áldozatává. Ráadásul a bűnüldözés tökéletlen felszereltsége és felkészültsége miatt a tettes vagy tettesek büntetlenül megúszják, mert a lopást sokáig föl sem fedezik. A jelenleg rendelkezésre álló technológiák lehetővé teszik, hogy a kiberbűnözők dollármilliókat loptanak össze úgy, hogy kisebb összegek erejéig csapolnak meg egy-egy folyószámlát. A szakértői becslések szerint 2004 végéig a kiberbűnözés 2-3 nagyságrenddel is nőhet. Ugyanebben az időszakban a bűnüldözés költségvetése alig változik majd – az Egyesült Államok például nem tervezi 1 százaléknál magasabb növekedést a szövetségi bűnüldözési intézmények költségvetésében. A Gartner azt javasolja, hogy védekezésül a felhasználók telepítsenek védőgátat, különösen a kábelhasználok; rendszeresen figyeljék a mozgásokat folyószámlájukon, elsősorban a nagy bevásárlási időszakokban, és inkább a kis összegű leemelésekre koncentráljanak; bérítsák le a böngészőjüket mindegyik aktív tartalmi funkcióját (pl. az ActiveX-et és a Javát), végül csak korlátozott összegű hitelkártyát használjanak az online tranzakciókhoz, bankkártyát pedig csak akkor, ha a kibocsátó felelősséget vállal felhatalmazás nélküli felhasználás esetére.

Jelenlét problémákat okozhat az is, hogy nincsen nemzetközi, egységes törvény, melyet a kiberbűnözés ellen hatáson, a határokon is átnyúlva alkalmazni lehetne. A bűnelkövetők viszont kihasználják az államhatárok nyújtotta védelmet. (IDGNS, Boston)

Mobil új világ

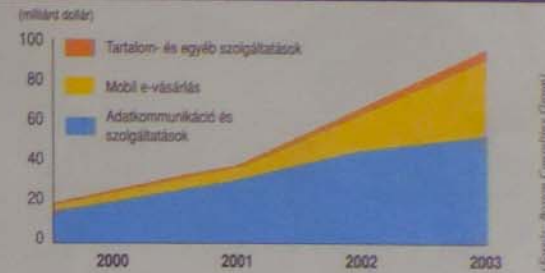
A Massachusetts állambeli Cambridge-ben működő Celent Communications piacutató cég elemzői azt jósolják, hogy 2004-re a jelenlegi 4,6 milliőről 60 millióra nő azoknak a felhasználóknak a száma, akik különböző mobilkészülékekkel hajtanak végre pénzügyi tranzakciókat. Ebből a 60 millióból mindössze 2,5 millióval képviseltetik magukat az egyesült államokbeli mobilhasználok.

Mi az oka a piac egyenlőtlen fejlődésének? *Octavio Marenzi*, a Celent vezérigazgatója szerint alapvetően az, hogy Európában és Ázsiában nagyságrendekkel több bank és pénzügyintézet kínál mobilpénzügyi szolgáltatásokat. További lényeges különbség, hogy míg Európában

döntően digitális telefonokat használnak, addig az Egyesült Államokban a mobiltelefonok 40 százaléka analóg.

Az észak-amerikai bankok és brókercégek tudatában vannak annak, hogy hatalmas piaci lehetőségek állnak még előttük. A Bank of America hamarosan olyan országos szintű online fizetési platformmal áll elő, amely vezeték nélküli üzemmódot is lehetővé tesz. *Mark Williams*, a Bank of America szóvivője elmondta, hogy online ügyfeleiknek a száma már meghaladta a hárommilliót, ezért indokolt, hogy figyelembe vegyék a mobilitás iránti igényt. A San Franciscó-i Charles Schwab & Co. tavaly nyár óta kínál ügyfeleinek mobilpénzügyi szolgáltatást. A

MOBIL E-KERESKEDELEMBŐL SZÁRMAZÓ BEVÉTELEK



torontói 724 Solutions a banki és brókerszolgáltatások mellett mobil-elektronikus kereskedelmi szolgáltatásokat is nyújt.

A Bank of Montreal, a 724 Solutions egyik legfontosabb ügyfele, a bank e-commerce portálján keresztül biztosítja ügyfeleinek az elektronikus vásárlás lehetőségét. Több mint 70 különböző eszköz használatát támogatja a torontói pénzügyintézet.

A Washington állambeli Bellevue-ben működő CheckSpace azt is lehetővé teszi felhasználóinak, hogy megadott e-mailcímrre, mobilkészülék segítségével átutalást végezzenek. A kaliforniai Palo Alto-ban dolgozó X.com PayPal rendszere hasonlóan biztosítja az egyéni felhasználóknak a pénzküldést.

Ami az Egyesült Államok mobil-internetes hátrányát illeti; tavaly jelentősen nőtt azoknak az amerikai vállalatoknak a száma, amelyek vezeték nélküli internetszolgáltatásokat vettek igénybe. A tengerentúlon már körülbelül három éve felismerjük, hogy a mobil-internetes fejlesztő és tesztelő központokat Európába vagy Ázsiába kell helyezni, mert ez a két kontinens – saját pozitív példájával – segíthet behozni a hátrányt. A Compaq, a Microsoft, a Sun és más jó nevű IT-cégek sorra nyitják meg svédországi mobil-internetes központjaikat. A mobil e-kereskedelem terén pedig elsősorban a japán példát (i-Mode és a köré épülő szolgáltatások) tartják szem előtt. (Computerworld)

Tökéletes szinergia márpedig van

Tavaly ősszel két európai informatikai vállalat, a francia Atos és a holland Origin egyesülésével új, rendkívül jelentős szereplő lépett a nemzetközi rendszerintegrációs és outsourcingpiacra. Az egyesülés hátteréről, céljairól és az újonnan alakult AtosOrigin terveiről a cég múlt héten hazánkban járt elnök-vezérigazgatója, *Bernard Bourgeois* adott exkluzív interjút lapunknak.



(Folytatás a 21. oldalon)

Tőkéhez jutott a kiwwi

Újabb befektetők társultak a kiwwi-höz. A Dresdner Kleinwort Capital vezette befektetői csoport 41 millió euró befektetéssel csatlakozott a bécsi központú nemzetközi távközlési céghez. A részvénytőke-tranzakcióban, amely Ausztria egyik legnagyobb ilyen jellegű tranzakciója, két osztrák cég, a Global Equity Partners és a Go Equity is részt vett. A kiwwi Magyarországon, Csehországban és Szlovákiában összesen mintegy 3000 kis- és középvállalkozásnak nyújt IP alapú telefonszolgáltatást, regisztrált internetfelhasználóinak száma 11 500. A vállalat eddig összesen 11 millió eurót fektetett be, és az év végéig további 25

millió euró befektetést tervez. Jelenléti pontjainak száma 25. A tervek szerint az év második negyedében Lengyelországban és Szlovéniában is megkezdő működését.

Hazánkban a cég április elején több mint 1000 kis- és középvállalatnak nyújtott IP alapú telefonszolgáltatást. Az ingyenes internetszolgáltatás több mint 65 ezer regisztrált felhasználóval rendelkezett.

A magyarországi leányvállalat alapítóként április elején 296 millió forintból 500 millió forintra emelték. *Végvári Orsolya* igazgató elmondta, hogy további tőkeemeléseket terveznek.

M. J.

Rövidesen döntenek?

Várhatóan április végéig megszületik a döntés arról, hogy ki veheti meg a GTS közép-kelet-európai – lengyel, cseh, szlovák, magyar és román – érdekeltségeit, és a második negyedév végéig lezárulhat a tranzakció, mondta *Pesti István*, a GTS Magyarország vezérigazgatója egy sajtóbeszélgetésen. A tervezettnél lényegesen hosszabbra nyúló értékesítési folyamat során mintegy 15 szakmai és pénzügyi befektető érdeklődött a vállalatcsoport iránt. A szakmai érdeklődők közt nem volt olyan társaság, amelynek számottevő érdekeltsége van Magyarországon. A GTS Magyarország 2000-ben – az 1999-es 4,888 milliárd forint után – 7,951 milliárd forint árbevételt ért el, ami 40 százalékos növekedésnek felel meg. A vállalat 1999-ben még veszteséges volt, 2000-ben viszont már 1,96 milliárd forint adózott eredményt könyvelt el. A 2001-es évről a vezérigazgató annyit mondott, hogy a cégeladás

kapcsán átdolgozták az üzleti tervet, de még így is 25-30 százalékos növekedésre számítanak. Az első negyedév egyébként kissé felülmúlta a költségvetési tervet.

Tavaly a GTS Magyarország 14-15 millió dollárt fordított hálózatfejlesztésre, ebből több mint 10 millió dollárt tett ki a dunántúli, 2,5 gigabit/másodperces SDH gyűrű kiépítése. A további hálózatbővítés tervezése már folyamatban van. A munkák finanszírozását a jelenlegi tulajdonosok a folyamatban lévő cégeladás ellenére is biztosítják.

Jelenleg a GTS Magyarország bevételeinek zöme a hazai és nemzetközi bérelt vonali szolgáltatásokból származik. Az eredeti tevékenység, a VSAT szolgáltatás – bár még mindig növekvő tendenciát mutat (a terminálok száma 1500-1600) – a tervek szerint az idei bevételekben már csak mintegy 10 százalékot képvisel majd.

M. J.

Jubileumi közgyűlés

Április 3-án, Budapesten tartotta 10. közgyűlést az Informatikai Vállalkozások szövetsége. A közgyűlést *Stumpf István* kancellária-miniszter nyitotta meg. Rövid beszédben a szakma segítségét kérte a Széchenyi-tervben előirányzott informatikafejlesztési tervek teljesítéséhez. Biztosította a hallgatóságot arról, hogy a tervekhez pénz is rendelkezésre áll: idén 15 milliárd, jövőre 20 milliárd forintot keretelt gazdálkodhat a programot megvalósító Informatikai Kormánybizottság.

Mindemellett a miniszter üdvözölte a Magyarországon működő multinacionális cégek oktatási irányú kötelezettségvállalásait, megemlékezve arról, hogy az elmúlt hónapban két nagy rendszert is átadtak.

Végül a szakma támogatását kérte az információs társadalom építésének egyik legnehezebb feladatához: az informatika „szocializációjához”, vagyis a szükséges ismeretek széles körű elterjesztéséhez.

(Folytatás a 6. oldalon)

Lecke-könyv
Mondja el, milyen osztályzatot adna cikkeinkre!

www.szamitastechnika.hu



Éljen a teljes ellenőrzés
l@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



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

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 jövendelműzését is feltérképezi. Végül is az eService alkalmazásával az ügyfelei elégedettebbek lesznek, Ön pedig tökéletesen kézben tarthatja ügyfélszolgálatának működését.



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

Egyszerűen • Hatékonyan • Biztos alapszámra

**Fiber
to the
Desk**
megoldások

**Volition™
Cabling System**

3M



PAK HARDWARE
Nagykereskedés Vizonteladóknak

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.

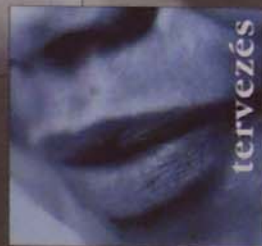
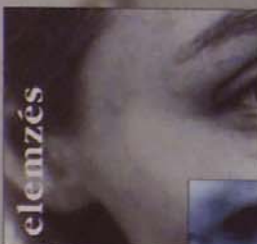
Tel.: 273 - 0850
Fax: 252 - 7680

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

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

**Telelogic
Tau**

UML Suite,
DOORS, Logiscope,
CM Synergy (Continuous)



Forgalmazás és támogatás:

inventix

INVENTIX KFT.
1132 Budapest, Victor Hugo utca 18-22.
Telefon: 349-0143 • Fax: 349-0145
E-mail: info@inventix.hu
Web: www.inventix.hu • www.telelogic.com

Szakmai Nap

2001. április 18.

Stefánia Palota
Budapest

Jelentkezés:
Inventix Kft.

Telelogic

TARTALOM

PIAC

- Budapest az ArchiCAD 7.0**
(Révész Gábor) 4. oldal
- SBS 2000 magyarul**
(Csórián Sándor) 4. oldal
- Gondolatok a PKI-ről –
Icon-konferencia
az elektronikus aláírásról**
(Révész Gábor) 5. oldal
- Hűszéves az IBM PC**
(Horváth László) 5. oldal
- Fókuszban a BSC**
(Mártonffy Attila) 6. oldal
- Új ISZT tanácsadó testület**
(Révész Gábor) 6. oldal
- Így szavaztunk** 6. oldal
- Ülnek, figyelnek, javítanak –
Milánóban avatott
felügyelőközpontot a BSC**
(Mártonffy Attila) 7. oldal
- Hítelszakértelem –
Új szoftvert mutatott be a Classys**
(Révész Gábor) 7. oldal
- Szerkesztőség az interneten**
(Zimányi Katalin) 8. oldal
- Internetes fotólabor**
(Révész Gábor) 8. oldal

VEZÉRCIKK

- Válságriadó**
(Révész Gábor) 6. oldal

TÁVKÖZLÉS

- HÍREK** 9. oldal
- A 22-es csapdjában a Bluetooth**
(Mallász Judit) 9. oldal
- Előznek a mobilok**
(Mallász Judit) 9. oldal
- Digitális tévé**
(Mallász Judit) 9. oldal
- Min múlik
a mobilinternet sikere?**
(Mallász Judit) 10. oldal

HARDVER

- HÍREK** 11. oldal
- Másfél gigás gigász –
Albacomp activa 2001 Pentium 4**
(Horváth László) 11. oldal



Mindennek megvan a helye...

18. oldal

CD-MUSTRA

- HÍREK** 13. oldal
- Hazánkról, természetesen**
(Csórián Sándor) 13. oldal

KONFERENCIA

- IFS World Conference 2001**
(Trautmann Balázs) 15. oldal
- IBM-konferencia az adattárolásról**
(Csórián Sándor) 15. oldal

MONITOR

- A siker etimológiája**
(Ed Yourdon) 16. oldal
- E-teljesítménymérés:
egyelőre elégtelen**
(Kim S. Nash) 17. oldal

TÉNYEK ÉS TRENDK

- Harc az ügyfelekért**
(Zimányi Katalin) 18. oldal

ÚJ GAZDASÁG

- HÍREK** 19. oldal
- Enter és ember –
Fókuszban a felhasználók**
(Zimányi Katalin) 19. oldal
- Szabványok, biztonság, bizalom –
fizetőkártyák**
(Mártonffy Attila) 20. oldal
- Az e-könyvek fogadtatása
az Egyesült Államokban**
(Mártonffy Attila) 20. oldal

Előzetes

- PéNZ, PIAC, PROFI** 22. oldal

E számunk hirdetései

22. oldal

A HÉT HÍREI

Compaq:
Irány Csehország!

A Compaq bejelentette, hogy számítógépgyártó kapacitásának egy részét, nevezetesen a kereskedelmi forgalomba kerülő, szabványos konfigurációval rendelkező számítógépgyártó részlegét áttelepíti Csehországba, külső szolgáltatókhoz. A lépés hétszáz munkahely sorsát érinti a skóciai Erskine üzemeiben. Ahol lehetséges, belső munkaerő-átosztással igyekeznek elkerülni a leépítést. A Compaq továbbra is Skóciában végzi majd az egyedi konfigurációjú számítógépek összeszerelését, ahogy az ipari célú rendszerek és a magas rendelkezésre állású szerverek gyártását is. A vállalat a lépést gazdaságossági okokkal magyarázta, a termelés kihelyezése ugyanis mintegy tíz százalékos megtakarítást ér el a szállítólánc területén. A Compaq vezetése szerint az ehhez hasonló lépések elengedhetetlenek a versenyképesség fenntartásához. A cégnek ez az első jelentősebb közép-európai térséget érintő gyártáshelyezése. (IDGNS, Boston)

Vizsgálatvég?

Az Európai Bizottság versenyügyi főbiztos, Mario Monti minden eddiginél határozottabban utalt rá, hogy a szoftveróriás elmarasztalására készülnek, amikor kijelentette: „Nem vagyok biztos benne, hogy a cég elképzelése az együttműködéstől, valamint piaci viselkedése kielégíti a verseny hagyományos kritériumait”. Monti közölte, hogy a bizottság hamarosan végzi a cég által benyújtott 9000 oldalas anyag kiértékelését, amelyet tavaly novemberben, a Sun kezdeményezésére augusztusban indított első vizsgálathoz kaptak meg. Utóbb a bizottság a Windows 2000 kapcsán maga is törzstel-

nes vizsgálatot indított a Microsoft ellen, mondván: a cég az új szoftverrel megpróbálja kiszorítani a többi szereplőt a szerverpiacról. Az új vizsgálat megindulása óta a Microsoft több riválisa, valamint a Microsoft-terméket használó kis- és közepes méretű cégek is panasszal éltek a bizottságnál a Microsoft domináns pozíciója miatt. A vizsgálatban részt vevő jogászok szerint nagy a valószínűsége annak, hogy a két vizsgálatot összevonják. A Microsoft az első vizsgálatban meghallgatást kért, am ha a két vizsgálatot összevonják, az első és az újabb vizsgálathoz kapcsolódó meghallgatást is együtt bonyolítják le. (IDGNS, Brüsszel)

Tartalomvédelmet
másképp

Újabb fordulat történt az eltávolítható médiaeszközökön tárolt, védett adatok másolásának és illegális forgalmazásának megakadályozását célzó – és erősen vitatott – szabványjavaslatok területén. A technikai bizottság tagjai 8:7 arányban elvetették a Phoenix által februárban benyújtott szabványjavaslatot. Az IBM, az Intel, a Matsushita és a Toshiba akkor visszavonta korábbi javaslatát. A Phoenix generikus technológiája másolás-vedő mechanizmussal egészítette volna ki az ATA szabványt, így a gyártók maximum 8 parancsot is programozni tudtak volna a lemezeghajtóba, például az audio/video streaming vagy az adatvédelmet. Az elutasított szavazás ellenére a technológiai felkeltette bizonyos bizottsági tagok érdeklődését, ám végül nem hoztak pozitív döntést, mert minden javaslatot mérlegelni szeretnének. Ugyanakkor az IBM és a Phoenix szabványjavaslatát hevesen kritizálják a jogvédők, mivel a technológiák csorbítják a felhasználó

polgári jogait, hiszen a gyártók ellenőrizni tudják, mit olvashat el vagy másolhat le egy számítógép. (IDGNS, Boston)

Címtárvíta újból

A Novell és a Microsoft ismét megütözik: most mindkettőn ugyanannak a szabványtestületnek adnak át javaslatot egy XML alapú protokoll létrehozására, amely lehetővé teszi az elérő nagyvállalati címtárak integrálását. A Novell már át is nyújtotta DirXML technológiáját a DSML munkacsoportnak, míg a Microsoft két hónapon belül tervezi az LDAP protokoll XML verziójának benyújtását. A címtári együttműködést elősegítő munka, amely XML alapú szabványok létrehozását célozza, közel egy éve állt, miután a munkacsoport a DSML specifikáció 2.0-s verziójának létrehozásával küzdött. A specifikációtól azt várják, hogy hozzáférési protokollként szabványosítja az olyan alapvető címtári funkciókat, mint a lekerdezés vagy a frissítés. A DSML 2.0 nagyon fontos a nagyvállalati felhasználóknak, akik olyan szabványos kommunikációs szintet akarnak kialakítani, amelyen az eltérő címtárak beszélni tudnak egymással. (IDGNS, San Francisco)

Nyolcvan gigabájt
egy egységben

A világ jelenlegi legnagyobb teljesítményű EIDE merevlemezeit mutatta be a Western Digital. A 80 gigabájtos, percenként 7200-as fordulatszámú merevlemez az asztali gépek háttértárolójaként működhet majd és 4, egyenként 20 gigabájtos lemeztányért tartalmaz. A nagy teljesítményű merevlemez elsősorban a magasabb árfekvésű asztali számítógépek piacára szánja a Western Digital. (IDGNS, Boston)

ELKÖLTÖZTÜNK!

Szerkesztőségünk 2001. április 2-tól elköltöztött!

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

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

Mennyire fontos Önnek a kreativitás szabadsága?

A Cap Gemini TELECOM MEDIA NETWORKS a Cap Gemini szakosított csoportja, amely a kommunikációs szolgáltatók konzultációs szükségleteinek kielégítésére összpontosított világszerte.

Fejlesztésünk újabb állomásaként csapatunkba kihívásokat kedvelő, angolul beszélő munkatársakat keresünk az alábbi pozíciókba:

Rendszerkonzultáns / Rendszerkonzultáns gyakornok

Feladat: új alkalmazások, valamint már meglévő telekommunikációs rendszerek konzultációs fejlesztése és karbantartása az üzleti analízistől kezdve, a rendszerspecifikáción, rendszertervezésen keresztül az implementációs fázisig. Elvárásaink az alábbi területeken szerzett gyakorlat: C/C++, Visual Basic, SQL, Oracle Java, Windows NT vagy Unix ismeretek.

CRM konzultáns

Feladat: teljeskörű CRM tanácsadás. Elvárásaink: technikai Siebel vagy Oracle CRM ismeret, projektvezetési tapasztalat, problémamegoldó készség, nemzetközi projektekben való részvétel vállalása.

Ha valamelyik pozíció felkeltette érdeklődését, kérjük, küldje el önéletrajzát a pozíció megjelölésével Kis Csaba részére. További információkat a honlapunkon találhatnak.

Cap Gemini Magyarország Kft.

2040 Budaörs, Puszkis Tivadar u. 4.
Telefon: (23) 506 800
Fax: (23) 506 801
e-mail: hello@capgemini.hu
www.capgemini.hu

Cap Gemini. Az értékes partner.



Budapesten az ArchiCAD 7.0

Április 24. és 28. között a Construmán láthatják először az érdeklődők az ArchiCAD új változatát – jelentette be Bojár Gábor, a Graphisoft elnök-vezérigazgatója április 4-én, a cég Budapesten megtartott sajtótájékoztatóján. Ezt követően Bojár Gábor gazdasági adatokról szólva elmondta, hogy a cég tavalyi árbevétele 31,9 millió euró volt, nettó nyeresége pedig elérte a 4,3 millió eurót. Idén az árbevétel legfeljebb 10 százalékos növekedésével számolnak, a nyereség pedig az árbevétel 5-10 százalékát éri majd el. Bojár Gábor elmondta, hogy az első negyedéves várható eredményben az árbevétel 5,8-6 millió euró lesz, a veszteség pedig 1 millió euró alatt várható. A második negyedévről nem kívánt előrejelzést adni, azt azonban elmondta, hogy tervüket nehéz lenne elérni, ha a második negyedévben is veszteséget produkálnának.

Az okokat elemezve ezúttal csak egyetlen tényezőre tért ki: meglátása szerint az információtechnológiai és ezen belül is az építészetiszoftver-szektorban a beruházások üteme lelassult. Úgy látják, hogy az elmúlt évek 30-50 százalékos iparági növekedése nem volt reális, így hozzá kell szokni éves szinten a 10-15 százalékos növekedéshez.

A sajtótájékoztató az ArchiCAD

újodásainak bemutatásával folytatódott. Ezek három csoportba sorolhatók: új tervezési eszközök (sarakablak, tetőablak, rácsostartók), dokumentációs eszközök (tervdokumentálás interneten keresztül, az OLE alapú Plotmaker, építészsztimulátor) és kiegészítők (fényképek perspektívikus beillesztése a modellbe, belső burkolatok és frízek). Az építészsztimulátorral lehetőség nyílik kivitelezési feladatlisták létrehozására vagy munkaidő-kimutató



GDL objektumokat át lehet húzni a gyártó honlapjáról az alaprajzba. Az új History funkció a gyors frissítés érdekében automatikusan jegyzi az objektum internetes címét. A jobb prezentáció érdekében az Excelben és Wordben elkészített dokumentumok behelyezhetők az új OLE alapú PlotMakerbe. Segíti a tervezői munkát az ArchiCAD helyesírás-ellenőrző funkciója is, amely kijavítja a hibákat a méretezésben, a címkek szövegében, valamint a könyvtári elemekben.

Az épületek teljes életciklusára kínál megoldást a létesítménygazdálkodás és az épületüzemeltetés terén a Graphisoft Számítógéppel Segített Létesítménygazdálkodási rendszerre (CAFM), az ArchiFM új változata; e rendszer új tulajdonságai közül az Oracle alapú adatbázisháttér és az ArchiFM Webserver emelhető ki. Ez utóbbi lehetővé teszi az üzemeltetési adatok rendszerfüggetlen elérését.

tások importálására a Microsoft Projectből. A Virtuális Épületmodell animációjával emellett bemutatathatók a különböző építési vagy bontási fázisok is.

Az alapjaiban továbbfejlesztett Könyvtártöltés dialóg könnyen hozzáférhetővé teszi a legújabb építőipari termékekről szóló aktuális információkat. Alkalmazásával a

A Graphisoft standján megtalálhatók lesznek a társaság legújabb leányvállalata, a GDL Technológiai Kft. által forgalmazott GDL Objektum Eszközök. A társaság az információtervezés és -megjelenítés és GDL katalóguskészítés területén egyaránt az épületelem-gyártók és

partnereik szolgáltatójaként működik. A GDL Kft. a Graphisoft fejlesztési eredményeit felhasználva olyan, a weboldalakra telepíthető programcsaládot forgalmaz, amelyvel az épületszerkezet-, nyílászáró-

és bútorgyártó cégek termékei letölthetők az ArchiCAD saját állományformátumába, majd konvertálhatók az összes szokásos állományformátumba.

