

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 16. SZÁM 2001. ÁPRILIS 17. ÁRA: 250 FORINT

Ellentmondásos törvény

Az európai internetszolgáltatókat tömörítő EuroISPA attól fél, hogy az Európa Tanács elfogadja a számos ellentmondással terhelt egyezményt a cyberbűnözés megelőzéséről és üldözéséről. Korábban napvilágot láttak olyan híresztelések, hogy az iparági lobbisikeresen megfúrta az egyezményt, mert elfogadása esetén súlyosan rontaná az ipar és a törvényhozók kapcsolatát. A jelenleg 25. változatában tárgyalni javasolt az internetes bűnök kivizsgálásának kereteit határozza meg. Egyes EU-illetékesek szerint a tervezett egyezmény több ponton is ellentmond a hatályos európai jogszabályoknak. Az elektronikus kereskedelemmel foglalkozó direktíva például megtiltja az adatforgalom általános felügyeletét, míg az egyezmény ezt a lehetőséget nyitva hagyja a jövőre nézve. Az Európai Bizottság egyes osztályai is megosztottak a kérdésben: a belső piacért és az informatikai társadalomért felelős osztály szerint mindent meg kell tenni a technológia fejlesztéséért, míg az igazságügyi és a belügyi osztály a bűnüldözés szempontjait helyezi előtérbe. Az EuroISPA legfőbb kifogása az egyezménnyel szemben az, hogy nem elég világos, például a vállalatok felelősségének kérdésében. Az egyezmény szerint a szolgáltatóknak lehetővé kell tenniük, hogy a hatóságok lehallgassák az adatforgalmat; az viszont sehol sincs meghatározva, mit kell érteni adatforgalom alatt. Hasonlóképpen tág a „szolgáltató” meghatározása is: ide tartozik minden olyan természetes vagy jogi személy, aki számítógéppel nyújt szolgáltatást, illetve bármely intézmény, amely ilyen szolgáltatáshoz adatokat tárol. (IDGNS, Brüsszel)

Lecke-könyv
Mondja el, milyen osztályzatot adna cikkeinkre!

www.szamitastechnika.hu



Előterben a rés piacok

Számos vállalati e-kereskedő jelentett kedvezőtlen pénzügyi eredményt az idei év első három hónapjára. Egyesült államokbeli elemzők szerint ideje, hogy a szállítók végre ráébredjenek: a hangsúlyok egyre inkább eltolódnak a szűk, privát vállalati piacok irányába, és ezzel párhuzamosan a vállalatok egyre megfontoltabban bálnak az informatikai célú kiadásokkal. Legutóbb az Ariba került reflektorfénybe, amikor elbocsátásokat és negatív pénzügyi eredményt jelentett be. Együttal azt is nyilvánosságra hozta, hogy le kellett állítani az Agile Software akvizícióját, amelyről még január végén döntöttek. De a B2B-piac más szereplői is (Art Technology Group, BroadVision és SynQuest, Commerce One, i2 Technologies, WebMethods) lehangelő üzleti negyedévet zártak. Austin Whitehead, a Connecticut állambeli Stamfordban működő

GartnerGroup elemzője szerint az Agile felvásárlásának meghiúsulása talán ráébreszti a vállalatközi e-kereskedőket arra, hogy célszerű, mi több, ajánlatos az alaptevékenységre összpontosítani. A bonyolult, többszörös felvásárlások nemhogy nem erősítik, de határozottan gyengítik piaci pozíciójukat. Az összetett akvizíciók révén ugyanis pontosan attól a lehetőségtől – jelesül a rés piacok nyújtotta üzleti potenciáltól esnek el – amely eddig vitathatatlanul előre vitte őket. Peter Dupre, a brocktoni W. B. Mason irodaszer-szállító vállalat informatikai főnöke az elemzők többségével ért egyet. A W. B. Mason az elmúlt évben jelentősen visszafogta információtechnológiai kiadásait, és kedvezőtlen tapasztalatokat szerzett, amikor nyilvános vállalati e-kereskedési piacokon próbálta meg értékesíteni készletének egy részét.