Révész Gábor

SBS 2000 magyarul

Április 2-án jelentette be a Microsoft magyar képviselője, hogy elkészült a Small Business Server 2000 (irodai kiszolgáló csomag) magyar változata. A maximum 50 felhasználóra méretezett szoftver gyártása elkezdődött, várhatóan májustól vásárolható meg a Microsoft viszonteladó partnereinél. A csomag, elődjéhez hasonlóan, kiszolgáló-operációsrendszert és olyan kiszolgálóalkalmazásokat tartalmaz, amelyek a vállalati informatikai háttér megteremtéséhez szükségesek.

Az SBS 2000 a Windows Server 2000 operációs rendszerre épül, és a következő kiszolgálókomponenseket foglalja magában: az Exchange Server 2000, az SQL Server 2000 és az ISA (Internet Acceleration & Security) Server 2000 – ez utóbbi a Proxy Servert váltotta fel. Az ISA Server az Active Directory-val integrált védőgát és webgyorsítótár, és rendelkezik az ICISA védőgát-minősítésével. A korábbi változatban önálló termék volt a Fax Server és a Modem Server – az új verzióba ezek a szolgáltatások be vannak építve, így egy modem és egy fax kezelésére van lehetőség.

Új szolgáltatás az SBS 2000-ben

a Health Monitor 2.1, amely állapotjelentést ad a kiszolgálóról, és figyelmeztet az általa észlelt problémákra. Részbe a csomagban a FrontPage 2000 és az Outlook 2000 ügyfélprogram is.

A csomag egy gépre telepíthető, ennek megfelelően egyetlen tartományt lehet benne használni. Őt felhasználóra érvényes licenccel kapható; újabb felhasználók ötös vagy húszas licenccsomagokkal vehetők fel a rendszerbe, maximum 50 felhasználóig. Az SQL Server és az ISA Server semmilyen korlátozást nem tartalmaz az önálló termékhez képest; az Exchange 2000-ben egyetlen korlát, hogy nincs X.400-as kapcsolat a telephelyek összeköttetéséhez, üzenetváltáshoz csak az SMTP használható.

A hardverigény erősen függ a felhasználók számától és a használat intenzitásától. Az SBS előző, 4.5-ös verziója frissíthető az újjal, a 4.0-s verzió azonban nem.

Az SBS 2000 licencelése a megszokott módon történik, és nem vonatkozik rá a Microsoft nemrég bejelentett, weben keresztül történő termékaktiválása.

Csórián Sándor

CYBERCORPORATION®

A JÖVŐ VÁLLALATA

A vezetési tanácsadás legfőbb célja, hogy segítse a vállalat irányításának, gazdálkodásának hatékonyságát, a vezetéstudomány és az informatika korszerű módszereinek ötvözésével.

Tanácsadóink segítenek a vezetőknek elemezni és megoldani a vállalat irányításával, működésével kapcsolatos problémákat, valamint részt vesznek a konkrét projektek lebonyolításában. Tevékenységük a rendszertervezés, folyamattervezés (BPR) feladatokról kezdve, egészen a vezetési és stratégiai tanácsadásig terjed.

Az általunk fejlesztett vezetési információs rendszerek szűrik, tisztítják, transformálják és összegzik az az óriási információmennyiséget, amelyek a vezetők számára elfogadhatatlan vállalatuk hatékony irányításához. E rendszerek segítségével az információk alkalmassá válnak a tervezési és elemzési feladatok elvégzésére és nagy mértékben segítik a vezetési döntések előkészítését.

Fejlesztéseinkkel, illetve tanácsadói tevékenységünkkel hosszú távon hozzájárulunk vállalatok hatékonyabb irányításához és működéséhez.

1012 Budapest, Krisztina kft. 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.

Icon Gondolatok a PKI-ról

Az Országgyűlés előtt fekvő elektronikus aláírás-törvényhez kapcsolódva a nyilvános kulesz titkosítás kérdéseiről szervezett konferenciát április 5-én az ICON Kft.

Salamon Márton megnyitja után Konkoly Thege Szabolcs, a cég biztonsági üzletágának vezetője a PKI infrastruktúra és szolgáltatás iránt érdeklődő szakmai réteget összehozta, elmondta, hogy az legnagyobb pénzügyi és kereskedelmi vállalkozásokból áll, de a kormányzati figyelem is elég erős. Az ICON maga részint saját szakértelmét, részint az iPlanettel (technológiaszállító és tanácsadó), illetve a Sunnal fenntartott kapcsolatát ajánlja fel az érdeklődőknek, és úgy látja, hogy a teljes lánc birtokában képes bármely terület kérdéseinek megoldására. Az üzletágvezető ezt követően néhány könnyebb kérdéskörrel beszélt. Így például kifejtette, nincs kialakult bírói gyakorlat az aláírást hitelesítő és az aláírást elfogadó közt esetleg kialakuló jogvitákra; nem kidolgozott a különböző rendszerek közt az átjárhatóság, sem pedig egy adott kártya felhasználhatósága többféle rendszerben. Ugyanígy nehéz kérdés a már hitelesített aláírások visszavonásának ügye – itt érdemes emlékeztetni rá, nemrégiben milyen komoly gondot okozott a VeriSignnak a tőle csalással megszerzett két aláírás érvénytelenítése. Végül, de nem utolsósor-

ban a skálázhatóság kérdése is hozhat még meglepetéseket, mert egyáltalán nem biztos, hogy az a megoldás, amely néhány ezer felhasználónál működik, 100 ezer vagy egymillió felhasználó esetén is működőképes marad. Természetesen az aggályok nem a bevezetés ellen szólnak, mondta az előadó, csupán arra hívják fel a figyelmet, hogy egy adott PKI projektnek mi mindenre

tanácsadója a saját, illetve a vásárolt hitelesítés közti választás kérdéséről beszélt. A belső szolgáltató előnye közé a tanúsítvány általánosabb felhasználhatóságának lehetőségét, a különböző különfejlesztések kivételhetőségét és az esetleg szükséges különleges biztonsági intézkedések könnyű bevezetését sorolta. A lépés hátrányaként pedig az egyszeri magas költségszintet és a szakképzett üzemeltetői személyzet fenntartását említette. A vásárolt tanúsítás költsége sokkal alacsonyabb, a hatósági felügyelet megoldott, viszont számolni kell azzal, hogy a jogi szabályozás csak aláírás-hitelesítésre nyújt kulcsot (azaz a titkosítást ez esetben más módon kell megoldani), és a tanúsítvány tartalma sem befolyásolható.

Azt pedig, hogy a PKI infrastruktúra nálunk sem ismeretlen fogalom, az ICON egy esettanulmányral bizonyította: Bozár Attila, a Dunaferr munkatársa a náluk üzembe helyezett vállalati hitelesítő központról és szolgáltatásairól beszélt. Természetesen az ICON a meglévő néhány rendszert nem tekinti elégséges referenciának, ezért a nyáron egyrészt tanfolyamokat szervez – bár a cég nem oktatóközpont, és nem is kíván azzá válni –, másrészt néhány mintaprojekten keresztül bebizonyítja a PKI megkerülhetetlenségét.

Révész Gábor

Hirdetés

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

www.szamitastechnika.hu

kell figyelni. Fontos kérdés az is, hogy mi is változik a törvény életbelépésével. A válasz az előadó szerint nagyon egyszerű: csak a jogbiztonság nő, mert maga a technológia már régen használatban van. Így például kevesen tudják, hogy a Lotus már 1989 óta alkalmazza termékeiben a PKI infrastruktúrát.

Dani István, a biztonsági üzletág

Húszéves az IBM PC



zész érintőképernyős felhasználói felülettel, multimédiás funkciókat és jelenlétérzékelő szenzorokat tartalmaz. Mindez bővíthető hűnyomtatóval, vonalkódolvasóval, mágneskártya- és chipkártyaolvasóval.

Az IBM Magyarország igazán jó tavalyi eredményekkel ünnepelte az első PC kibocsátásának jubileumát. A múlt évben 20 ezernél több IBM-gépet adtak el nálunk (ez 80 százalékos növekedés), így már stabilan a második helyezettek a magyar PC-piacon. Részesedésük 6 százalékról 10 százalék fölé nőtt. Még ennél is nagyobb – több mint 20 százalékos – az IBM részesedése hazánkban az Intel alapú kiszolgálókban.

Új néven, eServer xSeries elnevezéssel kaphatók az eddigi Netfinity kiszolgálók. Ez a legtöbb modell esetében nem egyszerű névcsere jelent, hanem a képességek továbbfejlesztését is.

Teljesítményigényes feladatokhoz új asztali modellt mutatott be az IBM, a NetVista A60-ast. Az Intel Pentium 4-es processzorára és 850-es lapkára épülő hálózati csatolóval ellátott gépekbe 15-től 45 gigabájtig terjedő háttértárat, 32 megabájtos nVidia vagy ATI megjelenítőkártyát építenek be.

Komplett ügyfélterminál a NetVista Harmony Kiosk, amely a kis- és a nagykereskedelemben, vagy akár a banki ügyintézésben is használható. Ez a PC alapú berende-

Egy különleges hordozható számítógépet is piacra dobott az IBM: a ThinkPad Transnote (a képen) az első mappa formájú noteszgép, amely a digitális jegyzetkönyv és a hordozható számítógép ötvözte. Kinyitva a mappát, jobbra egy jegyzetkönyv található: a speciális tollal rajzolt vagy írt jegyzetésekből 50 oldalnyi tud tárolni a beépített ThinkScribe digitális jegyzetkönyv akkor is, ha a számítógép kikapcsolt állapotban van. A bal oldalon lévő noteszgépbe bármikor áttölthető a digitális jegyzetkönyv tartalma, és rendszerre tárolható. Maga a noteszgép 600 megahertzes Intel Mobil Pentium III-as processzorral, 64 megabájt memóriával és 10 gigabájt merevlemezzel van. Érintőképernyője 10,4 hüvelykes képalkotó, forgatható és felhajtható. Használható az érintőképernyőn megjelenő billentyűzettel és rúmutatóval, de a képernyőt felhajtatva, alatta egy közel normál méretű billentyűzetet és pöcckegert is találunk.

Úgy tűnik elég messzire jutottunk már a húsz évvel ezelőtől megjelent első IBM PC-től.

Horváth László



the e-developers' company

Minden érdeklődőt szeretettel várunk az IQSOFT

E-business felsőfokon

„az e-business infrastruktúra kialakításának gyakorlati megközelítése a versenyzőre törekvő vállalatok számára”

című rendezvényére!

Helyszín: Atrium Hyatt Budapest Szálloda (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 (Abrahám Katalin),
e-mail: abraham@iqsoft.hu

Figyelje WEB oldalainkat! www.iqsoft.hu

Vállalkozása újabb magasságok meghódítására tör ?



Teljeskörű E-kereskedelelem
Videó az asztali PC-ken
Nagysebességű drótnélküli kapcsolat
Valós idejű együttműködés az Interneten
Magasabb termelékenység,
alacsonyabb működési költség

ENTERASYS
NETWORKS

Mi lesz a következő nagy dobás az E-kereskedelemben? Drótnélküli kapcsolat?

Hang-adat-videó konvergencia? VPN? Mielőtt túl messzire szállná, gondoljon arra a hálózatra aminek ezeket az újdonságokat kell szolgálnia. S akkor gondoljon ránk az Enterasys Networks -re, arra a cégre, amelyek csak és kizárólag olyan intelligens, rugalmas és nagy teljesítményű hálózati megoldásokat fejleszt, amelyek vállalkozásait újabb területek meghódítására teszi képessé. Akár olyan területekre is eljutat, amelyekre eddig nem is gondolt.

Distribútor:

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

HRP
HRP HUNGARY KFT

www.hrp.hu

Válságriadó



Amikor néhány hónappal ezelőtt megérkeztek az első rossz hírek az óceán túlpartjáról, még sokan azt hitték, hogy csak a hirtelen nőtt internetes vállalkozásokkal van baj. Sőt, nem kevesen némi elégtételt is érezhettek, hogy lám-lám, mégsem lehet egy jó ötlettel, néhány íróasztallal és kevés számú szerverrel több százmillió dollárt keresni. A helyzet azóta kamolyra fordult: hetek óta úgy áll a dolog, hogy tíz gazdasági hírből nyolc leépítésről, költségcsökkentésről, erőforrás-átosztásról szól. Ez pedig már nemcsak a dotcomok baja, hanem az egész informatikai gazdaságé.

Gond pedig van elég. A válság ugyanis – mert csomagolhatjuk a dolgot szép szavakba, mégiscsak erről van szó – nem áll meg az egyik vagy másik szegmens kapuja előtt, hanem szép sorban mindenkit meglátogat. Előbb csak a hardvergyártók érezték rosszul magukat, most azonban már a szoftveresek és a tanácsadók is látják, hogy valami nincs rendjén. Szerencsés esetben csak arról van szó, hogy a korábbi 40-50 százalékos forgalomnövekedés helyett meg kell elégedniük 10-15 százalékkal, és a nyereségességi szint sem éri már el a régi mértéket. Kevésbé szerencsés esetben visszaesésről, csődről, legálábbis csőd közeli állapotokról szólnak a hírek. Az egészben az a legkellendőbb, hogy ezek a cégek nem egymástól szokták vásárolni, hanem mindegyikük külön-külön piaci szegmensben mozog, tehát a baj nagyobb, mert valójában a vevők vásárolnak kevesebbet, vagy fizetnek kevesebbet nekik.

Eddig is érdekes volt, de ebben a helyzetben még érdekesebb lesz, hogy mi történik itthon, egyébként szépen fejlődő informatikai gazdaságunkkal. Ugyanis a globalizáció, amelyet sokan minden fejlődés lehetséges kiindulópontjának tekintenek, kellemetlen mellékhatásokat hozhat. Senki sem gondolhatja komolyan, hogy a magyar informatikai gazdaság képes egyetlen pillanatra is függetleníteni magát attól, ami a világban történik. Egyszerűen a magyar gazdaság legnagyobb szereplői a multinacionális vállalatokhoz hazai leányvállalatai, másrészt akik elvileg függetlenek, azok függnek igazán a világ-helyzettől, ugyanis ők végképp nem remélhetnek senkitől támogatást esetleges pénzügyi gondjaik megoldására.

Igy mindenképp érdemes végiggondolni, mely rétegeket milyen szinten érínthet a recesszió. A legveszélyeztetettebb helyzetben talán az összetesrelő üzemek alkalmazottai vannak. Szerencsére komoly gyűrhözárásra még nem került sor, de tudjuk, hogy minden dícsérő szavak ellenére ezeket a cégeket valójában az hozza hozzá, hogy nálunk a termelési költségek alacsonyok. Ha találnak más országot, ahol még ennél is alacsonyabbak, vagy megrendelőik hirtelen termelési csökkenést határoznak el (merthogy az összetesreléshez megrendelő is kell), akkor bizony rövid időn belül költségek. A költsékösszeállítás ellen egyetlen módon lehet védekezni: ki kell dolgozni olyan kedvezményes csomagokat, amelyekkel a cégek szükség esetén itt tarthatók. Csak reménykedni lehet, hogy a csomagok már készen vannak, mert késő lenne akkor gondolkodni rajtuk, amikor már baj van.

Az elmúlt években a magyar informatikai szakemberek is sok dicsőretet kaptak – programozók, tanácsadók egyaránt. Am az ő sorsuk is nagymértékben függ a világ informatikai állapotától. Mert hiába panaszkodik minden ország munkaerőhiányról, ha közben cégek sokasága elbocsátásról beszél. Az elbocsátottak pedig előbb vagy utóbb felfedezik maguknak azokat a helyeket, amelyeket most külföldiekkel töltenek be, és akkor bizony gondban lehetnek a tudásban, tapasztalathoz semmi sem képezhet értékű, de szűkben másképp átteleveztartó szakemberek. Gond lehet az itthon foglalkoztatott szakemberek-gördővel is. Mert lássuk be, egy amerikai cégnek könnyebb Európában és még könnyebb a térségünkben leépíteni, mint odahaza.

Mit tud tenni a kormány az iparágért? Pénzt nem osztogathat és nem is lenne szerencsés, ha osztogatna. Arra sem érdemes gondólni, hogy nagymértékű originális magyar fejlesztéseket kellene finanszírozni, már csak azért sem, mert ez már egyszerűen nem jött be. Amit a kormány tehet, és tennie is kellene: az alkalmazásfejlesztés, ezen belül a hazai gazdasági helyzetét javító rendszerfejlesztés támogatása. Ilyenek például a kis- és középvállalkozásokat támogató programok vagy a szolgáltató állam oly régen hangsúlyozott ideája. Ötlet van elég, a megvalósításukba meg addig kellene belefogni, amíg pénz és szakember is van hozzá.

Révész Gábor



Jubileumi közgyűlés

► Folytatás az 1. oldalról

Gyurós Tibor, az IVSZ elnöke beszédében az informatikai fejlesztések esélyeiről szólt. Kifejtette, hogy informatikai fejlesztések nélkül nem láthatók el az állami feladatok, nem teljesíthetők az általános gazdaságfejlesztési célok, és csak erre az iparágra jellemző az a tény, hogy a befektetett összegek nemcsak a szűken vett iparági célokat támogatják, hanem a teljes gazdaság fejlődését is. Ezután következett az el-

múlt év értékelése; a két legfontosabb adata: nőtt az IVSZ taglétszáma – ma összesen 246 tagja van –, és a tagok teljesítményüket tekintve a magyar informatikai ipar forgalmának 80 százalékát adják. A közélettel elnökségi beszámoló a tavalyi év eredményei mellett kitért az ideai tervekre is: nagy hangsúlyt kapnak a stratégiai kérdések, ezen belül is a jogalkotó és a statisztikai munka támogatása.

Végül a közgyűlés megválasztotta az IVSZ alelnökeit és elnöksé-

gi tagjait (az elnök, Gyurós Tibor megbízatása még két évig érvényes). A szervezet négy alelnöke a kis- és középvállalkozások osztályának képviselőjében Kürti Sándor (Kürt), illetve Jen István (Projen), a nagyvállalkozások osztályának képviselőjében Reszler Ákos (Scansoft), a multinacionális vállalkozások osztályának képviselőjében pedig Beck György (Compaq) lett.

Az elnökség tagjai: Kóka János (PsiNet), Lakatos István (Műszertechnika), Szűcs Tamás (Novell), Mezriczky László (Compaq), Hutter Ottó (MTA SZTAKI) és Takács Imre (Minor).

R. G.

Fókuszban a BSC

A legtöbb hagyományos teljesítmémmérési rendszernek nem sikerül igazi értéket bizonyítani a vállalatok belső, mert csak azután jelzi a problémákat, miután megjelentek – hangsúlyozta előadásában Györgyi László, az Accenture elemzője a SAS Institute múlt heti szemináriumán. Az is problémát okoz, hogy a hagyományos rendszer nem közvetlenül segíti a vállalati stratégiát, a sok adat közt elvész az igazi, nincsenek tisztázva a vállalati folyamatok, nincsenek megnevezve a felelősök, az információ nem jut el a

megfelelő emberekhez, illetve csak a pénzügyre összpontosít.

Míndez nem fordulhat elő napjaink legnépszerűbb teljesítmémmérő rendszerével, a Balanced Scorecarddal (BSC); ez a vállalati jövőképet és stratégiát fordítja le mérhető mutatóvá. A holisztikus megközelítésű modell a kiegyensúlyozott teljesítményre helyezi a hangsúlyt, s történeti és előrejelzési mutatókat tartalmaz. De a BSC bevezetésének legnagyobb értéke az, hogy megvalósítása és használata során a szervezet belső létrejön a kommunikáció.

M. A.

Új ISZT tanácsadó testület

Egy-két héten belül tovább folytatja munkáját az Internet Szolgáltatók Tanácsa mellett működő tanácsadó testület – tájékoztatta lapunkat Martos Balázs, az ISZT elnökségi tagja. Mint elmondta, jelenleg a tanácsadó testület működési szabályzatának átdolgozása folyik, az azonban biztos, hogy a testület feladatköre változatlan marad. Az átdolgozás első sorban a korábbi gyakorlatnak nem megfelelő elemeket érintette. Így például az új szabályzatban pontosan meghatározták, milyen adatok és iratok szükségesek ahhoz, hogy egy ügy a tanácsadó testület elé kerülhessen; ezzel betarthatóvá válik a döntésre megszabott 45 napos határidő.

A testület vitás kérdésekben továbbra is a névlevegélás előtt dönt, és döntései minden esetben kötelező erejűek. Az új testület összetétele a következő: Jambrik Gergely (ügyvéd, távközlési jogász), Jóri András (ügyvéd, adatvédelmi ügyek), Soós Andrea Klára (ügyvéd, versenyjog), Pintz György (szabadalmi szakértő), Verebics János (jogász, internetes ügyek), Zsók István (ügyvéd, internetes jog). A testület titkára továbbra is Dombi Gábor. Nincs még döntés a testület elnökének személyéről; megválasztása az új összetételű tanácsadó testület egyik első feladata lesz.

A névregisztrációval összefüggő kérdéseket ismerők szerint a testület

újraalakulása mindenképp hasznos dolog, mivel nálunk is reális veszélyt jelentenek a jogi és erkölcsi aggályokra nem különösebben figyelő névbejegyzési kérelmek. Így például a legutóbbi idők sikertelen névigénylései közül kiemelhető az erdek-tozsde.hu, az aru-tozsde.hu, a phare.hu, az onkormanyzatok.hu, a miniszterium.hu, az orszaghaz.hu, a cegbirosag.hu és a miniszterelnok.hu – egyik esetben sem a név mögött joggal vagy szervezettel volt az igénylő. Ennél is sajtótabb a Hét Vén Gepárd Hétvége Klub Kereskedelmi Betéti Társaság esete, amely a HVGKlub doménnévre tartott volna igényt.

R.G.

IGY SZAVAZTUNK

Március 30. és április 5. között a következő kérdésre vártuk a www.szamitastechnika.hu olvasóinak választát:

Ön mit tesz, ha igaznak bizonyulnak a Gartner tömeges internetes bűnözésre vonatkozó jóslatai?

A válaszokat megosztása a következőképpen alakult:

- Túzfalat húzok még a túzfal elé is: **32 százalék**
- Semmiéle pénzügyi művelethez nem veszem igénybe az internetet: **28 százalék**
- Csak korlátozott összegű hitelkártyát használok, és azt is mindig figyelem, nem érhet meglepetés: **21 százalék**
- Szerintem a jóslatok túloznak, nyugodtan vásárolok az interneten keresztül: **19 százalék**

Ülnek, figyelnek, javítanak

Az információtechnológia és az üzlet egy és ugyanaz a dolog, ha elbukik az egyik, bukik a másik is, mutatott rá a mai vállalati valóság lényegére Peter Armstrong, a BMC Software technológiai stratégiai igazgatója cége milánói „idegközpontjának” sajtóbemutatóján.

A BMC dél-európai régiójának milánói központjában létesített Nerve Center láthatóvá és kezelhetővé teszi a cég informatikai alkalmazás-szolgáltatásának minden aspektusát, és központi referenciaként szolgál az ügyfelek és a partnerek számára, akik úgy döntenek, hogy rendszereiket a BMC Service Assurance Center (SAC) projektmetodológiája szerint felügyelik. A BMC professzionális szoftverszolgáltatások üzletága által kifejlesztett SAC a különféle termékek, emberek és folyamatok együttműködése, amely öt fázist tartalmaz: a nyomon követést (monitoring), a menedzsmentet, a felügyeletet, az optimalizációt és az előrejelzést.

A BMC Houstoni központjában lévőhöz hasonló, ám annál kisebb milánói idegközpontban folyamatosan nyomon követik a cég informatikai infrastruktúrájának minden elemét, mondta Stefano Capi vezető szoftverkonzulens. A konzolon található képernyők mindegyike a

BMC információs rendszerének különféle alkalmazásait jeleníti meg, illetve monitorozza. A központ a milánói helyi hálózaton (LAN) át kapcsolódik a vállalat globális szerverhálózatához, s a Patrol nevű szoftver ezeken keresztül felügyeli az Exchange szervereket, a Vantive platformokat, a HP Open Mailt, a Siebel és az Oracle alkalmazásait,



Az idegközpont vezérlőpultja

illetve az internetes és intranetes alkalmazásokat. A rendszerbe a BMC termékein kívül olyan megoldásokat is integráltak, mint a 3Com Transcend, a Concord Network Health, a HP Open View Network Node Manager, a CiscoWorks; ez utóbbit egyébként a későbbiekben valószínűleg a Perform SA hasonló termékével váltják fel.

Azok az ügyfelek, akik elfogad-

ják és implementálják a SAC-metodológiát vagy egy e-business infrastruktúrát, úgynevezett OnSite – a garantált implementációs programok, a periodikus ellenőrzés és a szigorú megbízhatósági tesztek révén – biztosítja, hogy az ügyfél folyamatosan képes mérni, mendszeli és optimalizálni saját e-business rendszerének szolgáltatásait.

A SAC-módszer öt lépésen alapuló OnSite certifikációs eljárás két fázisban valósul meg. A „sima” OnSite-ot az első három lépés, azaz a nyomon követés, a menedzselés, illetve automatikus ellenőrzésük abszolválása után lehet elérni; az OnSite Elite-et a következő két lépés után lehet megkapni: a folyamatos szolgáltatás optimalizálás, illetve az új igények és munkaterhek előrejelzése.

A BMC szakemberei szerint az OnSite igazolványra azért van szükség, mert a dotcomok, az internet- és alkalmazásszolgáltatók, valamint a hagyományos cégek ennek segítségével üthetik rá termékeikre a garanciapecsétet. Ez az eljárás versenyelőnyt és a beruházások megtérülését eredményezi, azaz az e-gazdaság az elektronikus üzletvitel alkalmazásait közvetlen profitá alakítja.

M. A.

Classys

Hitelszakértelem

Elsősorban banki szakemberek számára rendezte meg hitelgondozási rendszerének bemutatóját Budapesten, április 5-én a KFKI csoport részeként működő Classys Kft. Ifj. Stark Gáspár, a hivatalosan február 1-jén alakult cég ügyvezetője a Classyst csak szoftverrel és szolgáltatással foglalkozó vállalkozásként jellemezte; hozzátette, hogy a központban ezen belül is az államigazgatási és a pénzügyi alkalmazások állnak. Termékfejlesztési kapacitásokat olyan megoldásokra összpontosítják, amelyeknél a hazai eredet bizalomnövelő tényező lehet.

A Credit Expert nevű termékről Sáhgy András fejlesztési igazgató beszélt. Elmondta, hogy az első felkérés 1998-ban konkrét projektként érkezett hozzájuk, azonban a tényleges munkát már az eredeti igénytől elvonatkoztatott általános megoldás létrehozására indították el. Így született meg 1999-ben az első változat, amelyhez az elméleti segítséget a BME kutatói által kidolgozott szakértői rendszermodell adta. A fejlesztés során több alapvető problémára kellett megoldást találni; például gondot okozott az, hogyan lehet bemeneti paraméterként felhasználni a bankok egymástól sok tekintetben eltérő hitelminősítő rendszerét. Az elkészült programot több banknak megmutatták, és az összegyűjtött elképzelések rendszerezése

után hozzákezdtek a most piacra kerülő változat fejlesztéséhez. Az új változat három modul tartalmaz: a Score Expert amely az adósminősítésre való, az Asset Expert követelésminősítésre és céltartalékképzésre, a Balance Expert mérlegelemzésre alkalmas. A folyamatosan növekvő hitelpiac igényeinek megfelelően a Credit Expert szolgáltatásai interneten át is elérhetők, így a megoldás kihelyezett terminálokon keresztül is képes a kapcsolattartásra.

Apatini Kornélné, a Nemzetközi Bankárképző Központ munkatársa a banki gyakorlat szempontjából beszélt a hitelgondozási rendszerrel szemben támasztott követelményekről. Így a lakossági ügyfélkör tekintetében ma használt rendszerek gyenge pontjaként a sok esetben formálisnak mondható hitelképességi vizsgálatot, a kisvállalkozások sajátosságainak figyelmen kívül hagyását emelte ki, és gondként jelölte meg az anyabanki megoldások merev használatát. Fontos elem – és ebben az integrált rendszerek erősek – a portfólió szintű kockázatkezelés és a befektetésekkel együtt vizsgált követelésállomány-kezelés megvalósítása.

Végül, de nem utolsósorban az objektivitást és ezzel együtt a biztonságot a pontosítás alapon bonyolódó hitelbírálat növeli.

R. G.

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®
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™

www.oracle.com/hu

Szerkesztőség az interneten

Április 5-én új integrált szerkesztőségi és portálmegoldást mutatott be a Grepton Rt. Az e-xPRESSive rendszert elsősorban a hatékony és gyors webes megjelenésre törekvő szerkesztőségeknek ajánlják.

Dénes Gábor, a Grepton termékmenedzsere elmondta, hogy a megoldás teljes egészében Microsoft-technológián alapul. Major Gábor, a Microsoft Magyarország channelmenedzsere hozzátette: a Microsoft több mint fél évvel ezelőtt az egyik gazdasági napilap azzal kereste meg, hogy új elektronikus szerkesztőségi rendszerre lenne szükség. A Microsoft az egyedi fejleszté-

sek terén egyik legsikeresebb partnerét, a Grepton ajánlotta a feladatra, és szakmai, illetve anyagi eszközökkel is támogatja az alkalmazás elkészülését.

A Grepton szakemberei egy-két hónapos munkával képesek bármely szerkesztőség folyamatait testreszabni és az új portált üzembe helyezni. Az e-xPRESSive szerkesztőségi rendszerben könnyen beállíthatók és testreszabhatók a legkülönbözőbb munkafolyamatok. A rendszer többek közt tartalmaz egy különböző keresési lehetőségekkel ellátott archívumot is.

A portál kialakítását követően a

teljes újság vagy a szerkesztők által beállított cikkek egy adott időpontban automatikusan kikerülnek az internetre. Lehetőség van különböző szintek kialakítására; ez azt jelenti, hogy például az online használók a rövid hírek és csak bizonyos cikkek tartalmának vagy néhány válogatott cikknek a megnézésre jogosultak. Ezzel szemben a regisztrált felhasználók már több információhoz juthatnak hozzá, míg az előfizetők a teljes nyomtatott újság olvasása mellett akár a kiadvány archívumában is kereshetnek.

Süli András, a Grepton Rt. marketingigazgatójának tapasztalatai sze-

rint az e-xPRESSive használatával rendkívül egyszerűen kialakíthatók különféle tartalomsomagok. Segítségével előfizetőknek, hírügynökségeknek lehet témakörök, földrajzi helyek vagy akár cégek, személyek szerint válogatott cikkeket, információkat küldeni automatikusan, e-mailben vagy ftp-vel.

A kiadó informatikai biztonságának növelése érdekében az online használók nem a szerkesztőség rendszerét használják, hanem egy internetes szolgáltatóhoz kihelyezett, védőgáttal védett szerverrel kommunikálnak, amelyen – ugyanúgy, mint a szerkesztőségi rendszeren – Microsoft SQL 2000 szoftver szolgáltatja az információkat. A két szerver közt a replikáció kis sebességű bérelt vonali kapcsolattal vagy akár a nyíl-

vános interneten keresztül, virtuális magánhálózat kialakításával is megoldható.

A Protomix csoport tagjaként működő fejlesztő társaság három üzleti konstrukcióban (vásárlás, hosszú távú bérelt vagy ASP) kínálja az e-xPRESSive rendszert a szerkesztőségeknek. A felhasználói költségek – konstrukciótól, a szerkesztőség létszámától és egyéb szempontoktól függően – 5 és 20 millió forint körül mozognak.

Z. K.

Internetes fotólabor

A Fotexnet új szolgáltatásairól és a MatávNettel kötött megállapodásról beszélt Várszegi Gábor, a Fotex elnök-vezérigazgatója a cég április 3-án megtartott sajtótájékoztóján. Mint elmondta, az Origo oldalán április 23-án jelenik meg a Fotexnet elektronikus áruházának kínálata; ezt követően a jelenleg napi 3 millió forintos forgalmat lebonyolító webhely teljes választéka elérhető lesz a MatávNet rendszerén keresztül. A lépéstől forgalomnövekedést várnak, bár elégedettek az eddigi teljesítménnyel is; úgy látják, hogy a korábban kitűzött évi másfél milliárd forintos bevételi tervet semmi sem veszélyeztetheti. Az persze más kérdés – jegyezte meg a vezérigazgató –, hogy a Fotex teljes forgalmának csak elenyésző része (jelenleg mintegy 2 százalék) származik az elektronikus kereskedelemről; öt évvel ezelőtt, a 8-10 milliárd forintos tervezett forgalom elérésével, ez az arány is nőni fog.

Legújabb szolgáltatásaik közé tartozik a képeslapküldés, amelyhez a „nyersanyagot” a Fotexhez kidolgozásra beadott képek jelentik. A cég által kiválasztott képek felhasználásához hozzájárulást kérnek a szerzőktől, díjat azonban nem fizetnek, és a későbbi bonyodalmak elkerülése érdekében a szerzők nevét sem tüntetik fel az alkotások mellett. A fotózás és az internet közé azonban ennél komolyabb kapcsolatot is építenek; ennek érdekében a Fotex laborhálózatának összes gépét, mintegy félmilliárd forintos beruházással, hálózatképes eszközökre cseréli le. Egyes szegmensekben már ma is, néhány évvel ezelőtt azonban a fotózásban általában is komoly részarányt képviselnek a digitális fényképezőgépek; a velük készített felvételek professzionális kidolgozására eddig nem volt mód.

Várszegi Gábor bejelentette, hogy az általuk többségi részesedéssel ellenőrzött Alarmix Kft. műszaki hátterére építve internetes szolgáltatást indítanak. Szolgáltatásukat azonban nem a tömegpiacra szánják, így lakossági ügyfeleket csak korlátozott számban akarnak kiszolgálni.

Végül, de nem utolsósorban egyedi módon kívánnak csatlakozni az árverést kínálóktól táborához: „fordított árverési” rendszert dolgoztak ki. Így a rendszernél a kiküldött ár a termék listaára, ez az ár azonban a licit folyamán csökken (elméletileg akár a nulla forintot is elérheti). Az árverés akkor ér véget, ha valaki az adott terméket megvásárolja.

Révész Gábor



A mosoly a régi.
Minden más megváltozott.



Új korszak vette kezdetét. Ismerje meg a digitális fényképezés világát! Nem kell többé filmet vásárolnia, az előhívásért laborokba szaladgálnia, és bosszankodnia az elrontott képek miatt. A hp digitális kamerával azonnal láthatja az eredményt, és eldöntheti, hogy megtartja-e a képet.

Sőt! Otthon számítógépe segítségével képeit saját maga alakíthatja, digitális albumokba rendezheti, és összes ismerősének elküldheti egy szempillantás alatt a világhálón. De ha úgy tartja kedve, akár számítógép és kábelek nélkül, infrakapcsolattal is nyomtathatja őket.

Fényképezze le, ossza meg, tárolja el élményeit és mosolygójait!

Digitális képek a hp-től. www.hp.hu



Technológiákban nincs hiány

Min múlik a mobilinternet sikere?

A mobilinternet sikerének kulcsa a megbízható helyi tartalom – ebben a mondatban foglalható össze Bartolits István előadásának lényege. A Hírközlési Főfelügyelet elnökhelyettesi tanácsadója a Hírközlési és Informatikai Tudományos Egyesület rendezvényén az európai és kontinensünkön kívüli mobilvilág tendenciáit néhány CeBIT-en szerzett információval is kiegészítette.

A skandináv országok továbbra is aratnak; a tavaly júniusi 67 százalékos mobilellátottság Norvégiában mára meghaladta a 80 százalékot, de a többi észak-európai országban is 100 lakos közül már mintegy 70-nek van rádiótelefonja. Magyarország 2000 nyarán, a maga 22 százalékos ellátottságával, az európai ranglista 26. helyén állt. Meg-

szágon a kereskedelmi szolgáltatást elsőként a Westel Mobil Távközlési Rt. vezette be. A GPRS lényege, hogy egy időres sok egyidejű kapcsolat létrehozására alkalmas, s egy kapcsolat akár 8 időres felhasználásával is létrejöhethet. A mobiltelefon gyakorlatilag állandó hálózati kapcsolattal rendelkezik, a rendszer a szabad időresek, keletkezésüket

gesen jelentősebb szerepet játszik, mint a mobiltelefon. Vannak aztán olyan országok (dominánsan az észak-európai országok), amelyek mindkettőben erősek; ezeket egyre inkább kezdik hálózati társadalmaknak nevezni. A hálózati társadalmakban az embereknek annyira lételemüké vált a hálózati elérés, hogy a napi életükhöz elengedhetetlen információk egyre nagyobb hányadát már nem saját eszközeiken (noteszgép, PC stb.) tartják, hanem a hálózatról érik el. Ennek köszönhetően a hálózati társadalmakban van meg a legnagyobb igény a mobilinternet-elérés iránt. A mobilinternet legfőbb húzóereje tehát a hálózati társadalom.

A koordináta-rendszer origója körül helyezkednek el a leszakadók; náluk sem a mobiltelefon, sem a vezeték nélküli telefon nem érte még el a 20 százalékos elterjedtséget, és az internetezőkhöz viszonyítottan számuk is alacsony. Magyarország valahol a mobilinternet alacsony szintje körül helyezkedik el. Nem tűnik tehát tragikusnak a helyzet, nem tartozunk a leszakadók közé, ám az élboly igencsak messze van.

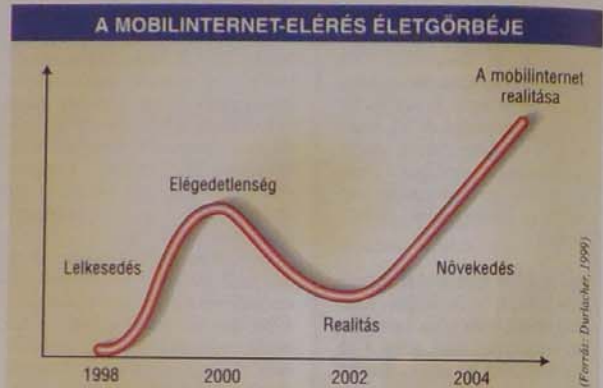
Milyen lehetőségek kínálkoznak a mobilinternet fejlődésére? Számos országban – így Magyarországon is – működő, szabványos hozzáférés a WAP. Átütő sikere ugyan egyelőre várat magára, ennek oka azonban vélhetően nem a technológiában, hanem a megfelelő tartalom hiányában keresendő.

Egyértelmű sikertörténet a Japánban bevezetett i-Mode (csomag-

ren csatlakoznak a rendszerhez. A legtöbbször – 55 százalék – szórakozásra használják az i-Mode-ot, 14

alkalmazásokat érhetnek el a Palmal, az eszköz általános webböngészésre nem képes. Az Egyesült Államok egyes sűrűn lakott területein gyors ütemben terjed ez a megoldás.

CeBIT-es információ, hogy Európában is megjelent a web clipping. A Palm standján a látogatók többek között a British Airways menetrend-



3. ábra.

százalék híreket, információkat kér le a mobiltelefon segítségével, míg 11 százalék különféle jegyeket vesz a mobilinterneten keresztül. A pénzügyi alkalmazások iránt 6 százalék, míg a helyi információk iránt szintén 6 százalék érdeklődik. A szolgáltató DoCoMo már bejelentette, hogy rövidesen elindul az i-Mode-dal az Egyesült Államokban is.

Európában is web clipping

Az európai és japán gyakorlattól eltérően az Egyesült Államokban nem a rádiótelefonon, hanem a Palm-on alapul a mobilinternet. Egyre több

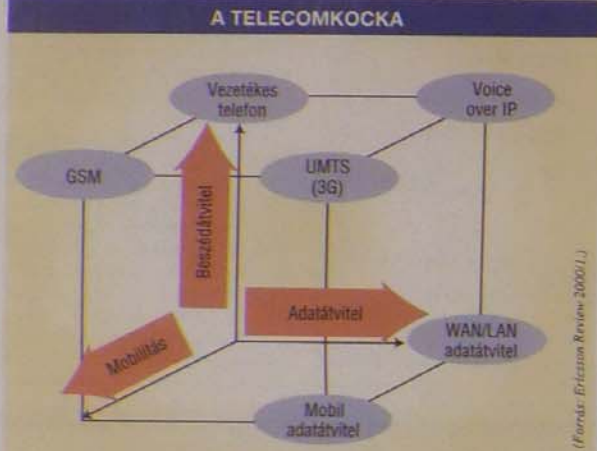
jében böngészhetek, CD-t és könyvet vásárolhattak vele. Európai használóira nem építenek be modemet a kézi készülékbe, hanem a Palm a GSM-telefonnal működik együtt (infraporton keresztül). Már vannak olyan GSM telefonok is, amelyek ráhúzóhatók a Palmra, sőt megjelennek az első bluetooth-os Palmok is.

Technológiákban nincs hiány. Van választék, a GPRS bevezetésével pedig lehetőség nyílik nagyobb adatátviteli sebességre. A mobilinternet sikerének kulcsa nem a technológia, hanem a célratörő, strukturált, megbízható, mindig naprakész tartalom, vélekedik Bartolits István. Fontos ezen kívül, hogy minél több helyi információt lehessen elérni, jelenjenek meg a helyfüggő szolgáltatások, valamint legyenek az alkalmazások személyre szabottak.

Egyes vélemények szerint a mobilinternet – különösen a jelenlegi WAP alapú változata – zsákutca. Mások nem így vélekednek, szerintük már nem kell sokat várni a boomra. Figyelemre méltó, hogy egy 1999-es Durlacher-tanulmány a mobilinternet 2001-ig terjedő életgömbjét helyesen jósolta meg (3. ábra). Azt tippelték, hogy a kezdeti lelkesedés hatására 2000-ben kis csúcsot ér el a görbe, majd jön a kiábrándulási szakasz. 2001 végén, 2002 elején következik be a mélypont, az a szint, amelyet egyetlen növekedéssel ért volna el a mobilinternet. Az életgömb ekkor vált irányt, és kezd el egyetlenesen, visszateszesek nélkül növekedni.

Nem kell tehát kidobni a WAP-telefont, rövidesen egyre több GPRS alapú WAP-kompatibilis készülék is megjelenik, sőt, elképzelhető az i-Mode további terjedése. Azi perzeze minden szolgáltatónak magának kell eldöntenie, hogy milyen technológiába ruház be, mielőtt az igazán nagy sebességű mobilinternet-elérést biztosító UMTS megjelenne.

Mallász Judit



1. ábra.

előzött minket például Észtország, Csehország, Ciprus és Grönland is. Ázsia már korántsem dicsekedhet az európaihoz hasonló számokkal, van azonban néhány ország – így Hongkong és Tajvan –, amely tavaly szeptemberben 70 százalékos mobiltelefonos ellátottsággal rendelkezett.

Magyarország kicsit visszaesett

A tavalyi nyár óta eltelt időben sem a növekedés pályája, sem az országok ellátottság szerinti sorrendje nem változott számottevően. Általánosan, de a hazai piacra nézve is elmondható, hogy a százalékos értékek napjainkig mintegy 10 százalékkal emelkedtek. Mivel több ország átlagon felül teljesített, Magyarország néhány hellyel hátrébb szorult az európai listán.

A mennyiségi növekedés mellett az elmúlt hónapok másik meghatározó jelensége a különféle adatátviteli technikák bevezetése, terjedése volt. Egyes szolgáltatók – Magyarországon a Pannon GSM – a sebességnövelés eszközeként a vonalkapcsolatú HSCSD-t (High Speed Circuit Switched Data) választották. A könnyen bevezethető, alacsony beruházási igényű megoldással legfeljebb 4 időres fogható össze, az adatátviteli sebesség elvi határa 4x14,4 kilobit/másodperc, azaz 57,6 kilobit/másodperc.

Világszerte egyre többen hallani a csomagkapcsolatú GPRS-ről (General Packet Radio Services). Magyaror-

követően, azonnal továbbítja az adatszolgáltatásokat.

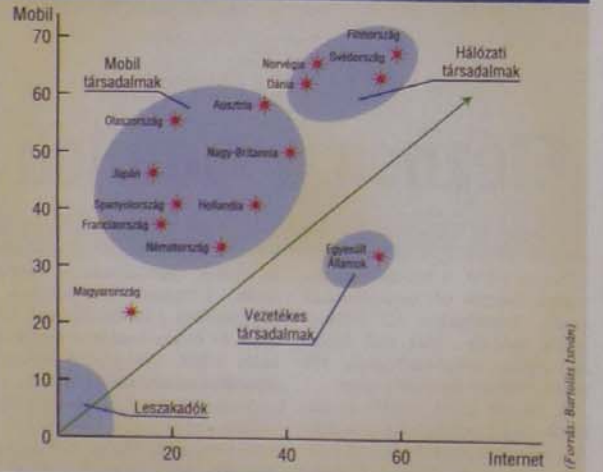
Szót érdemel még az EDGE (Enhanced Data rates for GSM and TDMA 136 Evolution). Lényege, hogy a GSM-ben használt GSMK kódolás helyett 8 PSK kódolást használ, ezáltal a csatorna sebessége bruttó megháromszorozódik. Tehát anélkül érhető el sebességnövekedés, hogy több csatormát összefognának. Bár az új technológia kidolgozott, terjedését hátráltatja, hogy bevezetésekor minden egyes bázisállomás-vezérlőt át kell alakítani, ezért a megoldás rendkívül időigényes és költséges. Természetesen az EDGE rendszerben is lehet vezetni a GPRS-t.

Általánosságban elmondható, hogy a különböző technológiák – más-más utakon – a harmadik generációs UMTS felé haladnak. Ezt mutatja az úgynevezett telekommocka (1. ábra).

A hálózati társadalom a húzóerő

A technológiai fejlődés analógiájára felrajzolható a mobil- és az internet-ellátottság elterjedtsége a világban (2. ábra). Vannak olyan országok (például Olaszország, Ausztria, Franciaország, Hollandia, Japán), ahol a mobilellátottság a domináns; ezeket mobilinternetes társadalmaknak is nevezhetjük. Más országokban (tipikusan az Egyesült Államok) rendkívül nagy az internetellátottság; ezek az úgynevezett vezeték nélküli társadalmak. Itt a vezeték nélküli telefon lényeg-

A MOBIL- ÉS AZ INTERNETELTERJEDTSÉG HELYZETKÉPE A VILÁGBAN



2. ábra.

orientált internet-hozzáférés). Idén márciusban – 2 évvel az indulás után – átlépték a 20 millió előfizetői számot, holott kezdetben csak abban reménykedtek, hogy 3 év alatt sikerül 10 millió felhasználóra szert tenniük. Hetente 250-300 ez-

olyan Palmot használnak, amelyet Mobitex modemmel és kis antennával láttak el, hogy képes legyen az úgynevezett web clippingre. Az eszköz természetesen beszélgetésre nem alkalmas. A felhasználók főként helyi információkat tartalmazó

Ki védi az Internetet?

FireWall-1
RealSecure
VPN-1

CHECK POINT
Software Technologies Ltd.



Mi védjük az Internetet!

www.checkpoint.com



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

25015

A KIMSOFT '99 áprilisi ajánlata

Akciós árak (amíg a készlet tart)	Fejlesztő rendszerek	Multimédia CD ajánlatunkból
Adobe Design Collection 3.0 429 900,-	Borland C++ Builder 5.0 Prof. Up. 109 900,-	Alpha 3000 (Kis) / Akribio 5 596,-/3 990,-
CorelDRAW 9 Special 99 900,-	CA-Visual Object 2.5 Prof. Spec. 90 900,-	Afrika Centauri / Croc 2 5 592,-/7 192,-
CorelDRAW 10 Special 112 900,-	Compaq Visual Fortran 6.1 Std. 205 900,-	Black Moon Chronicles (ink) 4 992,-
Corel Ventura 8 Special 82 900,-	Delphi 5.0 Standard 47 800,-	Command and Conquer Gold 1 992,-
McAfee VirusScan 5.0 Deluxe 14 900,-	Delphi 5.0 Prof. Upgrade 123 900,-	Dakotans / Descend 3 3 192,-/2 392,-
McAfee VirusScan 5.0 Deluxe 14 900,-	Macromedia Shockwave Studio 8.0 439 900,-	Driver / Dune 2000 4 792,-/3 192,-
MS Office 2000 Pro (magyar) 154 900,-	PMWare Data Compression Library 124 800,-	Fighter Squadron 1 192,-
MS Visual Studio 6.0 Prof. 107 900,-	Turbo Pascal 7.0 for DOS 44 900,-	Faust / Final Fantasy 8 4 792,-/6 392,-
Norton Antivirus 2001 magyar 15 200,-	Visual Basic 6.0 Learning 33 400,-/16 900,-	Gabriel Knight 1 / Gorky 17 2 392,-/6 392,-
Norton SystemWorks 2001 Spec. 20 400,-	Mastering: Visual Basic 6.0 3 600,-	Hold hadművelet (magyar) 5 992,-
Recognita Plus 5.0 Special Upgr. 34 900,-	Visual C++ 6.0 Prof./Upgr. 169 900,-/86 000,-	Knights & Merchants (magyar) 5 992,-
	Visual J++ 6.0 (Java progr.) 32 400,-/16 400,-	MS Age of Empires II: Age of Kings 15 992,-
	Visual Studio 6.0 Pro (Aktív) 107 900,-	MS Close Combat 3: (Russian Front) 5 992,-
		MS Fight Simulator 2000 Pro 24 992,-
		NH: 99 / Online Games 2 392,-/1 592,-
		Pinball Madness 2 3 992,-
		Prince of Persia 3D (ink) 7 992,-
		Populous 3 / Quake 2 2 392,-/2 792,-
		Rage of Mages / Rent a Hero 2 392,-/7 992,-
		Thief 2 / Tyúkvadászat 5 592,-/2 396,-
		ABC Professor (olvasték oktató) 3 192,-
		Afrika / Ausztrália / Ázsia (egyenként) 802,-
		Encyklopédia Britannica 2001 Deluxe 30 990,-
		Irodalmi / Művészeti lexikon 5 550,-/5 348,-
		Kütyör / Verstár '98 2 500,-/5 348,-
		Micsoda sorozat elemi (egyenként) 1 777,-
		Mikszáth Kálmán összes művei 3 500,-
		MS AutoRoute Euro 2001 32 400,-
		MS Encarta Reference Suite 2001 23 900,-
		Nagy képek világtörténet 4 500,-
		A Palas Nagy Lexikona (Aktív) 4 455,-
		Révai Nagy Lexikona II. (00-XXI.) 3 027,-
		Wander Boot 4.0 (újraolvasztó) 6 500,-
		Angol-magyar „nagyotlózó” CD-n 15 170,-
		Lopva Angol 1. / 2. / 3. (Aktív) 1 777,-
		Manó Angol 1. / Angol 2. 3 562,-/3 562,-
		Manó Német 1. / Német 2. 3 562,-/3 562,-
		Manó ABC / Olvasás 1. 3 562,-/3 562,-
		Angol-magyar, m-a hangos szótár 7 900,-
		Német-magyar hangosotlózó 11 600,-
		Német-magyar nagyotlózó (Hálász) 15 170,-
		Tarkabarka Fizika 2.0 (6 - 8. oszt.) 5 800,-
		Tudorka (matematika készletjei) 3 567,-
		UFÓlógia / Vadvirágok 5 348,-/4 400,-
		Virtualis Öngami, 3D 5 348,-

A közölt árak nem tartalmazzák a 25 %-os áfát, és a helyszíni üzembehelyezés költségeit!