John Bermudez, a bostoni AMR Research elemzője szerint azonban az Ariba példája egyáltalán nem általános: nincsen szó sem átalakulásról, sem arányeltolódásról a B2B-piacon. Az Ariba olyan belső nehézségekkel küzd, amelyeknek semmi köze az üzleti környezet változásaihoz. A vállalati elektronikus kereskedelem felszálló ágban van; valójában a leggyorsabban növekvő piaci terület. Robert M. Tarkoff, a Commerce One üzletfejlesztési elnökhelyettese azokkal ért egyet, akik a rés piacok

szerepének fontosságát hangsúlyozzák. Tarkoff például abszolút sikeresnek tartja a Commerce One és az e.Scout.com egyéves múltja visszatekintő közös vállalkozását, amely a regionális kisbankoknak segít online beszerzéseik lebonyolításában. A Commerce One közvetlen vetélytársa, a dallasi i2 Technologies éppen most készül belépni a privát elektronikus piacok sorába: májusban nyit TradeMatrix Network néven elektronikus piactérhálózatot New Yorkban, amelyet a vertikális szegmenseknek szán. (InfoWorld)

Vodafone-panasz a Versenyhivatalnál

A Vodafone szeretné megakadályozni, hogy a Vivendi Hungary által használt V-fon név márkanevéként bejegyezzék – derül ki a Magyar Szabadalmi Hivatalhoz benyújtott kérelemből. Ezzel egy időben a mobilátviteli cég a fogyasztók megtévesztése miatt nyújtott be panaszt a Versenyhivatalhoz. Mint a Vodafone képviselői elmondták, korábban megkíséreltek megegyezni a Vivendivel, és csak akkor terelték az ügyet jogi útra, amikor kudarcot vallottak. Szerintük a név megtévesztő jellegét bizonyítja az is, hogy a Vivendi előfizetői több esetben a Vodafone-on „kérték számon” az általuk megrendelt szolgáltatás teljesítését. Led-

nitzky Péter, a Vivendi Hungary vezérigazgató-helyettese kérdésként elmondta, hogy a társaság eddig semmiféle hivatalos jelzést nem kapott az ellene benyújtott panaszról. Egyébként a cégbíróságon bejegyzett V-fon Rt. a Vivendi Telecom koncessziós szolgáltató részvénytársasága, amely 9 primer körzetben 450 ezer vonalat üzemeltet. A szabadalmi joghoz ért jogászok szerint egy adott név cégbírósági bejegyzésének sikeressége önmagában nem jelenti azt, hogy a vállalatnévként engedélyezett név szabadon alkalmazható volna a vállalat által végzett szolgáltatás megismertetésére is. R. G.

Új lapkatechnológia

Olyan lapkakészítési eljárást fejlesztett ki – a hozzá való gyártóberendezéssel együtt – az EUV Industry Consortium, amely 2006-ra lehetővé teheti a jelenleginél is kisebb és tízszer gyorsabb processzorok előállítását. Az eljárás lényege, hogy a jelenleginél rövidebb hullámhosszú, az ibolyántúli tartomány szélső értékeihez közelítő (extreme ultraviolet, EUV) fényt használnak ahhoz, hogy az áramköröket a lapkára marassák. A konzorcium azt ígéri, hogy az erősen ibolyántúli fény segítségével a méretet le lehet szorítani 0,03 mikrométerre, az órajel-frekvenciát pedig meg lehet növelni 10 gigahertze. A gyártóberendezés prototípusát,

az Engineering Test Standet (ETS) közösen fejlesztette a konzorcium, amelynek tagjai közt van a Motorola, az AMD, a Micron Technologies és az Infineon Technologies és az IBM. Az amerikai kutatólaboratóriumok közül részt veti a munkában a Berkeley National Laboratory és a Livermore National Laboratory is. „Ezen már legalább öt éve dolgoznak, és amikor elkezdtek, kevesen hitték, hogy sikerülni fog”, mondta a The Linley Group vezető elemzője. És bár a legfontosabb műszaki problémákat sikerült megoldani, még nagyon sok munka van hátra addig, amíg az új technológia alapján elkezdődhet a sorozatgyártás. (IDGNS, San Francisco)