KimSoft '99 Szoftverkereskedelmi Kft.
1118 Budapest, Hegyalja út 70. fszt. 2.
Telefon: 319-8973, 319-8967 Fax: 319-9760
Részletesebb információk az Interneten: www.kimsoft.hu

15014

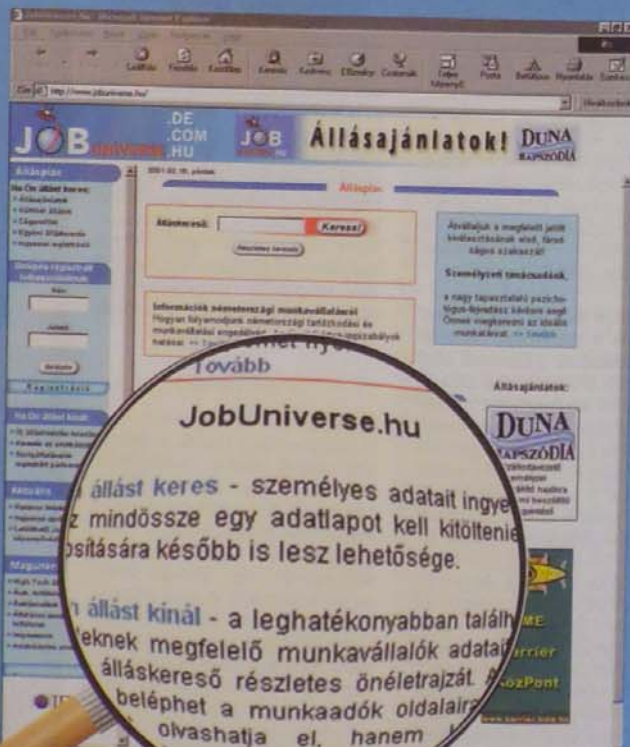
JOBUNIVERSE.HU

... az univerzális állásbörze!

Akár keres,
akár kínál
itt mindig
talál!



www.jobuniverse.hu



JobUniverse.hu

Állást keres - személyes adatait ingyen megadhatja, és mindössze egy adatlapot kell kitöltenie, a munkaadók később is lesz lehetősége.

Állást kínál - a leghatékonyabban találhatja meg a munkaadók adatait, akiknek megfelelő munkavállalók adatait állásukhoz megadhatja. Részletes önéletrajzát megadhatja, és beléphet a munkaadók oldalaira, ahol olvashatja el, hanem

HÍREK

A villányi borvidékről szóló CD-ROM-ot készítette az Archimédia Kft., amely a tervek szerint a magyar borvidékeket bemutató sorozat első része. A lemez bemutatja a borvidék történetét, falvait, jellegzetes boraikat, az itt termesztett szőlőfajtákat és a környék néhány egyéb nevezetességét is. Az utóbbi években több itt dolgozó borász nevét is megismerte a nagyközönség: a Borbarát magazin velük készített interjú is megtalálható a lemezen, amelynek nem titkolt célja, hogy személyes ismerkedésre és borkóstolásra ösztönözze a számítógép előtt ülőket. Anyaga angol és német nyelven is olvasható a CD-n. (A kiadó)

CD-ROM formájában is kiadja az Új Mandátum Kiadó annak a nyolckötetes könyvsorozatnak az anyagát, amely a rendszerváltás dokumentumait tartalmazza. A mintegy négyezer szövegoldalmi anyag átfogja a tárgyalások időrendjét, jegyzőkönyveit, háttérdokumentumait. Az utóbbiak között szerepelnek például a belügyminisztérium napi operatív jelentései is. A könyvsorozat-hoz képest a lemez tartalma némileg bővült: rajta van az a témához kapcsolódó 40 jogi dokumentum is, amely terjedelmi okokból a könyvekben kimaradt. Az anyagot több száz, a tárgyalásokon készült fotó illusztrálja. Megtalálható a lemezen a tárgyalások résztvevőinek névsora, egy részüknek pedig az életrajza is. (A kiadó)

Közösen adta ki a Kossuth Kiadó és a Harmadik Szem Kiadó a MÁS KEPP című ismeretterjesztő CD-ROM-sorozat második részét, amely a drogokkal foglalkozik. A lemez célja a drogok fiziológiai, társadalmi hatásának, hatályos törvényi szabályozásának leírása, valamint a tünetek és a menekülési lehetőségek bemutatása. A lemezen nemcsak a szakemberek, hanem kábítószerelvezők is elmondják tapasztalataikat, kálváriájukat. Készítőknek tervei szerint a szülőket és a pedagógusokat segítő sorozat következő lemezei is a fiatalokat érintő egy-egy problémakört dolgoznak majd fel. A következő CD a pályaválasztással foglalkozik. (A kiadó)

Szemtanú-időutazó címmel adott ki az AGK (Alternatív Közgazdasági Gimnázium) Kiadó egy CD-ROM-ot. A lemezen az iskola tankönyvei és a Szemtanú történelmi folyóirat egyes számai kaptak helyet digitális formában. A korong tartalma a történelem három nagy korszakát, az ókort, az újkor és a középkort foglalja át. (A kiadó)

A játékos tanulást segítő sorozatot ad ki az Automex. A sorozatban Suli Suli segíti a gyerekeket a kalandozásokban – eközben kisebb-nagyobb feladatokat megoldva sajátíthatják el az ismereteket. Novemberben jelent meg a sorozat legújabb része, amely tíz fejezetben keresztül az angol nyelv rejtelmeibe, az egyszerű szavak és nyelvtani fogalmak használatába igyekszik beavatni a gyerekeket. A PC így már a legkisebbeknek is hasznos segítőtárs. (A kiadó)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Zenében és képben

Hazánkról, természetesen

Jóllehet az erre leginkább alkalmas hideg téli esték elmúltak, de mostanság is kellemes elfoglaltságot jelenthet a szoba félhomályába visszahúzódva tavaszi-nyári kirándulásainkat tervezgetni, esetleg történelmi múltunkba visszarévedni, némi zenei aláfestéssel. És mindezt a számítógép segítségével is megtehetjük – derül ki Csórián Sándor CD-ajánlatából.

FELFEDEZÉSEK
ITTHON

Hazánk kis ország. De mielőtt még a hon vagy épp a nemzet lekicsinyelését rónék fel nekem, gyorsan hozzáteszem, a megállapítás csupán a fizikai méretekre vonatkozik. Nincsenek hatalmas erdőségeink, vad hegyvidékeink, óriási vízeséseink, és a sort hosszan folytathatnánk. Nálunk a természeti értékek – igazodva az ország méretéhez (stílusához?) – viszonylag kicsiny, többnyire eldugott zugok. Ezekből viszont sok van, csak meg kell találni őket. A média – szerencsére? – ritkán foglalkozik velük, néhány kivételtől eltekintve nem tartoznak az ismert turistacélpontok közé. Szerencsére, mondhatnánk ismét, hiszen polgártársaink jó részének mit sem számítanak a háborítatlan zöld területek. Ez elég egyértelműen figyelhető például a főváros zöld külterületeinek állapotán, amelyeket – az önkormányzatok kisebb-nagyobb erőfeszítései ellenére – sokan személtelphétként használnak.

Sajnos a jelenség széles körben elterjedt, és nem csupán az építkezések költségtakarékossága miatt. Éjszaka autózva például rendszeresen tapasztalhatjuk, hogy hanyagul, égő cigarettacsikkot dobnak a növényzet közé az autóból, amúgy gondolkodásra alkalmasnak tűnő, jól öltözött emberek.

Minél nagyobb körben megismeretnünk és megszeretnünk a természetet, de lehetőleg megőrizve azt! Nehéz feladat, és a siker esélyét sok tényező befolyásolja, többek között a társadalom általános kulturális színvonala.

A fenti gondolatok ihletője a Hypermedia Systems által készített és a Market Invest Könyvkiadó által nemrég megjelentetett Legféltebb természeti értékeink című CD-ROM, amely Magyarország összes nemzeti parkját, természetvédelmi területét, illetve az ezek közé hamarosan besorolandó területeket mutatja be, összesen közel 300 önálló leírásban. Természetesen – mint a lemez Útbaigazítójának narrátora elmondja – nem egyforma részletességgel, hiszen hatalmas anyagról van szó. Egy-egy terület kapcsán nem lehet minden ott fészkelő madárfajról, honos virágról, fajtáról szólni. Válogatni kell, lehetőleg a legérdekesebbek közül, de mint minden válogatás, ez is némileg szubjektív.

Ahogy az a program főmenüjén is látszik (1. ábra), az egyes területek leírásait a lemez többféle szempont alapján csoportosítja. Az Útvonalak menüpont alatt egy-egy rövidebb-hosszabb útvonalra felfűzve sorolja fel a látványlokat – ez kirándulások tervezéséhez hasznos. Néhány pél-



1. ábra



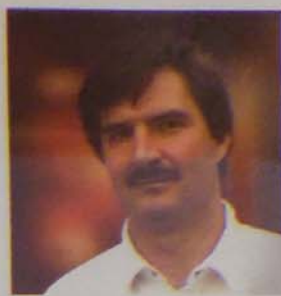
2. ábra



3. ábra

da közülük: Haladj végig Kecskeméttől Bajáig az 54-es úton!, Vágj át az országon északról délnek a 6-os úton! vagy Nézz körül Budapesten! Összesen 52 útvonal közül választhatunk, hosszuktól és a környezettől függően fél-másfél tucat látványlokat is egy-egy barangolásra. A védett területek leírásai a 2. ábrán látható képernyőformátumban jelennek meg. A leírás első része aprólékosan szól a megközelítésük-

ról (néhányat nem is olyan könnyű megtalálni), a nyitva tartásról, és hogy melyik természetvédelmi szervezet kezeléséhez tartozik. Ez azért érdekes, mert sok hely bejárásához engedélyt kell kérni, illetve csak kísérelvel látogatható. A leírás második része veszi sorra a terület jellegzetességeit, nemcsak a növényzetet és az állatvilágot, hanem a geológiát, régészeti, műemléki látványokat is. A szövegben kiemelték a nö-



vény- és a madárnevek. Rájuk kattintva a növényekről fénykép, a madarakról pedig egy ablakban rövid leírás jelenik meg, kinagyítható fényképpel. Valamennyi madárleírásához hangfelvétel is tartozik, az illető szárnyas hangjával. A területeken készült fotók szintén egy kattintással nagyíthatók ki. A képernyő jobb alsó sarkában lévő, Magyarország körvonalaival idéző ikonra lépve egy térképet kapunk az adott terület könnyebb megtalálásához és azonosításához, ezt mutatja a 3. ábra.

A főmenü második pontja az Igazgatóságok: ez az egyes nemzeti parkok fenntartásáért felelős szervezeti egységeket mutatja meg, azaz a védett területeket. Az Útvonalak menüpont a hosszabb kirándulásokhoz nyújt segítséget.

A Tematikus keresés – azoknak segít, akik egy-egy téma szerint kíváncsiak a védett területekre. A 21 látványlokos listából felsorolnak többek között szerepelnek arborétumok, barlangok, műemlékek, régészeti leletek, különleges fajták, várak és vármokok, madármegfigyelő tornyok, sőt sportlétesítmények is. A borospincék – amelyek a meleg nyári természetjárásban eltkadott vándorok számára igen fontos objektumok – sajnos nem, pedig a leírások szövegei említik őket. Valamelyik témát kiválasztva azoknak a területeknek a leírása jelenik meg egy listában, amelyek kapcsolódnak a kiválasztott témához.

Egy bizonyos növény- vagy állatfaj iránt érdeklődőknek a főmenü Flóra és fauna menüpontja kínál segítséget. Itt hierarchikus rendben, az előforduló fajok szerint csoportosítva találhatók a védett területek leírásai. Mivel a fajok száma több száz, először a nagyobb rendszertani egységek (Fák és cserjék, Lágyszárúak, Emlősök, Madarak stb.) listájából választva jutunk a fajlistához. Majd a kiválasztott névre kattintva sorolja fel a hozzá kapcsolódó területeket, és természetesen be is lehet lépni a leírásukba.

A szövegben kiemelt madárnevekhez tartozó rövid ismertetőket gyűjti egybe a Madárlexikon – itt is megállíthatjuk a madárhangokat. Összesen 141 madár található a lexikonban, közülük néhány – például a fekete harkály – olyan ritka, hogy csupán a hangjukat tudták rögzíteni, fénykép nem található róluk, csak színes rajz.

A Fényképalbum a területeken készült, összesen 750 fotót gyűjt egybe, szintén a parkok igazgatóságai szerint csoportosítva. A képekről itt sajnos nincs kicsinyített nézőkép, a címüket felsoroló listából lehet őket kiválasztani. Van mód diavetítésre is, ez azonban csak a teljes képernyőből való véletlenszerű váltogatás, saját képsorozat összeállítására nincs lehetőség. (Pontosabban: mivel a képek önálló állományok-

BELEPŐDIJAK

A HMS lemezének leírásai azt is jelzik, ha az adott terület megtekintéséért fizetni kell. A belépődíjak az infláció ütemében nővekednek, és egy négytagú család, ha a gyerekekre nincs kedvezmény, mai áron két-háromezer forintot is fizethet. Ez önmagában még nem lenne baj. De!

A rendszerváltás után – ám még a jelképes hazai múzeumi és egyéb kulturális intézményi belépődíjak korában – jártam Itáliában, ahol meglepődve fizettem ki az akkor számomra igencsak borsos, 10-15 ezer lírás belépődíjakat.

A templomokba a belépés ingyenes, ám a különálló harangtorony vagy az altemplom látogatásáért már pénzt kérnek. Azt is láttam azonban, hogy a bevételt az épületek folyamatos karbantartására fordítják. Alig akad olyan templom, amelynek egy kisebb része ne lett volna feláldozva.

Az épületeket ugyanis – ha műszakilag lehetséges – nem egyszerre renoválják – elvesztve a szezon bevételét és bosszúsá-

got okozva azoknak, akik az adott látvánnyal utaztak esetleg több száz kilométert –, hanem részletekben. A nagyobb épületekben a felújítás így gyakorlatilag folyamatos, és mind pénzügyileg, mind műszakilag jobban tervezhető. Nem kell szélnégyesen, majd újra toborozni a speciális feladathoz értő szakembereket.

Azt is mondhatnám, hogy Itáliában a belépődíjjal azt fizetem meg, hogy később a gyerekeim vagy az unokáim is megnézhessék majd a több száz vagy több ezer éves műemlékeket.

Nálunk a belépődíjak – igaz, az olaszországinál összehasonlíthatatlanul kisebb bevétel jelentenek – mindössze a napi működés költségeinek egy részét fedezik. A műemlékek először megfelelően le kell romlania ahhoz, hogy pályázaton vagy más módon központi pénzhez jusson a felújításhoz. A tüzoltómunka és a turisztikai álmorgatás (rendezzünk világkiállítást, olimpiát stb.) folyamatos.

SZÁJRÓL SZÁJRA

Könyvet írni a zenéről hasonló vállalkozás, mint mondjuk a festészetről tartani előadást a rádióban. A CD-ROM minden fogyatékosága – például nem lehet lapozgatni, új korában nincs jellegzetes nyomdafestékszága – ellenére sokkal alkalmasabb erre a célra. Ezért adta ki az MTA Zenetudományi Intézete *Tari Lujza* két évvel ezelőtti megjelent könyvét CD-ROM-on. A szabadságharc népzenei emlékei címmel. Anyagát 79 zenei felvétel illusztrálja. A lemez főmenüjében a következők közül választhatunk: Előszó, Bevezető, Tanulmány, Példatár, Képtár és Zenetár.

A Tanulmány a 4. ábrán látható formátumban olvasható a képernyőn. Az alul kicsinyítve megjelenő képek két fokozatban nagyíthatók. A szövegben háromféle ikon fordul elő, az idézett dal szövegének, kottájának eldívására, illetve a hangfelvétel elindításához.

A tanulmány részletesen szól a gyűjtés körülményeiről, a szabadságharc időszakának nép- és műzenei vonatkozásairól, a népzenei hagyományörzésről.

Ez utóbbi az abszolutizmus időszakában, a környező országok magyarjai között pedig egészen a rendszerváltásokig a közös emlékezet, a történelmi múlt elevenen tartásának fontos eszköze volt.

Még akkor is, ha ezek a dalok – amelyek nagy része a szabadságharc alatt keletkezett műdal, ha a szerzője sok esetben nem is azonosítható – általában az érzelmeket és

nem a történelmi tényeket tükrözik. Tanúságuk szerint például a parasztság körében általános vélemény volt, hogy a bukásért egyedül Görgey a felelős.

A történelmi tények ismeretének hiánya magyarázza azt is, hogy az általános Kossuth-tisztelet mellett, amit többek között a Kossuth-nóták is mutatnak, én negatív megítéléssel is találkoztam. Ennek oka, hogy Kossuth a száműzetésbe magával vitte a kormány pénztárát. Pedig ezzel a pénzzel – továbbá amerikai és európai körútjának gyűjtéseivel – anyagi alapot igyekezett teremteni egy újabb felkeléshez.

A képekből bemutatásokat állíthatunk össze, és levetíthetjük őket a képernyőn. A Zenetár a hanganyagot gyűjti egybe, szerepel a gyűjtés helye és ideje, az előadó neve és kora, valamint a gyűjtő neve. A hangfelvételek itt is elindíthatók.

A szép megjelenésű CD-ROM viszonylag szűk közönségnek szól; a szabadságharc társadalmi hatását tanulmányozóknak akkor is érdemes megismerkedni vele, ha nincs különösebb zenei érdeklődésük.

A futtatáshoz szükséges konfiguráció: legalább Pentium 166 megahertz processzor, 32 megabájt memória, 800x600, 65 ezer színű



4. ábra

A Példatár a legismertebb és széles körben elterjedt dalok bemutatását, elemzését tartalmazza, kottákkal és hangfelvételekkel illusztrálva. A Képtárban találjuk a lemez 416 illusztrációját, képeket és kottá-

képernyőfelbontás, hangkártya, Windows 9x/NT/2000/Me operációs rendszer.

(*Tari Lujza: A szabadságharc népzenei emlékei*, 2000, MTA Zenetudományi Intézet, áfás ára: 5600 Ft)



JÓL LÁTJA!

Ha most Compaq EX DT asztali gépet vásárol Intel® Pentium® III 733 Mhz-es processzorral, fél áron adjuk hozzá a monitort. Válasszon Compaq monitort Compaq asztali gépéhez!

További információért hívja zöld számunkat: 06-80-266-727, vagy látogasson el honlapunkra: www.compaq.hu/deskpro



A monitor ára most 28 600 Ft+Áfa.

As akció a készlet erejéig tart. Az ajánlatban szereplő konfigurációhoz COMPAQ 5510-es monitor tartozik.

© 2000 Compaq Computer Corporation. COMPAQ and the Compaq logo Registered in U.S. Patent and Trademark Office. Inspiration Technology is a trademark of Compaq Information Technologies Group, L.P. in the U.S. and other countries. Intel, the Intel Inside Logo, and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation.

COMPAQ
Inspiration Technology

IFS World Conference 2001

RÖVIDEN AZ IFS-RŐL

Varsóban tartotta idei tavaszi konferenciáját az IFS. A kétnapos rendezvény központjában a közepes vállalatok igényeit kielégíteni hivatott IFS Engage bemutatása állt, de beszámoltak a tavalyi pénzügyi év eredményeiről és fejlődéséről is.

Mint Bengt Nilsson hangsúlyozta, az IFS-t nem érintették különösebben az amerikai informatikai gazdaság visszaesésének hatásai, olyan nyira, hogy a legnagyobb növekedést éppen az észak-amerikai és az európai területek várják. A vállalat ugyanakkor nem tervez nagyobb akvizíciót a következő két negyedévben. Lengyelország a közép-eu-

rópai piacon betöltött vezető szerepe miatt lett a rendezvény házigazdája. A 2000. évben a cég globális forgalmának kilenc százalékát adta a kelet- és közép-európai piac, ennek kilencven százalékát pedig az IFS Poland. A lengyel céget 1992-ben, Közép-Európában elsőként alapították, jelenleg kilencvenöt ügyfele van.

Az IFS első sikeres alkalmazása az Applications volt: először 1990-ben dobták piacra. Most a teljes egészében webes technológiára támaszkodó, portálokra épülő változatot, az Applications 2000-et, illetve moduljait mutatták be a konfe-

rencia résztvevőinek a különböző bemutatókon és szemináriumokon.

A fejlődés és az idei pénzügyi évre várt nyereség alapja a közepes méretű vállalatoknak kínált Engage programcsomag lehet. Az Engage a lehető leggyorsabb integrációt, alkalmazhatóságot kínálja, újgenerációs portáltechnológia alkalmazásával. Az Engage lényege a vevők, a szállítók és a közvetítő cégek lehető legegyszerűbb, ugyanakkor a döntésekhez szükséges megfelelő mennyiségű adatot biztosító webes összeköttetése, személyre szabható weblapokkal és portálokkal. A megfelelő programmodulok akár páru-

Az IFS-t 1986-ban, Svédországban alapították. A cég munkatársai az Oracle fejlesztőeszközeivel 1986-ra készítették el első szoftverterméküket, az IFS Maintenance-t, amelyet 1990-ben az IFS Applications követett. A skandináv piac növekedése miatt 1991-ben megalapították a norvégiai és a finnországi leányvállalatot, majd ezeket követte 1992-ben a lengyelországi is, az első kelet-európai hid-

lőként. 1995-ben a cég megjelent az Egyesült Államokban. Egy évvel később az IFS Maintenance OOP technológiával készült változatát ajánlották ügyfeleiknek. 1996-ban vásárolták fel az Avalont, s ez nagyban segítette további nemzetközi terjeszkedésüket. 1997-ben készült el az Applications webes kliense. 1998-ban megvásárolták az IQSoft 15 százalékos tulajdonrészét.

zamosan, akár egymást követően is alkalmazhatók a vállalati rendszerekben, Windows NT-n, Linuxon és Unixon egyaránt.

A konferencián jelentették be a cég vezetői az IFS és a PipeChain

együttműködését is, amelynek célja a PipeChain Supply Chain Execution szoftverének integrálása az IFS különböző üzleti alkalmazásaiba.

Trautmann Balázs

IBM-konferencia az adattárolásról

Az üzleti életben alkalmazható adattárolási megoldásait mutatta be az IBM az április 3-án Budapesten rendezett Storage Forum konferencián. Megnyitó előadásában Marco Pozzoni, az IBM szakértője elsősorban a nagyvállalatoknak készült Enterprise Storage Server (ESS) lemezkezelő rendszer tulajdonságairól és felhasználási lehetőségeiről beszélt. Az ESS gyakorlatilag minden, ma használatos számítógéprendszerhez illeszthető – Unix, Windows, AS/400, S390 –, és sokféle interfészen át (Fibre Channel, Ultra SCSI, ESCON és FICON) kapcsolódhat a kiszolgálóhoz. A lemezrendszeren belül a meghajtók a gyors, soros SSA interfészen keresztül vannak összekapcsolva.

Az ESS nagy teljesítményű, szimmetrikus módon dolgozó két RISC processzora és a konfigurációtól függő méretű gyorsítótára rövid válaszidőket tesz lehetővé. A rendszerben 9, 18 és 36 gigabájtos merevlemezek alkalmazhatók, nyolc egységet tartalmazó csomagokban; egy szekrényben 16 ilyen csomag fér el. A bővíthető szekrényben kétszer ennyi, összesen 256 meghajtó helyezhető el, így a maximális kiépíthető ESS kapacitása 11,2 terabájt.

A lemez meghajtók, gyorsítótárak, a tápegységek és a hűtés részegységei a rendszer leállítása nélkül cserélhetők. Az ESS automatikus ellenőrző és felügyelő funkcióval rendelkezik, a redundáns felépítés révén a hiba nem okoz leállást, és a rendszer telefonvonalon automatikusan jelenti a hibát az IBM megfelelő részlegének.

Az ESS-hez hozzákapsolható az IBM Versatile Storage Server, a bővíthető szekrényhez pedig az IBM 7133 Serial Disk System 020-as és D40-es fiókjai, így az a befektetés, amelyet ezekre az eszközökre fordítottak, nem vész el. Néhány olyan szolgáltatást is kínál az ESS, amely különösen vonzóvá teheti a folyamatos üzemeltetést igénylő felhasználóknak. Ilyen a FlashCopy; ez gyors adatmásolást tesz lehetővé, így a biztonsági mentések és visszaállítások idejére szükségtelenné teszi a leállást. A Peer-to-Peer Remote Copy funkció folyamatosan szinkronizált másolatot tart fent az adatokról egy távoli telephelyen.

Cs. S.

Az üzletet lendületbe hozni

SOKFÉLEKÉPPEN LEHET.

DE LEHET EGYSZERŰEN IS!

Az internet evolúcióban bármelyik lépcsőről indulhat és minden szintről van továbblépés!

Első lépés – E-mail

Elektronikus úton levelezhet üzleti partnereivel, szándéktervezéseket, ajánlatokat juttathat el bárhová a világon.

Második lépés – Weboldal

A céggel kapcsolatos valamennyi információt látványos formában megjelenítheti a világhálón.

Harmadik lépés – E-commerce

Mostanra teljesen elektronikusvá vált a kereskedés. Önnek virtuális áruháza van, ahonnan bárki bármikor vásárolhat.

Negyedik lépés – E-business

Az Ön cége részese egy virtuális piacotérnek, ahol a legnagyobb vállalatok partnere lehet.

Az üzleti életben a technológiai fejlődés létszükségletté vált. A CISCO SYSTEMS és a MATÁVnet – az internet technológiák vezető hazai, illetve nemzetközi szakértői – célul tűzték ki, hogy a kis- és középvállalatok számára olyan homogén termék- és szolgáltatáscsomagokat kínáljanak, amelyek segítségével, még az internet technológia csúcsa sem marad a nagyvállalatok kiváltsága.

Az internet:

- költségmegtakarítást eredményez
- egyszerűen és sokrétűen alkalmazható
- dönthet a konkurenciaharc sikeréről
- előnyt biztosít versenytársával szemben

A részleteket megtalálja weboldalunkon, vagy hívja a lenti ingyenes telefonszámot!

CISCO SYSTEMS
EMPOWERING THE INTERNET GENERATION™

WWW.INTERNETEVOLUCIO.HU
ZÖLD SZÁM: 06 80 42 00 42

MATÁVnet

VoIP

A jövő kommunikációja, a jelen lehetősége



Az elmúlt években rohamos fejlődésen ment keresztül az Internet protokoll (IP) alapú hangátvitel. Napjainkra az IP alapú infrastruktúra már olyan új alkalmazásokat tesz lehetővé, mint az IP telefon, az egységes üzenetkezelés vagy az IP alapú Contact Center, azaz az IP alapú ügyfélkapcsolati központ. Az IP infrastruktúrán alapuló alkalmazásoknál határok valójában nem léteznek, hiszen lényegében egy olyan keretet nyújtanak az ügyfeleknek, amely magában hordozza a gyors szolgáltatás-fejlesztés lehetőségét.

Az IP alapú hangátvitel előnyei:

- optimális erőforrás-kihasználás, alacsony üzemeltetési költségek;
- tömörített hangforgalom, kisebb sávszélesség;
- modem és faxhívások lehetősége;
- csak a tényleges forgalom foglalja a sávszélességet;
- egyetlen már meglévő infrastruktúra elegendő;
- csökkentett beruházási költségek;
- optimális üzemeltetés, a szükséges erőforrások kihasználása.

CISCO SYSTEMS
PARTNER
GOLD CERTIFIED

SYNERGON
A megoldásszállító.

Synergon Informatika Rt. • 1047 Budapest, Baross utca 91-95.
tel.: 399-5500 • fax: 399-5599 • e-mail: voip@synergon.hu • www.synergon.hu



19005

Ki állítja le a projektet?

A siker etimológiája

Informatikusi karrierem során, évekkkel ezelőtt, amikor egy kollégámat elkísértem egy projektindító tanácskozársra, megtanultam valami fontosat. Kollégám, kihasználva a gyűlés eleji csendet, kapott az alkalmon, s noha nem neki kellett volna felszólalnia, ártatlan képpel a következőket mondta: „Úgy gondoltam, még mielőtt elvesznénk a technikai részletekben, jó lenne, ha meg tudnánk egyezni abban, miképpen ismerjük majd fel, sikeres-e vagy sem a projekt”.

Többen megköszöriük a torkukat, hosszas fejtegetéseket előkészítendő, hogy mi is a Siker igazi jelentése. De még mielőtt bárki is rázendíthetett volna monológjára, régi motoros munkatársamnak ismét sikerült magához ragadnia a felszólalás jogát. „Voltaképpen – folytatta, továbbra is naiv ábrázattal – azt hiszem, hasznos volna feltenni a kérdést, hogy ki lehet az, aki deklarálhatja a siker tényét.”

Szavait ismét döbönt csend követte, és mindenki várakozóan tekintett az értekezőt összehívó menedzserre, aki feltételezhetően mindenért felelős az ügyben. Ő ezt felelte: „Meg kell mondanom, hogy én vagyok az, aki megállapíthatja a projekt sikeres vagy sikertelen voltát, de az igazsághoz az is hozzátartozik, hogy ha F.-nek a pénzügyről nem tetszik az, amit mi csinálunk, bármikor lefújhatja az egészet.”

Ez többek számára is újdonság volt, amint arról döbönt ábrázatok árulkodott. „És mi a helyzet H.-val?” – kérdezte már említett kollégám, hangjában azzal a mély tisztelettel, ami kijárt egy olyan vezérigazgatónak, aki titulusának megfelelően erőteljes személyiség.

tarthatóság, a hordozhatóság, a megbízhatóság, a rugalmasság, a felhasználóbarát jelleg vagy az úgynevezett minőség bármelyik olyan aspektusa, ami az informatikusoknak a szíve csücske. Szóval a legkevésbé sem törődnek azzal, amiért az informatikai részleg szakemberei keményen megdolgoztak: hogy a dolog technikai része megfeleljen az ISO 9000 vagy a SEI CMM specifikációknak.

A rendszer funkcionalitását már lényegesen tekintették, s abban megegyeztek a tanácskozárs résztvevői, hogy a fő részvényesek igen pragmatikusak e vonatkozásban: ha eszünkben tartjuk a Pareto-féle hatékonysági elvet, vagyis szállítjuk a teljes funkcionalitás legfontosabb 20 százalékát, ami a rendszer által nyújtható előnyök 80 százalékát szolgáltatja, már rébbe is jutottunk.

Ami pedig a piszkos anyagiakat illeti, a mi hivatalos, de nem túl erős kezű vezetőnk megmagyarázta: „Ha több mint 20 százalékkal túllépjük a költségvetési keretet, F. lefújja az egész projektet. Más nem számít.” Az ütemterv kapcsán egy újabb ténnyel szembeüthetünk. „Senki nem hiszi azt, hogy be tud-



„Nos, H. is leállíthatja a projektet – vonta meg a vállát az első menedzser. – De hát ez a projekt tényleg nagyon kényes ügy, és az igazgatótanács fele nem is biztos abban, hogy jó ötlet végigvinni. H.-nak nincs akkora hatalma, hogy egyedül is kiálljon a projekt mellett, mint ahogy sikeresnek sem deklarálhatja egyedül.”

Némi vitázgatás után nyilvánvalóvá vált, hogy mindannyian belemásztunk egy olyan projektbe, amelynek a sikerét egyedül egyetlen vezető sem garantálhatja, viszont egyetlen pillanat alatt csődnök ítelheti legalább egy fél tuat részvényes.

És ez aztán visszavezetett bennünket kollégám első kérdéséhez: Mégis milyen kritériumok alapján döntik el ezek az emberek azt, hogy sikeresnek vagy kudarcnak tekinthető-e a projekt?

Nem telt sok időbe, hogy rádöbbenjünk pár más tényre is, nevezetesen: hogy a nagy hatalmú vezetők egyikét sem érdekli a karban-

juk tartani a hivatalos határidőket, még kis csúszást engedve is. Csak azért emlegetik állandóan, hogy folyamatosan nyomás alatt tarthassanak bennünket. Ha viszont nem tudjuk befejezni a rendszert legkésőbb addigra, amikor esedékessé válik a tőkebevonás következő fordulója, akkor vége a másoknak. H. törli a programból a projektet, és személyesen rúg ki mindannyiunkat.”

Egy projekt sikeres lebonyolítása folyamatos munkát, napról napra megoldandó feladatokat feltételez. De bizonyára rengetegen meglepődnének, ha tudnák, milyen sok brilliáns agyú, tapasztalt menedzser nem teszi fel ezt a két alapvető kérdést a projektek indításakor, nevezetesen: Kinek van joguk nyilvánítani egy projektet? Továbbá melyek azok a kritériumok, amelyek alapján eldönthető, hogy sikerről vagy bukásról van-e szó?

Ed Yourdon
(Computerworld)

E-teljesítménymérés: egyelőre elégtelen

Az internetes vállalkozások többi hónapokban bemutatott látványos mélyrepülése sok vállalatvezetőt készített arra, hogy részletes, összehasonlító jelentést kérjen beosztottjaitól cégének e-kereskedelmi tevékenységéről. Nehéz azonban kellő mennyiségű olyan adatot találni az interneten, amelyhez hozzá lehetne mérni saját működési eredményeinket – különösen abból a fajtából van kevés, ami a mélyenszántó, történeti ívű teljesítményméréshez szükséges. És aminek a sokat látott informatikai és vállalati vezetők igazán jó hasznát vehetnék az egyéb területek (például végfelhasználói képzés, szoftverkarbantartás) hatékonyságának elbírálásában.

Michael Lee, aki a New York-i AIT Global, Inc. informatikai oktatási és szemináriumvezető csoportjának egyik rendszertanácsadója, így látja ezt a kérdést: „A nagygép-orientáltságú, de az ügyfél-kiszolgáló központi informatikai mérőszámok világában is már régóta lehetséges és divák az összehasonlítás és a megmértetés a többiekkel. Nem ez a helyzet azonban a stratégiai internetprojekteknél.”

A rangidős informatikai vezetők általában nem szívesen mesélnek arról széles körben, hogy mi vált be nekik, és mi nem, lévén, hogy az e-kereskedelmet óriási potenciális bevételi és profitforrásnak tekintik. Senki sem akarja tehát elárulni, mi az, ami igazán sokat hozhat a konyhára. Ebből következően gyakran maradnak megválaszolatlanok az olyan típusú kérdések, mint: Hogyan fest a raktárléltározási rendszert egy online megrendelési alkalmazással összekapcsoló saját kísérletünk a többiek hasonló megoldásainak fényében? Vagy mondjuk: Eredményezett-e számunkra valamilyen versenyelőnyt az, hogy fejlesztői csapatunk három hónapot rátejt még [a projektre], új funkciókat építendő online kiskereskedelmi szoftverünkbe?

Nos, az internetes projektek sikerességét mérő módszerek rendszerint jóval kisebb lépések. Például a naplóállományokat fel lehet használni arra, hogy megtudják: ki mikor és mi célból kereste föl a webhelyet – amiből aztán az elemzők következtethetnek adott linkek vagy oldalak hatékonyságára.

Az informatikai részleg a webhelyen rövid kérdőíveket, válaszlaponkat alakíthat ki, összefoglalva a véletlenszerű látogatókat véleményük közreadására. Bizonyos szoftvercsomagok pedig arra használhatóak, hogy teszteljük velük az oldalak betöltődésének sebességét, illetve a linkek állapotát.

Válaszok dióhéjban

Ezek az adatok azonban nem szolgálnak túl sok konkrétummal arra vonatkozóan, hogy milyen az adott cég internetes tevékenysége a riválisok tükrében, vagy például hogy elég bőlezen gazdálkodnak-e az informatikai beruházásokra szánt pénzekkel.

Ezeknek a kérdéseknek a megválaszolására szakosodott néhány olyan vállalkozás, amelyek a közelmúltban kezdték el árulni tanácsadó szolgáltatásaikat: egyebek mellett a kaliforniai Keynote Systems és az Ohio állambeli Hackett Benchmarking and Research. Utóbbi például arra kéri meg ügyfeleit, hogy üzleti egységeiktől és számítástechnikai részlegükől specifikus adatokat gyűjtsenek be – az alapvető alkalmazásaikkal kapcsolatos teljesítményről és költségvetésekről.

Legutóbb a clevelandi TRW-nél készítették felmérést; ennek keretében a gépjárműveket, valamint repülési és űrhajózási termékeket

gyártó vállalatot arra kérték, gyűjtsék össze a hardverrel, a szoftverrel, a hálózattal és a munkaerővel kapcsolatos kiadásokra, továbbá a beszállítói szerződések menedzselésére vonatkozó adatokat.

Mindezek birtokában a Hackett lehetővé teszi, hogy ügyfele átfuttassa információit a saját fejlesztési mérőszoftverén és adatbázisgyűjteményén, amely 1600 cég hasonló adatait tartalmazza. A végső jelentést innen számitva egy-három hónapon belül szállítják, s abból kiderül, mennyire eredményesek ügyfelek e-kereskedelmi praktikái a konkurensekéhez képest. Ez talán hosszú időnek tűnhet, de Lee szerint maga a visszacsatolási folyamat is hasznos lehet, hiszen ne feledjük, nagyobb ívű e-kereskedelmi kérdésekről van szó, s nem olyan szűkebb, gyorsan változó témákról, mint amilyen például az, hogy egy új gomb beépítése a weboldalba milyen látogatói tevékenységeket eredményez.

Rick Roth, a Hackett ügyvezető igazgatója szerint ez az eljárás 25-50 ezer dollárba kerül náluk. Ők egyébként nemcsak e-kereskedelmi projekteket vizsgálnak, tesztelnek, hanem jóval hagyományosabb számítástechnikai területeket is felmérik.

A The Limited, Inc. például arra kérte föl a Hackettet, hogy mérje föl informatikai gyakorlatuk teljes hatékonyságát. Egy technológiai tanácsadó, az Ohio állambeli Columbus ruházati vizsgálatonál dolgozó Rodney Fleming szerint a legfontosabb következtetés, amire jutottak, az volt, hogy az ügyfélvállalat pénzt takaríthatott volna meg, ha több kész szoftvercsomagot szerzett volna be, és kevesebbet foglalkozott volna a házon belüli testreszabási munkálatokkal.

Külső összehasonlítások

Fleming szerint az internetes vállalkozásokra jellemző, hogy egyes gyakorlati eljárások hatékonyságát jóval könnyebb mérni, mint másokét. Az például a fogósabb kérdések közé tartozik, hogy a végfelhasználók hatékonyan kiaknázzák-e a The Limited intranetjét, mivel nem lehet világosan megállapítani, hogy az alkalmazottak valóban hasznosnak találják-e, vagy egyszerűen rákényszerülnek a használatra. Fleming szerint azonban nem is ezt a kérdést kell feltenni, ő úgy véli, hogy egy külső e-kereskedelmi hely hatékonyságának egyetlen mérője az lehet, hoz-e nyereséget. Azt azonban már nem volt hajlandó elárulni, hogy a www.limited.com vagy a The Limited honlapjai (például a www.victoriassecret.com) hoznak-e pénzt a konyhára.

Egy másik Hackett-ügyfél, a kaliforniai Palo Alto-ban működő Agilent Technologies nevű ipari és egészségvédelmi cég éppen a teljesítménymérő tanulmány nyomán döntötte el, hogy teljes webes hardver-szoftver arzenálját szabványossá teszi.

Harry Smith, az Agilent CIO-programjait felügyelő kontroller szerint ez sokkal költség-hatékonyabb módszer az online kezdeményezések elindításához, ugyanakkor gyors sikereket eredményezhet, tekintve, hogy ugyanaz a tapasztalt csapat vesz részt a cég összes webprojektjében. Azt azonban már nem fűzte hozzá, hogy pontosan mennyi időt és pénzt tudnának ily módon megtakarítani.

Az ügyfél bőrébe bújni

Mindazonáltal Patricia Seybold, a hasonló híres bostoni tanácsadó cég vezérigazgatója úgy látja, sokat kell még változni az e-ke-

reskedelmi teljesítménymérési technikáknak addig, míg a cégek pontos képet kaphatnak általuk saját online teljesítményükről. Az internetes tudással s tapasztalattal rendelkező vállalkozások kifelé tekingetnek, azt vizsgálva, mi az, ami valóban számít ügyfeleiknek. Ahelyett, hogy egyszerűen csak aggodalmaskodnának a kattintgatási arányok miatt, a cégeknek rendkívül részletesen meg kellene vizsgálniuk azt, hogy ténylegesen mi nyerte el ügyfeleik tetszését.

Fontos kérdés továbbá, hogy az egykori ügyfél hajlandó-e újra üzletet kötni a vállalkozással, illetve, hogy ajánlja-e majd annak webhelyét barátainak is.

Azt tanácsolja még Seybold, hogy gyakran – akár negyedévente – készítsünk elégedettségi felméréseket, az eredményeket pedig hasonlítsuk össze a telefonon vagy személyesen végzett, hasonló célú közvélemény-kutatásokéival. Ugyanezeket az adatokat aztán össze kellene vetni még az ügyfelek panaszait fogadó hívásközpontokban regisztrált állományok adataival. Így a problémák is azon mód megoldhatók. „Az e-kereskedelmi benchmarkingnak egészen a gyökereig kell hatolnia – állítja Patricia Seybold. – Bele kell bújniuk ügyfeleink bőrébe.”

Kim S. Nash
(Computerworld)

Hirdetés

Lecke-könyv
Mondja el, milyen osztályzatot adna cikkeinkre!

www.szamitastechnika.hu

SPRINT
SZOFTVER ÉS HARDVER

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

Messaging Bundle: (Windows 2000 Server + 5 CAL, Exchange 2000 Server + 5 CAL, Proxy Server 2.0) OLP NL ⇒ 309 200,-
Az Office 2000 Professional - Standard árán akciót április 30-ig hosszabbította meg a Microsoft: Office Professional 2000 magyar OLP NL ⇒ 128 700,-
BackOffice SBS 2000 magyar OLP NL (Win2000, Exchange2000, SQL 2000, Internet Security and Acceleration Server 2000, Health Monitor, fax) ⇒ 431 000,-
Norton Internet Security 2001 ⇒ 17 000,-
Adobe Design Collection 3.0 (InDesign 1.5, Illustrator 9.0, Photoshop 6.0, Acrobat 4.05) ⇒ 408 700,-
IBM NetVista A20 (C633, 64 MB, 10 GB, Win 98) ⇒ 159 900,-
Siemens Scenic T (PII667, 64, 10 GB, CD, Win98, Word 2000) ⇒ 212 900,-
Siemens Lifebook (PIII650, 64 MB, 10 GB, DVD, 14" TFT, 56k LAN, Win98, Word 2000) ⇒ 657 900,-
HP OfficeJet K80 (színes nyomtató, fax és fénymásoló, scanner) ⇒ 109 500,-

Arányt tájékoztató jellegűek és nem tartalmaznak a 25%-os ártól Akciós kedvezményeink nem vonatkoznak össze.

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

Hardver: szoftver megvásárlások kereskedelmé

Napjaink színes ceruzái

23.990 Ft + afa
Ajánlati végárfolyosónál is

LEXMARK Z32
Minőség, biztonság, nyomaték, mobil és otthoni is!

Libra Computer Kft. • 1111 Budapest, Bartók Béla út 18. Tel.: 261-0750, libra@libra.hu, www.libra.hu
Procomp Hungary Kft. • 1107 Budapest, Szallás u. 21. Tel.: 432-9335, vajtech.istvan@procomp.hu, www.procomp.hu
Raab Computer Kft. • 9022 Győr, Pálffy u. 3. Tel.: 06-96-319-797, raab.computer@med.mst.vnet.hu
Monolit 99 Bt. • 4031 Debrecen, Danka u. 60. Tel.: 06-52-415-213
Tele-Comp Szaküzlet • 5600 Békéscsaba, Bartók Béla út 48-50. Tel.: 06-66-520-600, tomtech@mail.datanet.hu
Fény-Szoft Számítástechnikai Kft. • 9400 Sopron, Kuruczomb sor 2. Tel.: 06-99-326-738
 • 9720 Kőszeg, Várkor u. 35. Tel.: 06-94-583-301
 • 9330 Kapuvár, Deák F. u. 29. Tel.: 06-96-244-950

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

Jegyek ura

Harc az ügyfelekért

Az elmúlt években jó néhány millió dollárt veszítettek a légitársaságok a nagy online jegy- és utazási irodák tevékenységének köszönhetően. Nem csoda hát, hogy megelégtették a Travelocity.com, az Expedia.com és társaik dialát, és válaszlépésként, Orbitz néven közös internetes vállalkozást hoztak létre. **Zimányi Katalin** írása.

Annyi bizonyos, hogy nem lesz könnyű dolga a chicagói székhelyű Orbitz jegyirodának. Először is rettenetes piaci nyomás nehezíti rá az online utazási ügynökségek irányából. A PhoCusWright piacutató cég adatai szerint a Travelocitynek 25 millió bejegyzett felhasználója van, az Expedia.comnak pedig legkevesebb 12 millió! **Philip Wolf**, a PhoCusWright vezérigazgatója szerint veszélyesebb a két online jegyértékesítő vállalkozás, mint a piacon működő 30 ezer másik együttese.

Az Orbitz ellen szól az is, hogy kezdettől fogva technikai nehézségekkel küszködött, olyannyira, hogy tavaly nyár óta nem tudta működőképessé tenni a rendszert. És végül, de egyáltalán nem utolsósorban, a gyakorlat azt mutatja, hogy maguk a légitársaságok is inkább a saját webhelyeiket építgetik és szépitgetik; a közös vállalkozásra mint ha kevesebb idő és energia jutna.

Terminátor 2

Az Orbitz eredeti neve – T2, „Travelocity Terminator” – eléggé harciasra sikerült. **Jeffrey Katz**, a cég vezérigazgatója állítja, hogy ha a légitársaságok összefognak, képesek lesznek „kiiktatni” nemcsak a Travelocity.comot, hanem az Expedia-t is. Katz 2003 első negyedére jósolja az első nyereséget. Február és március folyamán 200 családtaggal és ismerőssel, barátokkal tesztelték a rendszert, és 29 légitársasággal sikerült megállapodni abban, hogy teljes repülőjegy-kínálatukat (beleértve a speciális, diszkontárakat is) felteszik az Orbitz oldalára, a Travelocityhoz, és az Expediahoz pedig egyáltalán nem juttatják el.

Persze sok múlik azon is, miként viszonyulnak majd a kezdeti nehézségekhez a projektben részt vevő cégek. A következő néhány hónap nagy kérdése, hogy hajlandók lesznek-e a légitársaságok további összegeket fektetni az Orbitzba, avagy sem. Eddig az öt meghatározó jelentőségű tag – az American, a Continental, a Delta, a Northwest és a United Airlines – összesen 50 millió dollárt fektetett az Orbitzba, és a jelenlegi becslések szerint hamarosan újabb 100 millió dollárra lesz szükség.

Egyesült államokbeli ipari elemzők nem feltétlenül értenek egyet azzal az állítással, hogy az online repülőjegy-értékesítő ügynökségek dominanciát szereztek volna a piacon. Az imént idézett PhoCusWright elismeri ugyan, hogy jelentős ügyfélbázissal rendelkezik mind a Travelocity.com, mind az Expedia.com, de hozzátesszi: tavaly az online jegyeladások 58 százalékát a különböző légitársaságok webhelyein bonyolították. Egy esztendővel korábban még csak 53 százalék volt a megfelelő arány.

Mike Boyd, a Boyd Group elnevezésű, légi közlekedésre szakosodott

tanácsadó cég elnöke túl mohónak tartja az Orbitzban érdekelt légitársaságokat: „Minek nekik még egy értékesítési csatorna, amikor saját helyfoglalási rendszerrel és webhellyel rendelkeznek?”

Csakugyan, minék? A United Airlines, a Delta, az America West a közelmúltban külön e-commerce részleget hozott létre saját jegyeladó webhelye menedzselésére. A Southwest Airlines, amelynek vezetői némi töprengés után úgy döntöttek, hogy nem csatlakoznak az Orbitzhoz, tavaly decemberben azt jelentette, hogy jegyeladásból származó bevételének 30 százaléka saját internetoldalon keletkezett.

Al Lenza, a Northwest Airlines elektronikus kereskedelmi felelős elnökhelyettese szerint egyik légitársaság sem elégedett meg pusztán azzal, hogy saját weboldalán értékesíti a repülőjegyeket. Az ügyfelek

még, hárommilliárd éjszakát töltöttek szállodában, és mindegyiket összesen 247 milliárd eurót költöttek. A European Travel Monitor adatai azt mutatják, hogy az utazásoknak mindössze egyharmada mondható üzleti célúnak. 1999-ben a megelőző évhez mérten több mint 300 százalékkal nőtt az online turisztikai vásárlások értéke: 9,6 millió utat foglaltak le és vásároltak meg az interneten. A vevők jellemzően 30 és 34 év közötti férfiak voltak.

A European Travel Monitor azt jósolja, hogy tovább folytatódik az online utazási láz: a következő két évben várhatóan megháromszorozódik az internetes foglalások száma. A PhoCusWright legfrissebb jelentése szerint 2002-ben 11,5 milliárd eurót költenek az európaiak internetről indított utazásra.

Míg az Egyesült Államokban az online repülőjegy-értékesítés nagy-

ról és így tovább. A PhoCusWright legutóbbi felmérése arra az eredményre jutott, hogy Európában a dánok és a finnek építik a legszínvonalasabb, a szakmai követelményeknek leginkább megfelelő útértékesítő weboldalakat.

Ami a kontinens vezető légitársaságait illeti, a német Lufthansa a közelmúltban jelentette be, hogy automatizálni fogja check-in rendszerét, önkiszolgáló pögyasztaladó és e-repülőjegy kioszkokat állít fel a repülőtereken.

Joachim Frantzen, a Lufthansa automatizálási programjának projektvezetője azt nyilatkozta, hogy már májusban megkezdik a telepítési munkálatokat, és elsősorban az üzleti céllal utazók igényelmét tartják szem előtt. Az év végéig lebonyolítják azt a kísérleti programot is, amely az automatikus útlevelezéssel lehetőséget hivatott tesztelni.