Bővülő termékínálat

A közelmúltban az osztrák Kapsch AG 74 százalékos részesedést szerzett a szintén osztrák érdekeltőségű Schrack BusinessComban (SBC). A vállalati üzleti kommunikációs piacon működő SBC 1999-ben az Ericssonból vált ki és került a menedzsment tulajdonába. Az új cégbe mind a Kapsch, mind az SBC beviszi saját termékeit és partnerkapcsolatait, így a cég jelentős erőt képvisel majd az osztrák és az európai piacon. A fűzőről és esetleges magyarországi hatásairól Nagy Andrával, a Kapsch hazai leányvállalatának vezérigazgatójával beszélgettünk.

– Az új cég rendkívül széles termékportfólióval rendelkezik, kezdve az Ericsson BusinessPhone-tól a szintén Ericsson MD kommunikációs rendszereken keresztül egészen a Nortel Meridian alközpontjáig, illetve a legkülönbözőbb adatátviteli eszközökig. A meglévő bázisra építve természetes az elmozdulás az integrált hang- és adatátvitel irányába; ez meghatározó vonal az új cégnél. (Folytatás a 10. oldalon)

Harminc százalék

Az Antenna Hungária a Vodafone mögött álló V.R.A.M. Rt. 5 százalékos tulajdonrészének megvételére szóló opció lehívása mellett megvásárolja a Magyar Posta ötszázalékos tulajdoni hányadát. Ezzel a Magyar Posta tulajdonát képező 10 százalékos átkerül az Antenna Hungáriához, amely így 30 százalékot és különleges jogot biztosító szava-

tot tudhat magáénak a V.R.A.M. Rt.-ben. A mostani megállapodás a szükséges hozzájárulások után, várhatóan két hónapon belül lép életbe. A részvényátadás után a V.R.A.M. Rt.-ben 50,1 százalékban a Vodafone, 19,9 százalékban az RWE és 30 százalékban az Antenna Hungária a tulajdonos. R. G.

A hálózatból élő vállalatok esküsznek az APC-re.

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

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

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

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

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

A Smart-UPS megbízható tartalék-tápellátást, a PowerChute plus szoftver segítségével

biztonságos leállítást, a Web/SNMP vezérlési kártyán keresztül pedig távoli vezérlést biztosít.

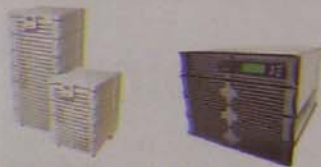
Még ma lépjen kapcsolatba az APC-vel, és tapasztalja meg a "legendás megbízhatóságot".



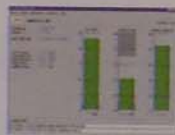
Jellemzők:

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

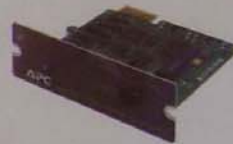
Az APC további megoldásai:



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



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



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



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

APC
Legendary Reliability™

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

Szeretne az APC termékeivel, szolgáltatásaival és akcióival kapcsolatban

hírlvelet kapni e-mailben? Igen Nem

Most elÉszőr lép kapcsolatba az APC-vel? Igen Nem

Vállalkozás típusa: Magánfelhasználó/Otthoni iroda

Kis-/középs vállalat (kevesebb mint 500 alkalmazott)

Nagyvállalat (több mint 500 alkalmazott)

Államigazgatási szerv

Számítógép-viszonteladói/APC-partner

Ingyenes feszültségvédelmi katalógus.

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

IGYEN ezúttal nem kérek ingyenes katalógust, de szeretnék feliratkozni negyedévenként megjelenő hírlvelelők levelezési listájára.

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

E-mail: apcHUN@apcc.com

E-mail: apcHUN@apcc.com Jelszó 63409v

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

APC Magyarország, 1114 Budapest, Könyves György u. 5. II/3.

TARTALOM

PIAC

Akcióban az e-üzlet – (Mártonffy Attila) 4. oldal

Eroforrás-kihelyezés a banki szektorban (Schopp Attila) 4. oldal

Könyvfesztivál nyolcadszor (Csórián Sándor) 6. oldal

Bizottsági igenek és nemek – Az aláírástörvény módosító javaslatáról (Révész Gábor) 6. oldal

Támogatás az ELTE-nek (Mallás Judit) 6. oldal

Így szavaztunk Adatbiztosítás a Kürttől (Schopp Attila) 7. oldal

Teljesült tervek – Ricoh Magyarország (Révész Gábor) 7. oldal

Egyenletes védelem (Mártonffy Attila) 8. oldal

Sun-CRI megállapodás (Schopp Attila) 8. oldal

BMC felügyeleti megoldások SAP-környezetre (Schopp Attila) 12. oldal

Synergion Napok (Sziebig Andrea) 12. oldal

A BI nem csodafegyver (Mártonffy Attila) 12. oldal

Szövetség a Datacenterért (Kelemen Zoltán) 12. oldal

KONFERENCIA

Cisco: partnerekkel a jövőbe (Schopp Attila) 5. oldal

Előtérben a technológia – Intel Developer Forum 2001 (Csórián Sándor) 21. oldal

VEZÉRCIKK

Kertész, leszek, fát nevelék (Sziebig Andrea) 6. oldal

TÁVKÖZLÉS

HÍREK

Szolgáltatás külső erővel (Mallás Judit) 9. oldal

Vezetékes pre-paid (Mallás Judit) 9. oldal

Gyorsít az Infigate (Mallás Judit) 9. oldal

RLL helyett fix GSM (Mallás Judit) 9. oldal

Megújuló Híradástechnika (Mallás Judit) 9. oldal

Rendőrségi Tetrapol (Révész Gábor) 10. oldal

Cél a vállalati piac – Átalakuló EPT (Révész Gábor) 10. oldal

Budapest is bemutatkozott a Tenovis (Révész Gábor) 10. oldal

HARDVER

HÍREK

Táblás játékok – Öt digitálizálótábla tesztre (Krizsán György) 13. oldal

SZOFTVER

Ingyenes levelezők (Kelemen Zoltán) 15. oldal

NÉGY KERÉKEN

HÍREK

Kategórián felül (Mártonffy Attila) 19. oldal

Itt az új Seat Alhambra (Mártonffy Attila) 20. oldal

Kulcsom, kulcsom, mond meg nekem... (Mártonffy Attila) 20. oldal

HÍRHÁTTÉR

Online zenezolgáltatós verseny (Zimányi Katalin) 24. oldal

ÚJ GAZDASÁG

HÍREK

ASPEktusok (Kelemen Zoltán) 25. oldal

Szakíts, ha bírsz! – Távközlési szabadverseny a fővárosban (Mártonffy Attila) 26. oldal

Még csak kevesen vásárolnak – Aktív internetezők Magyarországon (Mártonffy Attila) 26. oldal