Seattle-ben az Alaska Airlines, Minneapolisban a Northwest működtet hasonló rendszert. **Jackie Astleford**, a Northwest Airlines e-commerce igazgatója elmondta, hogy európai partnerük, a KLM Royal Dutch Airlines Amszterdam Schiphol repülőterén már használja az automata útlevelezővasút. A Northwest most azt tervezi, hogy még az idei év első felében mobil check-in rendszert vezet be Japánban, ahol az utasok i-Mode telefonról jelentkezhetnek be.

A Scandinavian Airlines System (SAS) januárban jelentette be, hogy ősszel megkezdik a repülőgépkabinból web- és e-mail-hozzáférést biztosító rendszer tesztelését. A dán, norvég és svéd nemzeti légitársaságok konzorciuma az Észak-Amerikába induló járatokon kívánja bevezetni a hálózathozáférést, amelyről azt mondják, hogy az irodai, asztali rendszerekhez fogható élményt és sebességet kínál majd.

A Virgin Atlantic Airways március 30-án jelentette be, hogy az év végéig kis sebességgel e-mail és korlátozott webhozzáférési lehetőséget biztosít Boeing-747-es és Airbus A340 típusjelű gépein, jövőre pedig valamennyi járatán bevezeti a szolgáltatást.

A londoni székhelyű légitársaság azért lépett akcióba, mert két fő riválisa – az Air Canada és a hongkongi Cathay Pacific Airways – már működtet ilyen rendszert. A Seattle-i Boeing Connexion by Boeing néven e-mailcsomagot tervez megjelentetni, amellyel felszerelik a vállalat összes új repülőgépmo delljét.

Egen és földön

Bob Brewin, a framinghami Computerworld munkatársa legutóbb arról számolt be, hogy több egyesült államokbeli repülőter üzemeltetőjét is érzékenyen érinti a vezetékes telefonok használatának, illetve az ebből eredő bevételeknek a visszaszűrése. Visszavágásként megpróbálják újítást állni a vezetékek nélküli



nyilvános LAN-ok repülőterei telepítésének.

Nehéz lenne megjósolni, meddig tarthat a telepítéslassító akciószorozat, de az biztos, hogy a Baltimore/Washington International Airport (BWI) határozatlan időre leállított minden ilyen jellegű munkálatot. **John Linz**, a repülőter informáciotechnológiai részlegének főnöke megerősítette, hogy a jövőben is elutasítanak minden olyan kérelmet, amely a BWI területén vezeték nélküli LAN vagy más mobilrendszer telepítését célozza meg.

Dylan Brooks, a New York-i Jupiter Media Metrix elemzője szerint nem csupán Washingtonra jellemző jelenségről van szó; minden más egyesült államokbeli repülőter is azon van, hogy növelje a bevételeit. Az más kérdés, hogy talán értelmebb módját is találhatnák a bevételek növelésének.

Mint már említettük, a légitársaságok épp ellenkező irányba mozdultak, mozdulnak el: egyre-másra jelentkeznek mobilinternet-hozzáférési szolgáltatással. A texasi American Airlines például már tavaly megállapodott a MobileStar céggel, hogy 49 repülőterén helyeznek üzembe vezeték nélküli LAN-t. A Delta Airlines pedig épp most keres partnereket vezeték nélküli szolgáltatásának üzemeltetéséhez.

Rossz hír az észak-amerikai LAN-ipar szereplőinek, hogy Minneapolisban, Detroitban, Chicagóban, Los Angelesben, Nashville-ben és Charlotte-ban a repülőterei hatóságok a mobilkommunikáció valamennyi formájára (beleértve a mobiltelefon is) vonatkozó tiltó rendeletek kidolgozásán fáradoznak.

A jó hír, hogy a légiiparban is terjed az elektronikus kereskedelem – értelemszerűen a vállalatok és e-kereskedelmi formájában. Március első napjaiban jelentették be, hogy hivatalosan is megkezdte működését a Cordiem nevű B2B elektronikus piactér. A Cordiem megalapításáról szóló tervekkel először tavaly áprilisban hozták nyilvánosságra, de csak mostanára ment végbe a piacteret ténylegesen létrehozó fűző.

A Cordiem valójában a washingtoni AirNewco és a dallasi MyAircraft online kereskedelmi központ összehívásából született meg. Az AirNewco mögött a United Airlines, az American Airlines és a Delta Air Lines áll, a MyAircraft pedig a BFGoodrich, a United Technologies és a Honeywell International hívta életre.

Washingtoni székhellyel működik a Cordiem, amelyhez az Ariba és az i2 Technologies, valamint az IBM szállítja az alkalmazásokat. Az elektronikus piactér a légi közlekedéssel kapcsolatos legvalószínűsabb termékek és szolgáltatások adásvételét bonyolítja az interneten.



Boeing-gép felülnézetben

(Fotó: IDGNS Image Bank)

nek „teljes vásárlási élményre” van szükségük, ehhez pedig kevés a Northwest internetoldala.

Az Orbitz nagy előnye minden egyéb megoldással szemben, hogy számottevő összegeket lehet megtakarítani vele: nem kell megfizetni az 5 százalékos jegyértékesítési jutalékot és a 10-16 dollár között mozgó helyfoglalási díjat. A Sabre és más helyfoglalási rendszerek tulajdonosai (például a Galileo International, a Worldspan, az Amadeus Global Travel Distribution) között egyébként számos légitársaság is megtalálható. Az Orbitz minimális támogatást kap a Sabre fő riválisától, a Worldspantól.

Ed Perkins, az American Society of Travel Agents munkatársa szerint nem számol a realitásokkal az, aki komolyan gondolja, hogy az Orbitz egyszerűen lesöpörheti a színről online ellenfeleit. Egyetlen győztese lehet a piaci versenynek, és ez a győztes a felhasználó.

Európa nem egységes

Az európai felhasználók szemlátóma sternetek utazni. A 2000. évre vonatkozó adatok még nem vélegések, de 1999-ben az európai utazók összesen 324 millió utat tettek

Szabványok, biztonság, bizalom – fizetőkérték

A fizetőkérték világában műszaki szempontból ma már gyakorlatilag minden lehetséges, bármilyen digitális és elektronikus eszköz viszonylag könnyedén a világhálóra csatlakoztatható – és ráadásul akár vezeték nélkül is.

Ahhoz, hogy a fizetési üzletág és a bankszektor online működése sikeres legyen, az intézményeknek három alapelvhez kell tartaniuk magukat az új technológiák, alkalmazások és termékek vonatkozásában. Először, egységes szabványok kidolgozása útján együttműködési készséget (interoperabilitást) kell kialakítani; másodsor, megfelelő szintű biztonságot kell garantálni; harmadsor pedig tartós bizalomra kell törekedni – véli Alan Goslar, a Visa szakértője.

Szabványok

A funkcióválaszték és a hozzáférések bővítésekor minden esetben egységes szabványokból kell kiindulni. Ha nem ezt tesszük, akkor a rendszerek és az eszközök olyan kaotikus hálózatot hoznak létre, amelynek elemei képtelenek kommunikálni egymással, és semmiféle értéket nem hordoznak a nemzetközi felhasználói kör számára.

Ugyanakkor a fizetési eszközök és a háttér-infrastruktúra egységes működési szabványainak kidolgozásához földrajzi határokon és operációs platformokon átvélt együttműködésre van szükség. Csak így érhetjük el, hogy a vezeték nélküli jövő valamennyi szereplője közös nyelvet beszéljen. Az Enterprise Management Visions (EMV) szabvány kitűnően illusztrálja ezt a szemléletet. Segítségével valamennyi kártyaterminál- és chipkártyatípus képes az együttműködésre.

Ez azt jelenti, hogy az EMV szabványra épülő intelligens kártyákat valamennyi EMV-terminál elfogadja. De példaként hozhatjuk fel a GlobalPlatform létrehozását is. Ha az intelligens kártyát miniszámítógépként képzeljük el, akkor a GlobalPlatform tölti be az operációs rendszer felé kiépített interfész szerepét. Alkalmazásával új kártya kibocsátása nélkül vihetők fel alkalmazások az intelligens kártya memóriájába, és törölhetők is onnan.

Ezeknek a szabványoknak köszönhetően nagy tömegben készülhetnek olyan intelligens kártyák, amelyek egyrészt a világ valamennyi EMV-kompatibilis termináljával kommunikálni tudnak, másrészt pedig a GlobalPlatform használata révén egyszerre több alkalmazást is képesek támogatni. Az egységes szabványok élénkítik a versenyt, továbbá leszorítják az árakat. A felhasználóknak nincs többé egyetlen szállítónak kiszolgáltatva: a piacon beszerezhető összes termék közül szabadon választhat.

Biztonság

A fizetési üzletág fejlődését alapvetően két fontos tényező határozta meg az elmúlt néhány évben: a technológia és a pénzügyi szabványok változása.

Sokan nem értenek a technológiához, vagy egyszerűen nem érdekli őket a dolog, s csupán a megoldás működőképességét tartják szem előtt. Pénzügyekben azonban még számukra is az a legfontosabb, hogy nagyon hatékony, nagyon megbízható és legfőképpen nagyon biztonságos legyen az alkalmazott technológia. Ahogy a pénz egyre jobban digitális jellegűt ölt, és mind több eszköz, csatoma kapcsolódik be a pénzügyi folyamatokba, ugyanezen megfontolásokkal a tranzakciók biztonságosságának jelentősége. A fizikai világban ez a kérdés egészen a vizsgálódások előretöréséig nem látszott problémának. Ma már szakértők úgy tartják, hogy egyedül a mágneses csippel való felváltása jelenthet megoldást.

A Visa nemrég bemutatott 3-domain elnevezésű modellje a virtuális közegben is megteremti a biztonságos tranzakciókezelés lehetőségét. Az új megoldás segítségével globálisan összehangolt formában végezhető el az elektronikus kereskedelmi tranzakciók hitelesítése. A 3-domain technológia az eladó és vevő között kölcsönös hitelesítéssel hidalja át a fizikai és a virtuális világ távolságát; méghozzá oly módon, hogy a tranzakcióban részt vevő valamennyi fél számára nyilvánvalóvá teszi, pontosan kivel van dolga.

Bizalom

Online vásárlás esetén az embernek több alapvető kérdésre is választ kell kapnia. Például, miként lehet visszacserelni a megvásárolt terméket, ha az hibás, vagy kiderül róla, hogy mégsem megfelelő? Ki fizeti a visszaszállítás költségét? Mi történik, ha a valóságban nem egészen úgy fest a termék, mint az interneten? Mi a helyzet akkor, ha egyszerűen nem tetszik a megvásárolt termék? Hogyan rendezhetjük a vitás kérdéseket? Szükség esetén a cég hűs-vér képviselőjével is fel tudom-e venni a kapcsolatot? Azt is jó lenne tudni, mi lesz a sorsuk az átadott személyi és pénzügyi adatoknak, illetve a kereskedő milyen mértékben garantálja az adatok biztonságos kezelését?

A fenti kérdések megnyugtató rendezése érdekében a Visa irányelveket dolgozott ki az internetes kereskedők tranzakciós gyakorlatára, továbbá tanácsadással segíti hozzá a kereskedőket a tranzakciós adatok biztonságosabb és titkosabb kezeléséhez. A vásárlás után felmerülő esetleges viták megoldását egyértelmű és méltányos eljárások kidolgozásával teszi egyszerűbbé.

Táguló világ

A kereskedelem és a fizetések jellege rendkívüli változásokon ment keresztül az elmúlt néhány év során. Az internethasználat terjedése jelen-

zeték nélküli eszköz vesz majd részt a nemzetközi piacon folytatott kereskedelemben.

Bővülő funkciók

A hozzáférési pontok számának növekedésével párhuzamosan a fizetőkérték funkcionális is egyre bővül. Egyértelműen a bankkártyák tekinthetők az internetes kereskedelem optimális fizetési eszközeinek. A chipkártyákhoz hasonló fejlesztések révén hamarosan a felhasználók által mind inkább igényelt biztonsági szint és rugalmasság is megteremthető lesz. A hozzáférés és a funkcionális fejlődése azonban ma még döcögve megy. A folyamat előrehaladtával a különféle modellek (az eladáshelyi tranzakciók, a postai és a telefonos megrendelések, az elektronikus és a mobil kereskedelem) egyetlen átfogó környezetben egyesülnek majd. A Visa u-commerce-nek, azaz univerzális kereskedelemnek hívja ezt az átfogó környezetet. Ebben a rendszerben eltűnnek a kereskedelem megszokott határai és korlátai (például a hozzáférési korlátok, a földrajzi határok, az időbeli eltolódás és a valutánemek különbözősége).

De mikor válnak valóra ezek az elképzelések? Ha a felhasználók akár eladóként, akár vevőként vezet-

lyi számítógépen, PDA-n, illetve televízióon keresztül végezhetnek kereskedelmi tranzakciókat, ha tetszőleges fizetési eszközt (hitel-, betéti vagy értéktároló kártyát, többfunkciós intelligens kártyát, esetleg közvetlenül a vezeték nélküli eszközbe ágyazott fizetési lapkát) használhatnak, ha idő-, illetve térbeli korlátozás nélkül kereskedhetnek akár a New York-i, akár az iX vagy a Euronext tőzsdén, akkor – legalábbis a Visa felfogása szerint – már közel járunk az univerzális kereskedelemhez.

Bár az új modell kétségkívül izgalmas változásokat hoz majd a fizetési üzletágban, az alapelvek továbbra sem változnak: a jövőben is szabványokra, biztonságra és bizalomra lesz szükség. Különösen fontos feladat az ügyfelek, a kereskedők és a bankok közti, illetve az új technológiák iránti bizalom megerősítése.

Az intelligens kártyák lehetőségei ebben az új közegben használhatóak ki a leginkább. Segítségükkel a fizikai világban kiépített bizalom, biztonság és szabványi háttér a virtuális környezetben is meghonosítható. Ezt felismerve dolgozik a Visa a Nokiával és az Ericssonnal karöltve speciális csatlakozónnyalással ellátott mobiltelefonok és PDA-eszközök kifejlesztésén.

M. A.

Az e-könyvek fogadtatása az Egyesült Államokban

A kedvező tapasztalatok ellenére az elektronikus könyvek iránti kereslet ma még meglehetősen alacsony az Egyesült Államokban. Az Arthur Andersen és a Knowledge System & Resource piackutató cég felméréseiből kiderül, hogy a fogyasztókat elsősorban az ár érdekli.

rolt vagy kapott ajándékba elektronikus könyvet, személyenként átlagosan háromat. A hagyományos és elektronikus könyvvasárlási szokások némileg eltérőek. A hagyományos olvasók szívesebben olvasnak krimi, ugyanakkor az elektronikus alapú könyvekből arányaiban két-

A pozitív hozzáállás és a tényleges vásárlási szándék közötti különbség leginkább az árak tulajdonítható. E-könyv vásárlásakor a vevők több mint háromnegyede nyilatkozott úgy, hogy a hagyományos könyvvel összehasonlítva, alacsonyabb vagy egyenlő árú számít. (Valójában a megkérdezettek közel 50 százalékkal alacsonyabb árat lennének hajlandók kifizetni az e-könyvekért, mint a papírkönyvekért.) Mindössze 27 százalék állítja azt, hogy hajlandó elektronikus könyvet vásárolni a hagyományos könyvvel megegyező áron. A megkérdezettek több mint 50 százaléka nyilatkozott úgy, hogy az ár döntő szerepet játszik abban, hogy nem vásárolnak e-könyvet. A fogyasztókat legnagyobb aggályá szintén az árval kapcsolatos: 70 százaléuk szerint az e-könyv vásárlásának legnagyobb akadályá, hogy az olvasáshoz külön szoftver is szükséges. A válaszadók egynegyede állítja, hogy e-könyvvasárlás szoftvert csak akkor vásárol, ha annak ára nem éri el a 100 dollárt.

A kutatás megállapítja: az elektronikus könyvek elterjedésének másik nagy akadályá, hogy formátumuk nem feltétlenül kompatibilis, így többféle olvasószoftverre lehet szükség. A felhasználók 66 százaléka szerint ez komoly gond. A képernyő kis mérete miatt az olvasás a felhasználók felénél jelentős nehézséggel jár. A felhasználók 41 százaléka egyelőre semleges álláspontot képvisel az e-könyvvel kapcsolatban.

Mártonffy Attila

MENNYIT HAJLANDÓ FIZETNI E-KÖNYVEKÉRT?



Tíz internethasználó közül negyven pozitívan fogadják az elektronikus könyv koncepcióját, és a legtöbb válaszadó egyetért abban, hogy számos előnye van a virtuális lapozgatásnak; főként a gyors elérés, a keresési képesség és a hordozhatóság. A Jupiter legutóbbi felmérése megerősíti ezt a felfogást: a piackutató cég 2005-re 1,9 millió elektronikus könyv-használat jósol. Az internethasználók tízede vásá-

szert több üzleti és befektetési témájú vásárolnak.

Egyelőre csak minden ötödik megkérdezett állította, hogy az elkövetkező hat hónapban valószínűleg leteszi papír alapú könyvét, és elektronikusul vásárol. Az e-könyv előnyeit elsősorban a gyors letöltési miatti könnyű hozzáférésben (a válaszadók 54 százaléka), továbbá a könyvön belüli egyszerű keresésben (52 százalék) látják.

Tökéletes szinergia márpedig van

Folytatás az 1. oldalról

– Milyen megfontolásból jött létre az Atos-Origin-fúzió? Milyen örökséget hozott a két cég a házasságba?

– Az Atos azért szemelte ki az Origin-t, mert úgy találta, hogy a két cég üzleti tevékenysége jól kiegészíti egymást. Az Origin például rendkívül erős volt konzultációban és rendszerintegrációban, ERP-rendszerek bevezetésében, back-office-rendszerek kialakításában és szállítólánc-menedzsmentben, míg az Atos inkább front-end-rendszerekkel, elektronikus kereskedelemmel és ügyfélkapcsolat-kezeléssel foglalkozott. A két vállalat a tanácsadásban és az erőforrás-kihelyezésben is kiegészíti egymást. Az Origin nagy tapasztalatokkal rendelkező nemzetközi szerződések menedzselésében, az Atos ugyanakkor elismert szakértőnek számított az online szolgáltatások, a kártyafeldolgozás és az internet terén. Most, a fúzió után, már képesek vagyunk a közös hálózaton külföldre is értékesíteni ezeket a szolgáltatásokat. A piacok is kiegészítik egymást. Az Origin a csúcstechnológiai és a feldolgozóiparban, az Atos pedig a bankvilágban, a kiskereskedelemben és a távközlési ágazatban jeleskedett. A fúzió abból a szempontból is szerencsésnek mondható, hogy nem volt átfedés a két cég ügyfélkörében, így nem veszítettünk üzletet, ahogy az a legtöbb egyesülésnél előfordul. A szinergiahatás egyébként Magyarországon is érvényesül, különösen azért, mert az Atos korábban nem volt itt jelen, nemzetközi ügyfelei viszont igen. Az Atos-Origin tőzsdei rendszerek implementálásában is erős, megoldásunkat huszonegy börze használja világszerte. A fúzióknak egyébként az adta a végső lökést, hogy az Origin függetlenedni akart anyacégtől, a Philipstől, illetve az Atos nemzetközi cég akart lenni.

– A leválás után hogyan alakult a viszony a Philipsszel?

– Jelenleg is az egyik legnagyobb ügyfelünk. Üzleti kapcsolatunkat szeretnénk továbbfejleszteni, ugyanakkor el akarjuk kerülni, hogy egyetlen ügyféltől függjön forgalmunk nagy része. A Philips jelenleg 21 százalékkal részesedik a forgalomból; ezt körülbelül 15 százalékra szeretnénk leszorítani. Részesedésük egyébként Magyarországon még nagyobb arányú, 45 százalékos.

– Milyen piaci pozíciókat foglal el jelenleg az Atos-Origin?

– Világviszonylatban is megálljuk a helyünket az informatikai vállalatok felső szegmensében, Európában pedig a harmadikak vagyunk a hasonló jellegű tőzsdei cégek között. Versenytársainktól az üzleti szerkezetében is különbözünk; üzleteink ötven százalékát az outsourcing és az online szolgáltatások adják, s ezek folyamatosan megújuló lehetőségek. Úgy vélem, abban is előbbre járunk versenytársainknál, hogy ügyfeleink kedvezőbb költséggel tudják kihasználni az általunk fejlesztett és működtetett rendszereket. Másik erősségünk az ügyfélbázisunk: huszonhét ügyfél-generáljü bevételeink ötven százalékát.

– Hogyan kerültek Magyarországra, s hogyan bővült itt az üzlet?

– Magyarországra a Philips révén kerültünk, de az eltelő időben sikerrel építettünk ki új kapcsolatokat, úgyhogy forgalmunknak 55 százalékát már más cégek adják, s ez az arány a jövőben remélhetőleg növekedni fog. Úgy látom egyébként, hogy Magyarországon az IT-piac nagyon fragmentált, számos nagy nemzetközi és jelentős helyi vállalat versenyez a megbízásokért.

– Milyen stratégiai területekre összpontosítanak? Milyen szerepet szán az e-businessnek és az outsourcingnak?

– Mindenekelőtt egyensúlyt kívánunk teremteni a konzultáció, a rendszerintegráció és az erőforrás-kihelyezés között, illetve a hosszú távú, azaz megújuló, és a rövidebb futamidejű projektek között. Másodsorban, négy szektorra akarunk összpontosítani: a csúcstechnológiai iparra, a feldolgozóiparra, a pénzügyi szektorra és a kiskereskedelemre. Emellett országoként vizsgáljuk a részvétel lehetőségét a kormányzati szektorban; például Magyarországon is nagyobb szerepet szeretnénk játszani ezen a téren. Az e-business történetéhez annyit tennék hozzá, hogy a fúzió előtt négy-


öt évvel az Origin az ERP-rendszerekben való elmélyülés mellett döntött, az Atos viszont lemaradt a folyamatról, így az e-business irányába mozdult. A mai helyzetet tekintve a kettő együtt nyert stratégia alkot, mivel a legtöbb cég CRM- és e-kereskedelmi rendszerek kiépítésén és a vállalatirányítási rendszerrel való összekötésükön fáradozik, s mi ezt egyszerre nyújtjuk. A számunkra ugyancsak stratégiai fontosságú outsourcingot illetően pedig úgy vélem, ma a leginkább működőképés modell a vegyesvállalati együttműködés. Szerintem ez a legjobb módja a kihelyezési szer-

ződés keretében átvett emberek „kezelésének”, alkalmazkodásuk elősegítésének az új környezetben.

– Apropó, emberek. Hogyan látja ön az IT-stakeberek munkaerőpiacát? Mi a legnagyobb kihívás az Atos-Origin számára e téren?

– A szakképzett munkaerő megszerzése nehézségekbe ütközhet, de számunkra, mint nagy nemzetközi és az alkalmazás tekintetében vonzó cég számára nem ez a legnagyobb kihívás. Az okozhat gondot, hogy megtartsuk az embereinket, ugyanis a stabil, megbízható működéshez stabil munkaerő is szükséges. Az IT-cégeknek világszerte nagy a fluktuáció, s a munkaerő megtartásában óriási felelősség hárul a menedzsmentre.

Mártonffy Attila



one
click
to Amadeus

<http://jobs.amadeus.net>

Southern Germany, especially Munich, is Europe's main area for high-tech and computer science. For this region we are looking for:

IT-Professionals:

Capacity Planners & Performance Analysts (Ref.: 3028 H)

for Windows NT, UNIX, OS/390

<p>Major Responsibilities</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capacity Planning and Performance Management for relevant platforms resp. servers - HW strategy and vendor selection - Specification of measurement strategy - Maintenance of planning database and adhoc reporting - Establish and monitor system thresholds - Follow-up on out-of-line situations - Audit of systems and applications performance - Support in System Architecture, Design and Tuning 	<p>Requirements</p> <ul style="list-style-type: none"> - University degree in Computer Science/Mathematics or equivalent - Several years experience in Performance and Capacity Management in the relevant platform - Working experience in system programming/administration - Good knowledge of the measurement tools and data on platforms/systems - Good understanding of all relevant HW elements
---	--

SAS Programmers/Reporting Analysts (Ref.: 3029 H)

<p>Major Responsibilities</p> <ul style="list-style-type: none"> - Administration of the Amadeus DP center reporting environment - Data collection from different platforms - Data reduction to different levels of performance databases - Maintenance of existing reports and applications - End-user support - Enhancement of the reporting environment - Design and creation of new applications and databases - Design and creation of new reports using WEB tools & HTML - Modification of existing applications and reports according to end-user requirements 	<p>Requirements</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adhoc data analysis - Expansion of SAS IT Service Vision default functionality - University degree (Computer science / Mathematics) or equivalent - 3+ years programming experience with SAS, SAS products (Base, Macro, Graph, Connect), ITSV and AF are a plus - Working knowledge of operating systems such as MVS, UNIX or Windows NT - Knowledge of following (one or more) are an advantage: TSO & JCL, Databases, SQL, Data Warehousing, HTML, JAVA Script, Application Development - Ability to work both independently and in a team
---	--

The ideal candidates for all positions should have graduated from computer science studies and should possess basic knowledge in the English language. Also they should be enthusiastic, motivated and keen to add their ideas and skills to the multinational culture of our organization. Your working place is Erding (near Munich). We achieve our business and individual growth by delivering results. If a relocation should be necessary you will be supported professionally by all means. If you are attracted by this challenge please send your application letter and full details of your career in English, quoting the appropriate reference number to the advertisement services of the consulting company assigned by us, who will provide you with first information.