Az e-business anatómiája – IQSoft szakmai nap (Mártonffy Attila) 27. oldal

Mekkora a dotcom-baj Magyarországon? (Révész Gábor) 28. oldal

Újdonságok az e-boltban (Révész Gábor) 29. oldal

PÉNZ, PIAC, PROFIT

ELÖZETES 30. oldal

E SZÁMUNK HIRDETÉSEI 30. oldal

A HÉT HÍREI

Európai vizsgálat az Intel ellen

Az Intel licenccpolitikáját vizsgálja az Európai Bizottság; a testület szerint az eljárás a marketingtaktikákra összpontosul. Az Intel megerősítette, hogy az európai versenyhivatal illetékesei valóban érdeklődtek náluk a processzorokhoz való sínarchitektúrák licenclési gyakorlatával kapcsolatban. A Bizottsághoz ugyanis olyan panaszok érkeztek, hogy az Intel visszalépett a Windows alapú számítógépek piacán élvezeti domináns pozíciójával. Az egyik vád szerint nem adta el a szellemi tulajdonát képező sínarchitektúra licenccét olyan PC-gyártóknak, akik a riválisok lapkái beépítették gépeikbe. Az Intel szóvivője további részletek közlése elől elzárkózott, így azt sem árulta el, pontosan milyen kérdéseket tett fel a Bizottság. A testület annyiban bőbeszédűbb volt, hogy elmondta: kérdéseiket több PC-gyártóhoz és viszonteladóhoz is elküldték. Az Intel állítja, hogy eljárásai tisztességesek és törvényesek, a Bizottság pedig – megjegyezve, hogy a vizsgálat még nagyon az elején tart – egyelőre nem talált arra utaló nyomokat, hogy az Intel megsértette volna az Európai Unió versenytörvényeit. (IDGNS, Amsterdam)

Bevásárol az SAP

Megvásárolja a portálszoftvereket fejlesztő amerikai TopTier Software nevű céget az SAP. A német vállalat 400 millió dollárt ad a TopTierért, amely az SAP 100 százalékos tulajdonú leányvállalata lesz; a vételár egyébként hússzorosa a TopTier 2000-ben elért, szerény 20 millió dolláros bevételének. Az ügylet várhatóan már a következő negyedévében lezárul, és az SAP ezzel kapcsolatban 50 millió dolláros

egyszeri költséget számol majd el.

A német szoftveróriás véleményei szerint a TopTier könnyen integrálható lesz a mySAP Workplace termékcsaládba. Ráadásul hozzájutnak az amerikai cég ügyfeleihez (közük van a DaimlerChrysler és a Hewlett-Packard is); így a vállalati portálok piacán könnyebben fel tudják majd venni a versenyt az Oracle-lel és a Siebel-lel. (IDGNS, London)

Kérdéses az XP Bluetooth-támogatása

Újragondolja a Microsoft, hogy a Windows XP operációs rendszernek már az első változatában támogassa-e a Bluetooth technológiát.

Az egyik szóvivő szavai szerint „a tömeggyártásra érett Bluetooth-hardverek hiánya” miatt a Microsoft nem tudja megbecsülni, mikor és milyen formában fogja beépíteni a Bluetooth-támogatást a Windowsba. Szakértők szerint a lépés nem meglepő: amikor egy technológia még gyerekcipőben jár, az operációs rendszerek gyártói rendszerint harmadik felekre hagyják a támogatását. Az USB 2.0 támogatása sem került be kezdetben a Windows XP-be. Ugyanakkor ördögi kör alakulhat ki: a Microsoft hűződozása hátrányosan hat a Bluetooth fejlődésére, mert nehezebb lesz eladni a hardvert, ha nincs hozzá megfelelő rendszerszoftver-támogatás. (IDGNS, San Mateo)

Felügyelt biztonság a középpontban

A felügyelt biztonsági szolgáltatásokban látják a jövő nagy ígértét az RSA Conference 2001 biztonsági kiállításán és tanácskozáson részt vevő cégek. Szakértők szerint – elsősorban az Egyesült Államokban, de lassabban másutt is – mind több cég

számára válik vonzóvá a biztonságos rendszer erőforrás-kihelyezés formájában való működtetése, mert ezzel pénzt és munkaerőt tudnak megtakarítani egy olyan időszakban, amelyet amúgy is az informatikai költségvetések megkurtítása jellemez.