Executive Consultants, Advertisement Services, Hochstr. 45, D-81541 München
phone: +49 89/44 900 307, fax: +49 89/44 900 306, e-mail: info@executive-consultants.com

Global computerised reservation and travel information services are our business. We are a successful major player in this field. Our companies in Nice, Madrid and Erding (near Munich) use trend-setting, state-of-the-art data processing and communication technologies to make sure that we maintain our outstanding position on this expanding market in future.



15. Európai Objektumorientált Konferencia

Budapest, 2001. június 18-22.

Helyszín:

Budapest, ELTE Lágymányosi Központ, XI. Pázmány Péter sétány 1.

<http://www.2001.ecoop.org>

Az ECOOP (European Conference on Object-Oriented Programming) konferenciasorozat 15. konferenciája, mely az objektumelvű szoftverfejlesztéssel foglalkozó informatikusok legrangosabb európai találkozója. A konferencián, valamint a hozzá kapcsolódó foglalkozásokon, rendezvényeken, tutoriálokon, workshopokon, bemutatókon, kiállításokon a világ minden tájáról várhatóan 500-600 kutató, oktató és objektumelvű technológiát alkalmazó informatikus vesz részt.

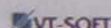
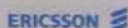
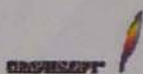
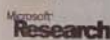
Online regisztráció a konferencia honlapján.

Fő támogatóink:



Szervezők:

Támogatóink:



Kodak

A HIVATALOS MAGYARORSZÁGI KODAK ÉS DATAFAB DISZTRIBÚTOR



DIGITALTECHNIKA Kft.

Nagy- és kiskereskedelem

Budapest, 1149 Egressy út 5
T.Á.: 221-6779, 221-6772
Cím: 9024 Nagy I. u. 35.
T.É.: 90517-500, Fax: 517-601
www.digitatechnika.hu/kodak
kodak@digitatechnika.hu

KERESSE TERMÉKEINKET A "Hivatalos Újra forgalmazott Kodak termékek" CÍMKÉN!

DIGITÁLIS FÉNYKÉPEZŐGÉPEK

DC215	1MP	2x	89.920
DC3800*	2MP	x2	119.992 AKCIÓ
DC3400	2MP	2x3	142.960
DC4800	3MP	3x2	219.920

*kártyaolvasóval és tokkal, +áfa



COMPACTFLASH MEMÓRIA

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

KÁRTYAOLVASÓ CF USB
CF USB 12.720
CF PÁRHUZAMOS 15.920 + áfa

ÁRCSÖKKENÉS!!!



Kodak FILMSZKENNER
RFS3600

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

36-KOCKÁS FILMET IS TUD AUTOMATIKUSAN KEZELNI!

15016

GEMOFIS KFT.

Microsoft Sales Specialist

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

Külföldi termékek széles választéka!



Adobe

Tel.: 384-7080, Fax: 384-7082
E-mail: gemofis@gemofis.hu
CSM: (30) 9-428-132

Budapest, 1146 Hungária krt. 131.

Tekintse meg árlistánkat a www.gemofis.hu oldalon. Interneten történő megrendelés esetén, az Ön felmértéttől árból, 2% kedvezményt adunk.

09014

PANNON SUPPORT RENDSZERHÁZ KIT.

1055 Bp., Horvát 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!

- jogi/számosági audit
- szoftverkérdészet bevizsgálás
- licencgazdálkodási és beszerzési tanácsadás

E-mail: info@psr.hu

03002



Notebook akció!

DELL Latitude C600

Intel® Pentium® III processzor 850 MHz • 128 MB SDRAM memória • 10 GB HDD • 24x CD-ROM • 1,44 MB floppy • 14,1" XGA TFT LCD kijelző • beépített 56 K modem • ATI VGA vezérlő (8 MB) • hangkártya • beépített hangszóró és mikrofon • magyar billentyűzet • bőr hordtáska • Magyar Microsoft Windows 98 • 3 év garancia (1 év helyszíni + 2 év telephelyi)

595 500,- Ft



pentium® III

A DELL az üzleti felhasználóknak a Windows 2000 Professional verzióját ajánlja.

www.humansoft.hu/akcio
(06-1) 270-7620

Ferris de netto le. az által nem tartalmazza. A ferris a 20% - HAZI árúpolgári árúpolgári, amellyel megvásárolható. Árúpolgári esetén az árúpolgári jogai fenntartva.
Az árúpolgári árúpolgári a jogúpolgári, kezdetlegesnek nem árúpolgári. Minden más jogúpolgári vagy jogúpolgári normál árúpolgári. A jogúpolgári árúpolgári a jogúpolgári árúpolgári 3-4 helyen felül vagy rakáról árúpolgári. Az árúpolgári árúpolgári. Árúpolgári 2001. Április 24-ig bevezetett árúpolgári, minden árúpolgári.
Az Intel, az Intel Inside és a Pentium az Intel Corporation bejegyzett védjegyei.



HUMANSOFT Kft.
1131 Budapest, Dolmány u. 12.
Telefon: 270-7600, fax: 270-7679
E-mail: dellinfo@humansoft.hu

15024

FLATRON®



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

A Flatron monitor elismerései

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

A Flatron monitor

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

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

Az LG Electronics Fully-Flat képcső gyára

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

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

Minősítések

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

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



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 15. SZÁM 2001. ÁPRILIS 10.

Semmi sem pótolja a személyes kapcsolatot



Csakó Ferenc

„A Synergion igyekszik mindig a magyar valósághoz igazítani stratégiáját, és így számunkra elsődleges a hazai szakemberek bevonásával a hazai piac kiszolgálása, ebben fontos elem a magyarországi – szakmai – kultúra mély ismerete. Fontos számunkra annak folyamatos figyelése, hogy hol tart a magyar piac kereslet mintázata, milyen megoldásokkal lehet támogatni a hatékonyságnövelést iránti folyamatosan meglévő, növekvő igényt” – vezeti be a vállalati hatékonyságnövelést szolgáló informatikai eszközökről szóló beszélgetést Csakó Ferenc, a cég vezérigazgató-helyettese.

Meglátásuk szerint a korszerű eszközöket használó informatika elterjedésének kezdete a kilencvenes évek elejére – a COCOM-lista megszűnésének idejére – vezethető vissza. Akkor a magyar vállalatok részben pénzügyi, technológiai okokból és nem kis mértékben a tulajdonosi motiváltság hiányában informatikaiilag jelentős hátrányba kerültek, lemaradásuk sok év volt akár az európai élvonalhoz képest is. Ebből a helyzetből a piac eljutott már oda, hogy az extenzív növekedés fázisa szinte teljes mértékben lezárult. A személyi számítógépek, illetve a helyi hálózatok elterjedtsége, a nagy távolságú hálózatok vagy az alapalkalmazások használata már mind a kormányzatban, mind a vállalati szférában elérte azt a szintet, amely megfelel az „informatikai olvasástudás” alapállapotának, e területeken tehát inkább ügyfajta minőségi átalakulás várható.

A mind professzionálisabb pénzügyi-számviteli rendszerek és a velük együtt járó nagyobb pénzügyi feyelem megkövetelik a menedzsmenttől azt, hogy amikor fejlesztésbe fog, akkor az olyan legyen, amely az üzleti eredményességet érdekében, mérhetően fokozni tudja. Természetesen ezek az állítások túlságosan általánosnak, mindig lesz olyan cég, ahol ezek az állítások már két éve igazak voltak, és lesznek olyanok, amelyeknél még két év múlva sem lesznek igazak. A Synergionnál kialakított álláspont szerint a vállalatok nagyobb részénél megfogalmazódott vagy a közeljövőben megfogalmazódik a megközelítésmód ilyenfajta váltásának az igénye.

A cég intenzíven dolgozik azon, hogy a hatékonyságnövelő eszköz-ként kínált informatikai megoldásokkal bemutassa, milyen típusú költségeket lehet a cég működése során megtakarítani, milyen időket lehet lerövidíteni, hogyan lehet növelni a raktárgazdálkodás, a pénzügyi rendszer hatékonyságát. Számukra a hatékony informatika azt jelenti, hogy a technológiai kínálat teljessé válása után a hangsúly az informatikával elérhető haszonra kerül át. A feladat az, hogy a meglévő informatikai megoldásokból hatékony összeállítás készüljön. Ennek a munkának a keretében szeretnék minél jobban megérteni ügyfeleik üzleti modelljeit, mert az őket leginkább zavaró problémákról csak tőlük értesülhetnek. Másrészt pedig erősen dolgoznak azon, hogy az általuk kínált megoldásokat ne a technológia, hanem az üzlet és az üzleti élet versenyképességét fokozó oldaláról mutassák be.

A Synergion a tágabb értelemben vett kommunikáció tulajdonképpen információmenedzsment területén látja a legtöbb javítható és gyorsítható folyamatot. Ebben benne van – a távközlés liberalizálása után a telefonforgalom költségeinek csökkentését eredményező és rohamosan terjedő – IP alapú eszközök és megoldások alkalmazása is, de bekerülnek olyan csomagok is, amelyek a nem IP alapú rendszerek számára is kínálnak költséghatékony megoldásokat. A kiterjedt fő-kvagy telephely-hálózattal rendelkező cé-

geknel szintén az IP-telefonia köré lehet felépíteni a telephelyek közötti kommunikációt, konszolidálva az adat-, a hang- és esetlegesen a képforgalmat. Ezen belül az irodai élet tekintetében a levelezésen túl is jelentős megtakarítások lehetőségét látják. Bár a papírmentes iroda túlságosan távoli célnak tűnik most, de egy többgenerációs tervezésben fontos tényező lehet. A közvetlen cél a minimális papírfelhasználású iroda kialakítása lehet, s ennek része például a folyamatok optimalizálása is. A fogadókézségnek olyan szintre kell eljutnia, ahol a közvetlen informatikai feladatokon kívül a projekt évei a vállalat vezetőinek bizalmát, a projekteknek közelebb kerülését a megfelelő minőségű és terjedelmű dolgozó oktatás is. Nagyon komoly megtakarítási lehetőségeket látnak a vállalatirányítási rendszerek piacán, annak eredményeként, hogy napi vagy heti frissítéssel lehet látni a cég raktárkészletét, költségeit, valamint a hatékonyságszámjait reprezentáló pénzügyi-számviteli mutatókat. Egyre komolyabb az igény a döntéshozókat támogató rendszerek, adattárházak és általánosan az online elemzések iránt. Ez a terület – amikor a nagymennyiségű adatból kell az ügyfelek vásárlási szokásaira és általános viselkedésére jellemző következtetéseket levonni – mindenképpen nagy növekedés előtt áll Csakó Ferenc szerint. Végül, de nem utolsósorban az informatikai rendszerek üzemeltetésének hatékonyságát érdemes megvizsgálni. Amikor kialakulnak ezek a rendszerek, akkor jellegzetesen egy túlnövekedett, adott esetben kevésbé hatékony üzemeltetési rend és

optimálisnak korántsem nevezhető informatikai környezet alakul ki. E folyamatok és infrastruktúra egyszerűsítése, szabványosítása adott esetben erre szakosodott vállalkozások bevonásával, az üzemeltetés átadásával valósítható meg, s ez hatékonyságnövelő eszköz lehet.

Van egy olyan speciális terület, amelynél a lassú terjedésnek egyértelműen nem műszaki okai vannak – ilyen például a videokonferencia. Határozottan állítható, hogy a vele elérhető megtakarítások bebizonyíthatóan jelentősek, költségei a beruházástól függően akár másfél-két év alatt megtérülnek. Csakó Ferenc szerint e rendszerek terjedésének inkább kulturális akadályai vannak. Saját esetüket hozta fel példaként: a leányvállalatokkal való optimális kapcsolattartás céljából most helyezi üzembe saját videokonferencia-rendszert, náluk ugyanis sokkal kevésbé évezi ellenérvés az a rendszert, amely a telefontól lényegesen személyesebb, bár nem ér fel egy személyes találkozással.

Vizsgálaton sok más céghez hasonlóan, illetve némelyikkel közösen intenzíven dolgoznak speciá-

lis kérdőívek, kérdéslisták összeállításán: a Synergion ügyfeleinek ezeket kell megválaszolniuk azon területek meghatározása érdekében, amelyek az informatika jelentősebb használata érdemi javulást hozhat. A szaktanácsadókat viszont nem lehet kérdőívekkel helyettesíteni, nincs olyan rendszer, amely automatikusan fel tudná mérni a recepció munkájának hatékonysági szintjét, olyan sincs, amely az ERP rendszer más rendszerekkel való integráltsági szintjét megítélné. Módszertanok és segédeszközök léteznek ugyan, de azt a fajta együttműködést, amely az ügyfél problémáit, piaci helyzetét is értő, ismerő tanácsadó és a cég között megvalósulhat, nem pótolhatja semmi.

Révész Gábor

Első a biztonság

Az informatikai rendszerek biztonsága önálló üzletágá nőtt ki magát, ezért a Synergion is kínál ilyen megoldásokat ügyfeleinek. Erről Pályi Zsolt Leventével, a cég informatikai biztonságért és rendszerfelügyeletért felelős részlegének vezető tanácsadójával beszélgettünk.

Az elektronikus kereskedelem, az internetes üzlet ugyanúgy biztonsági eljárásokat és elemeket igényel, mint a hagyományos, az évszázadok alatt kialakult közigazgatás és üzletmenet. A Synergion szakértője szerint itt erős a párhuzam az analóg és a digitális világ között. A legtöbb hagyományos biztonsági elemnek van elektronikus megfelelője. Napjainkra az informatikai biztonság átfogó megoldásaként a PKI (Public Key Infrastructure) rendszerek terjednek el és váltak széles körben elfogadottá. Az elnevezés kicsit megtévesztő, mert a PKI többféle technológiát magában foglal, hibrid rendszer. Alkalmazza mind a titkos kulcsú szimmetrikus, mind a publikus kulcsú aszimmetrikus (PKI) módszereket és algoritmusokat, ez utóbbi, a névadója jelenti az erősséget, mert lehetővé teszi a felek előzetes kulcsmegosztás nélküli biztonságos kommunikációját.

Az alkalmazás oldaláról vizsgálva a PKI rendszer elemeit, azok megfelelnek az analóg világ elemeinek, így például a digitális igazolványnak (certifikate) ugyanaz a funkciója, mint a személyi igazolványnak, a digitális aláírásnak – amely formájában egy hosszú szám – pedig ugyanaz, mint a hagyományos aláírásnak, pecsétnek. Megegyeznek a biztonsági funkciót lehetővé tevő tulajdonságaik is: a digitális igazolványt csak a megbízott hatóság állíthatja ki, a digitális aláírást pedig csak a tulajdonos készítheti el, hamisíthatatlan, lemosolthatatlan stb. A digitális világ megoldásai bizonyos szempontból erősebbek, más szempontból gyengébbek a hagyományosnál.

Egy teljes PKI rendszertől négyöt alapvető funkciót várunk el:
 ♦ biztosítsa az adatok integritását, vagyis az adat sértetlenségét.

(Folytatás a VI. oldalon)

Új rendszerek a kapuk előtt

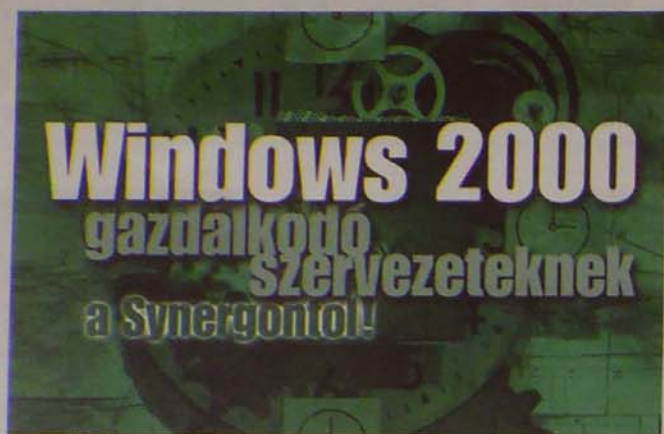
A tipikus rendszerintegrátor, így a Synergion is, bár készíti az ügyfél igényeinek megfelelő, egyedi szoftvereket is, de alapvetően „hozott anyagból” dolgozik, vagyis a más szoftvergyártók termékeiből építkezik. Ezért szoros kapcsolatban kell lennie velük, bízniuk kell a termékeikben és abban, hogy a gyártó a valódi üzleti problémáknak megfelelő szoftvereket fejleszt a jövőben is. A Synergion egyik kiemelt partnere a Microsoft, a cég üzleti szoftvereiről és az üzleti informatika jövőképeiről beszélgettünk Vityi Péterrel, a magyar képviselő vezetőjével.

(Folytatás a III. oldalon)

A Computerworld Számítástechnika Synergion Napok 2001 mellékletének elkészítésében közreműködtek:

Feladás szerkesztője: Szabó Andrea
Szerkesztője: Varga János
Tervezőszerkesztője: Papp Gyula
Feladás kiadója: Biro István,
 az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft. ügyvezetője

W 2 K



A Windows 2000 operációsrendszer-család által nyújtott megbízhatóság és biztonság, valamint a Synergon szaktudásának és tapasztalatának együttese olyan rendszereket garantál a felhasználóknak, amelyek megfelelnek az új érvet-rendben Internet/intranet alapon szerveződő, egyre inkább globalizálódó „e-világ” követelményeinek.

10 érv, amiért a Microsoft Windows 2000 bevezetéséhez a Synergont érdemes partnereként választani:

1. Közel húszfős szakembergárda a legmagasabb Microsoft-minősítésekkel (MCSE és MCSD)
2. Sokéves, kiemelkedő tapasztalat a Microsoft BackOffice rendszerek implementálásában
3. Lehető legszélesebb tudás a Microsoft Beta programja, tanfolyamok, konferenciák és gyakorlati tesztek hosszú sora után
4. Hálózati biztonsággal foglalkozó tapasztalt szakembereink támogatása
5. Microsoft Windows 2000 platformon komplett üzleti megoldásokat is kínálunk
6. Fejlesztőink hatékony segítsége speciális Windows 2000 integrációs feladatok megoldásához
7. Windows 2000 bevezetést követő folyamatos támogatás nagy létszámú szakértői és szervizcsapattal – a Synergon Hivatalos Microsoft Támogatóközpont (MCSC)
8. Igény szerinti optimális licenckonstrukció minden felhasználónak, ingyenes tanácsadással
9. Az üzemeltetésre teljes outsourcing lehetőségek
10. A Synergon Hivatalos Microsoft Oktatóközpont (CTEC)



SYNERGON
A megoldásszállító.

Ügyfeleink már ismerik az elektronikus üzlet előnyeit.

Synergon Informatika Rt. • 1047 Budapest, Baross utca 91-95.
tel.: 399-5500 • fax: 399-5599 • e-mail: microsoft@synergon.hu • www.synergon.hu/microsoft



Utánpótlás-támogatás

A Cisco Hálózati Akadémia (Cisco Network Academy, CNA), mint oly sok más program, az Egyesült Államokban indult, de közel sem azzal a céllal, amivel jelenlegi formájában működik. A cél olyan oktatási intézmények hálózatalkotásának segítése volt, amelyeknek vagy nem volt hálózati rendszermérnökük, vagy nem rendelkeztek megfelelő képzettséggel – világít rá cégé oktatási tevékenységének kezdeteire Papp István hálózati menedzser. A program keretében a Cisco bemutatta, miként lehet helyi és nagy területi hálózatokat létrehozni.

A visszajelzések alapján kiderült, hogy a programban sokkal nagyobb érték rejlik, mint ahogy az induláskor gondolták – csak éppen kicsit át kell írni a tananyagot, és szélesebb, nemzetközi diákkör számára kell hozzáférhetővé tenni. A CNA jelentősége többek között abban rejlik, hogy hozzájárul az informatika területén immár krónikussá vált munkaerőhiány leküzdéséhez. Becslések szerint Magyarországon 2003-ban az informatikai pozícióknak 34 százaléka marad betöltetlen, ha addig nem oldódik meg a szakember-utánpótlás.

A tananyag átdolgozásának és az akadémia nemzetközivé tételének eredményeként négy-szemeszteres kurzus jött létre, szemeszterenként 72 órányi tananyaggal. A tananyag egyébként IP alapú általános hálózati alapismeretekből áll, azaz nem Cisco-specifikus technológiai képzésről van szó. Jólehet a programnak egyaránt része az elmélet és a

biztosítják az adminisztrációs munkát, s rajtuk keresztül bonyolódik le a kapcsolattartás.

Az anyagilag kifejezhető, kézzelfogható támogatás a laboratóriumi csomagban nyilvánul meg, ennek értéke listaáron 20 ezer dollár. A regionális akadémiák számára a Cisco biztosítja a laboratóriumi eszközkészletet saját költségvetéséből, a helyi akadémiákat pedig részben a Cisco Systems Magyarország látja el laboratóriumi csomagokkal – eddig ötöt helyeztek ki –, részben az üzleti szféra járul hozzá az oktatás feltételeinek biztosításához. A vállalatok egy alapítványba fizetik be hozzájárulásukat, ez az alapítvány szerzi be a laboratóriumi eszközöket. A másik, anyagilag kifejezhető, de kevésbé kézzelfogható támogatás a tananyag rendelkezésre bocsátása, ennek a szellemi tulajdonnak az értéke 160 ezer dollár – s ehhez még hozzájön a fordítás költsége. Kezdetben egyébként angol nyelven folyt az oktatás abban a kisszámú iskolában, ahol a programot elindították, s a diákok ma is választhatják az angol nyelvet. Végül is a Cisco azért döntött a magyarítás mellett, hogy az ország angolul kevésbé vagy nem tudó régióiban is hozzáférjenek a diákok a tanúshoz. Nem beszélve arról, hogy a programban középiskolások is részt vehetnek, s e körben még nem általános a megfelelő szintű szakmai nyelvismeret.

A Synergon mint a magyarországi informatikai piac meghatározó szereplője felismer- te, hogy neki is nagy szüksége van informati-



Cisco Akadémia: diplomaosztás

gyakorlat, a hangsúly természetesen a gyakorlati képzésen van. A cél ugyanis az, hogy amikor a diák az akadémia elvégzésével megszerzi a Cisco Certified Network Associate (CCNA) minősítést, gyakorlati ismereteivel azonnal el tudjon helyezkedni az informatikai munkaerőpiacon. A gyakorlati képzést az úgynevezett hálózati akadémiai laboratóriumok biztosítják.

Hazánkban a Cisco két és fél évvel ezelőtt mutatta be az oktatási programot. Az első leküzdendő akadályt a tananyag magyarítása jelentette. Ez most érkezett utolsó fázisába, azaz a négyből már három szemeszter teljes egészében elérhető magyarul. Ezután következett az országos hálózat kiépítése; ennek során a Cisco arra törekedett, hogy Magyarország egész területén legyen végzős CNA-diák. Kezdetben csak Budapesten folyt oktatás, ma már számos vidéki nagyvárosban összesen 20 akadémia működik. A program több szintre tagolódik. Legfelül helyezkedik el a Cisco Academy Training Center (CATC), ez lényegében olyan oktatóközpont, amely az alatta lévő szint, a regionális akadémiák felkészítését végzi. A regionális akadémiák szinten olyan nagyobb, főként felsőoktatási intézmények találhatók, amelyek nemcsak diákok képzésére vállalkoznak, hanem adminisztratív és egyéb gyakorlati módon támogatják a harmadik, utolsó szintet. Legálul helyezkednek el a helyi akadémiák. Ideális esetben minden regionális akadémia tíz helyi oktatási egységet kell menedzselnie, ezek gondoskodnak a helyi akadémia tanárainak kiképzéséről,

kai szakemberekre, s ezen belül jól képzett hálózati szakértőkre. Számára is előny tehát a CNA-k működése; az, hogy minél több képzett végzős kerüljön ki minél több akadémia-ról, így a program támogatásáról határozott – mondja Papp István. A Synergon olyan formában ajánlotta fel támogatását a Cisco Systems Magyarországnak, hogy az idén megrendezendő Synergon Napok részvételi díjaiból befolyó bevételt teljes egészében az akadémiahálózat bővítésére fordítja. Az összeg, előzetes számítások szerint, két hálózati akadémia csatlakozását teszi lehetővé.

A Synergon egyébként a legrégebbi hazai partnere a Cisco-nak. A cég egyik jogelődje az Optotrans még a kilencvenes évek legelején elkezdte forgalmazni a Cisco termékeit – abban az időben ráadásul még a Cisco Systems Magyarország sem létezett. A hosszú évek során szoros együttműködés alakult ki a két vállalat között, s ez ma már számos technológiai területre terjed ki. A Synergon élen jár azoknak a technológiáknak az alkalmazásában, amelyeket a Cisco stratégiai fontosságú termékeknek tekint. Ezek közé tartozik például az AVVID (Architecture for Voice, Video and Integrated Data); ennek az architektúráknak része egyébként a Cisco ugyancsak stratégiai fontosságúnak tartott IP-telefoniamegoldása is. E körbe tartozik a szintén IP alapú ügyfélközpont-megoldás vagy CDN-termékek (Content Delivery Networking). Említtést érdemelnek még a vezeték nélküli hálózati termékek, az optikai megoldások – például a DVD-M-rendszerek. Ezekkel kapcsolatban a Synergon komoly összegeket fektetett szakembereik kiképzésébe.

A Cisco a Synergont, annak környező országokban eszközölt akvizíciói miatt, regionális partnereként is kezeli. Ezen azt kell érteni, hogy a Cisco Professional Services szervezetével együttműködve olyan regionális projektekbe szeretnék bevonnai a Synergont, amelyek elsősorban távközlési hálózatok kialakítására irányulnak.

Mártonffy Attila

Új rendszerek a kapuk előtt

Folytatás az 1. oldalról

Ez azt is jelenti, hogy a szoftver-rendszerek átalakulnak, egy cég informatikai infrastruktúrája – számlázórendszer, banki rendszer stb. – nem ér véget a cégen belül, hanem az interneten keresztül kapcsolódik a partnerekhez és az ügyfelekhez. Ez nemcsak lehetőség, hanem kényszerítő erő is a költségesökkentés és az ügyfelek hatékonyabb elérése szempontjából. Ilyen például az internet banking, amelynek a nap 24 órájában „nyitva tartó” bank az eredménye. A mai szoftverek számára az internet egyelőre egy HTML alapú megjelenítő környezet, egy kommunikációs csatorna. A csatornán vagy felületen egy web-hellyel lehet kommunikálni, pedig olykor ennél komplexebb feladatról van szó, több rendszer együttműködését igényelve, ennek tipikus példája az utazásszervezés.

A mai vállalati rendszerek az internet szempontjából szigetek: némileg hasonlítanak a nagygépes korszakra, amikor egy a hozzákapcsolt terminálról az adott gépen mindent meg lehetett csinálni, egy másik gépen azonban semmit. A .Net koncepció szerint az interneten nemcsak a felhasználók kommunikálnak a webhelyekkel, hanem a webhelyek is egymással, ezen keresztül pedig a vállalatok egymással. Az alkalmazásoknak tehát nemcsak a felhasználót (böngészőt) kell kiszolgálniuk, hanem más alkalmazásokat is. Nemcsak adatot kell reprezentálni, hanem adatot kell átadni/átvenni. A megjelenítésnek nem szabad függenie a konkrét eszköztől, lehet az akár egy PC vagy egy mobiltelefon is.

A jelenlegi szoftverek nincsenek felkészülve erre. A Microsoft szerint a fejlődés következő lépcsőfoka, hogy az alkalmazásokat is az új koncepció szerint kell megírni és felkészíteni az új szolgáltatásokra. Ezekben kulcsszerepe lesz az XML-nek mint egységes adatformátumnak, illetve adatinterfésznek.

Ma még elkülönülnek a cégek közötti (B2B) és a fogyasztóknak való eladást támogató szoftverek. A jövőben ezek szoros kapcsolatban lesznek egymással, mert miközben a felhasználó valamilyen tranzakciót indít a weben, a kiszolgáló alkalmazás ezalatt kapcsolatba lép más cégek alkalmazásaival. Az integrált rendszer mindkét üzleti modellt támogatja.

Az új alkalmazásoknak modulszerűeknek kell lenniük, csak így lehet elkerülni a párhuzamos és felesleges megoldásokat. Erre példa az azonosítás, az autentikáció. Amikor kapcsolódunk egy internetszolgáltatóhoz, akkor oda névvel, jelszóval megyünk be, a szolgáltató azonosít bennünket. Ha ezután belépünk egy elektronikus kereskedelmi oldalra, akkor ott újra azonosítani kell magunkat, és így tovább. Ezt meg lehetne oldani úgy is, hogy csak a szolgáltató azonosít, és a többiek számára ő jelzi az azonosítás eredményét, nem adja át a rólunk szóló információt, csak jelzi, hogy minden rendben. Ez persze fordítva is működne, a szolgáltató a kereskedelmi helyeket azonosítaná/hitelesítené a felhasználó számára. Egy

utazásszervező cégnek például nem kellene foglalkoznia a vevő azonosításával, a bankkártya ellenőrzésével stb. Egy másik példa lehet egy olyan cég, amelyik naprakész térképinformációkat ad a weben más cégeknek.

Ezeknek a követelményeknek elegendő a szoftverek kifejlesztéséhez új koncepció és új fejlesztőeszközök kellene, ez a Microsoft .Net stratégiájának lényege. A fejlesztőknek az új környezetben szintén új szolgáltatásokra van szükségük, s így például nem kell azcalla foglalkozniuk, hogy valaki PC-ről vagy mobiltelefonról éri-e el a weboldalt,

és ha mobiltelefont használ az ügyfél, akkor az milyen típusú, mekkora a kijelzője, és így tovább.

Az új rendszerek elemei közötti kommunikáció lesz az egyik legfontosabb kérdés. A Visual Studio .Net, amely ez év őszén jelenik meg, már támogatni fogja ezt. A .Net kiszolgálócsalád egyrészt a hagyományos BackOffice kiszolgálóknak az új protokollra felkészített változataiból áll – mint az Exchange 2000, az SQL 2000, vagy az ISA Server –, valamint két új termékből: a BizTalk Serverből és a Sharepoint Portal Serverből. A BizTalk Server alapvetően XML adatforrások összeko-

tására, leképezésére és a csoportmunka szervezésére szolgál. Egyéb vállalati szoftvereket, például ERP rendszereket is össze tud fogni, amennyiben van XML interfészük. A BizTalk nemcsak adatkonverziót végez, alkalmazásokat is el tud indítani. Például ha faxot vagy e-mailt kell küldeni egy tranzakciónál.

Azokhoz az alkalmazáshoz, amelyeknek nincs XML interfészük, el kell készíteni a konvertert – az olyan elterjedt rendszerekhez, mint az SAP, nyilván lesznek gyári XML-konvertert modulok.

A Sharepoint Portal Server olyan dokumentumkezelő rendszer, amelynek portálfelülete is van, és nagy dokumentumbázisok kialakításához és weben át való elérésére szolgál, ez kulcsfeladat lesz az internet köz-

ponti világban. Lényegében az Exchange webstore-jának a továbbfejlesztése önálló termékként.

A technológia bonyolultságának a növekedésével nő az olyan külső szakértő cégek, rendszerintegrátorok szerepe, mint a Synergion. Bár például a BizTalk Serverrel programozás nélkül lehet összekapcsolni az XML-re felkészített alkalmazásokat, a szakutadás szerepe ennek ellenére nem csökken, hanem nő, a felhasználók egyre kevesebb feladatot tudnak majd megoldani „házon belül”. Ilyen például a biztonsági rendszer, amelyet már ma is külső szakértő cégre kell bízni. A folytatólagos szakosodás, a követelmények növekedése felértékeli a megbízható informatikai partnereket.

Cs. S.

tel. HUF 26511111

Üzlet és intelligencia

Üzleti intelligencia megoldások a Synergiontól

Az elektronikus üzlet előnye: hatékonyság és nyugalom! Továbbfejlesztés 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 cégenél 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.

SYNERGION
A megoldásszállító.

Ügyfeleink már ismerik az elektronikus üzlet előnyeit.

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



Előterben az infrastruktúra

Számítógéppark, autók, gépek, épületek, kommunikációs vonalak, emberek, szaktudás és még rengeteg dolog együttese, amit egy vállalat eszközkészletének vagy infrastruktúrájának nevezünk. Az elmúlt tíz évben több mint 100 milliárd dollárt költöttek a világon olyan ERP (Enterprise Resource Planning) rendszerekre, amelyek erre az infrastruktúrára épülve a vállalat működését teszik hatékonyá. Olyan rendszer viszont még kevés van, amely magát az infrastruktúra működését jobbítaná meg. E kevesek közül egy a Peregrine Systems.

Hazánkban a nagyobb magyar vállalatok annyi IT-eszközt vásároltak az utóbbi tíz évben, hogy azok nyilvántartása és kezelése mára komoly feladattá vált – tudtuk meg Cseh Balázstól, a Synergion üzletfejlesztési igazgatójától. A nagyvállalatok többsége már üzembe állított valamilyen ERP megoldást, ezek követik és optimalizálják a vállalati folyamatokat. E rendszerek azonban csak a folyamatok optimalizálására törekednek, az infrastruktúra átfogó kezelésével nem foglalkoznak. Az elmúlt tíz évben a világon több mint 100 milliárd dollárt fektettek ERP rendszerekbe. Ma már e rendszerek nemcsak a termelő vállalatok alapfolyamatait optimalizálják, hanem kiterjednek a vállalati folyamatok más területeire is, olyanokra, mint például a készletezés, az ellátási láncok, a tervezés, a kontrolling, a marketing és az értékesítés. Amellett, hogy az ERP rendszerek feladatköre jelentősen bővült, többségük továbbra is a vállalatok elsődleges üzleti tevékenységét helyezi előtérbe, és a költségek lefaragását

a termelt javak vagy szolgáltatások előállításának költségeinek csökkentéséért értelem.

Ehhez képest az iparág lényegesen kevesebb figyelmet fordított az olyan infrastruktúraelemek menedzsmentjére, amelyek nem tartoznak a szorosan vett termelési vagy szolgáltatási folyamatokhoz – állítják az infrastruktúramenedzsmentben utazó, amerikai székhelyű Peregrine Systems szakértői. A legtöbb szervezet infrastruktúrában megjelenő eszközeit (IT-eszközök, épületek, járművek, gépek, berendezések, felszerelések, illetve az emberi szakértelem) a mérlegben szereplő „állószerkezetként” látja és értelmezi csupán. E megközelítéssel nem kevés baj van – állítja Chip Shore, a Peregrine európai üzletfejlesztési menedzsere. Az infrastrukturális beruházások ésszerűsítésével és tervezésével ugyanis szintén költségeket lehet megtakarítani, nem csak az információtechnológia területén, de a cégek autóparkjában, épületeinek üzemeltetésében vagy a szakértelem felhasználásában is. „Tegyük fel,

hogy az egyik PC-nek 200, a másiknak 300 ezer forint a beszerzési ára, és ez alapján mi az olcsóbb változat mellett döntünk. Ha azonban a PC működtetésével kapcsolatos valamennyi költséget (alkatrész, sze-

relési munka stb.) képesek lennénk visszavetíteni az adott eszközre, akkor hamar kiderülne, hogy az olcsóbb eszköz jóval többbe került a cégnek, mint amennyibe a drágábbik került volna” – magyarázta Cseh Balázs. Hasonlóan, az infrastruktúra menedzsmentjére alkalmas eszközzel egy hibabejelentés nagymértékben automatizálható, sőt a hibák előfordulása becsülhető. Noha a fenti feladatokat el tudják látni más eszközök is, a Peregrine képviselője szerint a cég megoldásaiban az üzelmeltetési és a pénzügyi hatékonysági szemlélet egyaránt megjelenik. Megoldásai és többéves tapasztalatuk egyaránt vonatkozik az informatikára és a többi infrastrukturális elemre. Szoftvereik szabványosított menedzsmentfolyamatokat kínálnak

az infrastruktúra egész életciklusára, kezdve a bekerüléstől a leírásig. Az infrastruktúra elemeihez megterületési mutatót (ROI – return on investment) rendelnek, valamint gyakorlati tapasztalataikat hozzáfűzik az infrastruktúraelemek kezeléséhez. Kérdés, hogy mennyire igényeljen ilyen típusú menedzsmenteszközökkel a magyar piac. Chip Shore szerint a régióban komolyabb érdeklődés mutatkozik termékeik iránt – első körben az IT-eszközök területén, mivel ezek vásárlása folytalan a legnagyobb ütemben az elmúlt években, és ezek mellett az eszközök mellett még mindig kevés a menedzsment ellátó szakember. Cseh Balázs szerint a Peregrine eszközeivel az eddigieknél jóval átfogóbb erőforrás-igény-becslést és hatékonyabb üzelmeltetést lehet végezni az infrastruktúra már említett területein.

Amint azt Cseh Balázstól megtudtuk, a Peregrine erősíteni akarja pozícióit a régióban, ezért a szokatlan partneri együttműködésnél szorosabb kapcsolatokat épít ki a közép-kelet-európai országokban (jelenleg Lengyelországban és hazánkban vannak élő megállapodások). Chip Shore kiemelte, hogy a partnerkapcsolatoknál sokkal erősebb kapcsolatot szeretnének kiépíteni a Synergonnal: az üzlet felállításához bármilyen segítséget, szakértelmet, szoftvert készek megadni. Már dolgoznak a Peregrine szoftvereinek bevezetésén a Synergonnal is, ugyanis egy átfogó megoldás az infrastruktúramenedzsmentre a Synergion forráskihelyezési tevékenységét is támogatja.

Kelemen Zoltán

Mit tud a Peregrine?

A cég szerint az infrastruktúramenedzsment körébe tartozik az összes eszköz (emberek, berendezések, gépek, járművek) nyomon követése és felügyelete. Felügyeletlen az infrastruktúra életciklusának optimalizálását értik, a megvásárlástól vagy bérbeviteltől a leírásig. Rendszereik igyekeznek minél szélesebb körben információt gyűjteni a vállalat eszközeiről: a szokásos adatokon kívül (felhasználó, sorozatszám, hely, típus stb.) gyűjlik az eszköz költségadatait, javításait, történelmét, felhasználóit – egyszóval mindent.

A Peregrinnek jelenleg két fő termékcsoportha van. Az eszközfelügyeletet ellátó AssetCenter felügyeleti részében gyűjtik az eszközök vételi költségét és

a használat közben felmerült költségeket későbbi becslések, illetve összehasonlítások céljából.

A Peregrine Systems másik nagy termékcsoportha, a ServiceCenter az infrastruktúra teljesítményét fokozó szoftverekből tevődik össze.

A ServiceCenterbe tartozó modulok bejövő hívásokhoz társítják a megfelelő eszközöket, és bővítik az eszköz történelmét. A problémafelügyeleti eszközök naplózzák a hibákat, és gondoskodnak arról, hogy a hibajavítás mielőbb megtörténjen. A problémakezelés tudásmenedzsment-eszközzel egészül ki, ezek a múltbeli tapasztalatok felhalmozásával és általánosításával igyekeznek gyorsítani a problémakezelést.

Béhatolás megelőzés a Symantectől

A hackerek, szabótorok és cyber bűnözők mostantól új hobby után nézhetnek! A Symantec Enterprise Security távol tartja őket rendszerétől! Az új technológia biztosítja teljes hálózatát: a szervereket, a távoli felhasználókat, a webes alkalmazásokat és az asztali gépeket egyaránt. A Symantec a szolgáltatást és a tudást összehangolva teszi biztonságossá számítástechnikai környezetét. További információkat találhat a www.symantec.hu vállalati megoldások oldalán.

Projektrendszerű felépítéssel

Ma már alapigazság, hogy egy komoly informatikai vállalkozás életében meghatározó szerepet játszanak a szolgáltatások. Ezeknek egyik nagyon komoly szeletét jelentik a támogatási szolgáltatások, hiszen ha ezek körül valami gond van, enyhébb esetben „csak” az ügyfél végfelhasználói nem tudnak hatékonyan dolgozni, rosszabb esetben az ügyfélvállalat üzletmenete is végzetesen csúszhat.

A Synergonban a támogatási (support) divízió három fő területre összpontosít, tudtuk meg *Reguly Zoltán*-tól, a divízió igazgatójától. Ezek az Intel processzoros számítógépek (asztali rendszerek és kiszolgálók); a Unix-rendszerek (elsősorban Sun és IBM platformokon); illetve a cég egyik fő tevékenységéből adódóan a Cisco hálózati eszközök, egészen a legnagyobb teljesítményű, távközlésben használatos berendezésekig. Negyediként ezekhez még hozzá

A Support divízió másképp épül fel, mint a Synergon többi divíziója: nem üzletág, hanem projektorientált felépítésű, és tevékenysége átfogja, kiegészíti az összes többi divíziót. Alapja egy telefonos támogatóközpont (help desk), ez fogadja az ügyfelek összes hibabejelentését, és első szintű támogatásként igyekszik is megoldani. Természetesen a help desk folyamatosan működik, értelemszerűen a nappali órákban nagyobb létszámmal. Érdekesége ennek a help desknek – említi *Reguly Zoltán* –, hogy a Synergon belső informatikai problémáit is ez kezeli. Ha a támogatási csapat nem tud

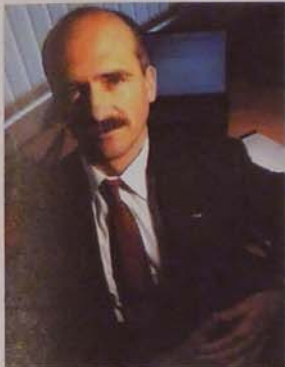
megbirkózni egy problémával, az továbbítja a következő szintre, magasan kvalifikált, az adott területre specializálódott szakemberekhez. Ők már rendszerint az adott üzletághoz tartoznak (például Oracle-vagy SAP-szakértők), olyanok, akiket nem lenne érdemes a támogatási csapatban foglalkoztatni, hiszen az ő szintjükre viszonylag ritkán kerül a felhasználó gondja. Létezik egy harmadik szint is: ha olyan problémával találják szembe magukat, amelynek megoldásához a gyártó javítása, fejlesztése szükséges, akkor az ügyvezető gyártói „forró dróthoz” fordulnak. „Nagyon magas

szintű szervízszerződéseink vannak a hardver- és szoftvergyártókkal, s ezek révén maximális támogatást kapunk a rendszerek kiszolgálásához”, mondja a divízió vezetője.

A projektrendszerű szervezeti felépítésnek az erőforrás-kihelyezés kapcsán jut nagy szerep. Ha mondjuk hálózat- vagy szerverfelügyeletre köt outsourcing-szerződést a Synergon, akkor létrehoz egy önálló projektszervezetet, s ennek tagjai lesznek mindazok a szakemberek, akik a rendszer hatékony kiszolgálásához szükségesek. A továbbiakban ők ennek az egy rendszernek a kiszolgálását végzik, összhangban a help deskkel és a szervízesapattal (field services); utóbbiak feladatkörébe tartoznak a tényleges kiszállások és az esetleges hardverjavítások.

Az erőforrás-kihelyezéssel kapcsolatban *Reguly Zoltán* fontosnak tartotta megjegyezni, hogy a sikeres outsourcing az ügyfélcégek részéről a hardverek-szoftverek, valamint a folyamatok szabványosítását is megköveteli. Arról pedig szó nincs, hogy az ügyfél informatikai felelőssége válna meg: megszabadulnak a napi rutinfeladatoktól, és több idejük marad a stratégiai kérdések megválaszolására, az üzleti céloknak az informatika nyelvén való lefordítására. Egy erőforrás-kihelyezési projekt sikere egyebek mellett abban is lemérhető – tette hozzá beszélgetőpartnerünk –, hogy a jó együttműködés hatására elmosódik a határ a szolgáltató és az ügyfél szakemberei között.

Sch. A.

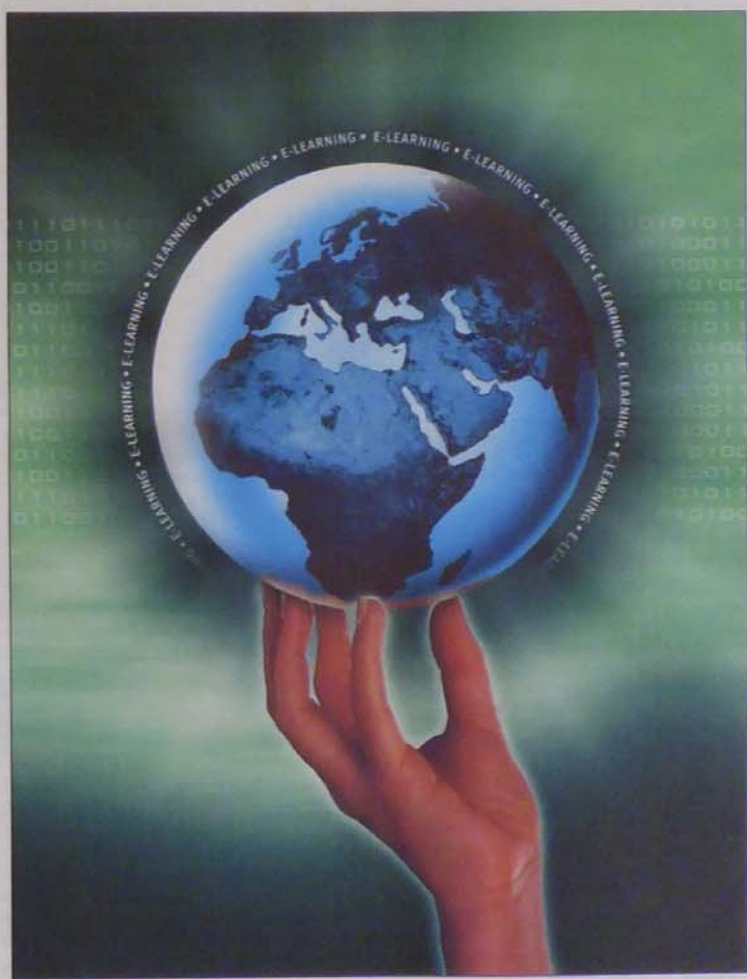


Reguly Zoltán

kell venni az alkalmazások támogatását is, ami az irodai programcsomagok hibaelhárításától a vállalatirányítási rendszerekig nagyon nagy kört ölel fel.

Ezek a területeken a támogatási szolgáltatásoknak természetesen több szintje van. A legegyszerűbb az, amikor emeltebb szintű garanciát kínálunk az általuk forgalmazott és üzembe helyezett berendezésekre. A következő kategória az lehet, amikor különböző szintű rendelkezésre állást biztosítanak teljes rendszerekhez. Itt szó lehet garantált határidejű hibaelhárításról (például, hogy két órán belül megkezdik és újabb két órán belül befejezik a hiba elhárítását) vagy háttér-eszközpark biztosításáról. Ez utóbbi esetben a Synergonnal rendelkezésre áll az eredetivel funkcionálisan vagy mindenben megegyező rendszer, és ha a munkahelyet valamilyen elemi csapás éri, akkor a tartalékrendszer veszi át annak szerepét. Végül – folytatta *Reguly Zoltán* – a Synergon erősen fókuszál a forráskihelyezésre (outsourcing) is, vagyis az informatikai berendezések részleges vagy teljes üzemeltetésére; ebben az esetben az, hogy a berendezések ténylegesen kinek a tulajdonában vannak, már „csak pénzügyi részletkérdések” minősül. A konstrukció hibamentes működésének elengedhetetlen feltétele egyebek mellett egy óriási, több száz millió forint értékű tartalék eszközállomány, úgynevezett zárt raktárkészlet; ebből használnak, ha egy ügyfélnél azonnal cserélni kell valamit.

A TUDÁS HATALMA • THE POWER OF KNOWLEDGE • A TUDÁS HATALMA • THE POWER OF KNOWLEDGE • A TUDÁS HATALMA • THE POWER OF KNOWLEDGE



SYNEU™ E-LEARNING

Rendszerintegráció

Ügyfélre parameterezett, komplex e-learning rendszer bevezetése.

Oktatás

A Synergon Education oktatási programjai e-learning megoldáson alapulnak.

Tartalomkészítés

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

Infrastruktúra hosting

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

Tartalomszolgáltatás

E-learning portálunkon keresztül elérhető tartalomszolgáltató partnereink.

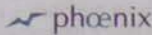
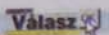
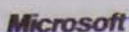
SYNEU™

SYNERGON EDUCATION E-LEARNING RENDSZER

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



Synergon Education • 1139 Budapest, Váci út 99. • Tel.: 288-7040, fax: 288-7041 • oktat@synergon.hu • e-learning@synergon.hu • www.synergon.hu • www.synergon.hu



Hogyan tudja kihasználni a "Hálózati Világ" internetes szolgáltatásait?

Egyszerűen.

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



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

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

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

CISCO SYSTEMS

 EMPOWERING THE
 INTERNET GENERATION™

"Az asszisztensem mostanában szerint nyereregben vagyok"



Ügyfeleink már ismerik az elektronikus üzlet előnyeit: hatékonyság és nyugalom! Továbbfejlesztés a vállalati folyamatok és az információforgalom racionalizálásával, az adminisztráció és a kommunikáció hatékonyságával, a termelékenység növelésével és a költségek csökkentésével – az egyre erősödő versenyben.

Am mindez nemcsak technológia kérdése! Mert a munkatársak az elektronikus gazdaság korszerű eszközeit

alkalmazva maguk is pontosabbá, eredmény-centrikusabbá és hatékonyabbá válnak. Ha valaki, akkor ők tudják igazán: az integrált üzleti megoldás nem pusztán fejlett technológiák összekapcsolása az eredményesség érdekében, hanem valóságos szemléletváltás, amelynek az eredménye pontosabb kommunikáció, hatékonyabb teljesítmény és – nyugalom.

Igy bármilyen bonyolult feladattal álljon is szemben,

Őn mindig nyeregben fogja érezni magát. Mert az elektronikus üzlet elsősorban a fejekben teremt rendet, és legelső alkalmazói válnak az „új gazdaság” zászlóvivőivé.

SYNERGON
A megoldásszállító.

Ügyfeleink már ismerik az elektronikus üzlet előnyeit.

Synergon Informatika Rt. ■ 1047 Budapest, Baross u. 91–95. ■ Tel.: 399-5500 ■ Fax: 399-5599 ■ E-mail: info@synergon.hu ■ www.synergon.hu

Referenciáink: AB-Aegon Rt. ■ APEH ■ Budapest Bank Rt. ■ Budapesti Értéktőzsde ■ CA-IB Értékpapír Rt. ■ DÉLTÁV Rt. ■ Digitel 2002 Rt. ■ EGIS Gyógyszergyár Rt. ■ Generali-Providencia Rt. ■ GTS Magyarország Távközlési Kft. ■ Magyar Villamos Művek Rt. ■ MAL Rt. ■ MATÁV Rt. ■ MOL Rt. ■ Paksi Atomerőmű Rt. ■ Pannon GSM Rt. ■ Primagáz Rt. ■ Shell Hungary Rt. ■ SVT-Wamsler Rt. ■ Szerencsejáték Rt. ■ Szociális és Családügyi Minisztérium ■ GE Lighting Tungstram Rt. ■ WESTEL 900 Rt.