A The Yankee Group szerint az MSSP (managed security service provider, felügyelt biztonsági szolgáltatások) piaca az 1999-es 140 millió dolláros forgalomról 2005-re 2,6 milliárd dollárra nő. Mint egy elemző megjegyezte: „A semmilyen biztonsági rendszerrel még mindig jobb az outsourcingba adott biztonsági rendszer”. Ugyancsak megnőtt a hitelesítő rendszerek fontossága is, hiszen mind nagyobb veszélyt jelent a „személyiség-tolvajlás” és a digitális azonosítók hamisítása. (IDGNS, San Mateo)

Online Oracle konferencia

Az Oracle újabb darabját mutatta be Oracle Technology Network (OTN) fejlesztői hálózatának: az ingyenes online konferenciát, az iDeveloper 2001-et. A már évek óta megrendezett, hagyományos iDeveloper konferencia mintájára az ingyen látogatható online verzióban is több témát lehet nyomon követni; lesz virtuális kiállítóter és továbbképzés XML, Java, SQL módszerekből.

A hagyományos változattal szemben viszont az online konferencia nem zár be néhány nap után, hanem a jelenlegi tervek szerint folyamatosan üzemel majd. A mostani állapotban az iDeveloper 2001 elsősorban a Javát, az XML-t, a SOAP-ot és az Oracle-9i-t állítja középpontba, de más területeket is felölel, például a webes szolgáltatásokat. A konferencia webcíme: <http://otn.oracle.com/idevelop/>. (IDGNS, San Francisco)

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 rendszerszűkítésig, 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 projektben való részvétel vállalása.

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

Cap Gemini Magyarország Kft.

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

Cap Gemini. Az értékes partner.



Akcióban az e-üzlet

E-business-kínálatának bemutatására április 17-e és május 2-a között rendezvényorozatot szervez négy vidéki nagyvárosban és Budapesten az IBM Magyarországi Kft. A roadshow célja, hogy eloszlassa az e-business hazánkban még mindig körülöngő misztikumot, mondta Kiss Tibor szoftvertudomány-igazgató.

Debrecenben, Szegeden, Győrben, Pécsen és a fővárosban az IBM

munkába állításának módszereivel ismerkedhetnek meg, különös tekintettel a kis- és közepes vállalkozásokra mint felhasználókra.

Minthogy az e-megoldások alapja a stabil infrastruktúra, a szervezők bemutatják az IBM e-Server kiszolgálócsaládját, illetve annak a rendszerfelügyeleti, biztonsági, üzenetkezelési, együttműködési és tudáskezelési megoldásait.



Akcióban az e-Server család egyik tagja

szakemberei az e-businessről szóló előadásokban három területet emelnek ki. Az innovatív módszerek áttekintésekor beszélnek majd az ügyfélkapcsolat-kezelésről, az e-kereskedelemtől és az üzleti intelligenciáról. Szó lesz az üzleti folyamatok integrációjáról is: az érdeklődők webes megoldásokkal és a rendszerek

A roadshow hallgatói azonban nemcsak az e-businesset segítő szoftvereket ismerhetik meg – az ígéretek szerint marketingallangoktól mentes – szakmai előadásokon, hanem esettanulmányokon keresztül bepillantást nyerhetnek már működő projektekbe is.

M. A.

Erőforrás-kihelyezés a banki szektorban

Az elektronikus banki szolgáltatók körében végzett erőforrás-kihelyezésről tartott április 10-én sajtóreggeli a rEVOLUTION Software. A cég és a panelbeszélgetésen részt vevő ügyfelek megállapították, hogy egyre nagyobb az igény az outsourcing keretében elérhető informatikai szolgáltatások iránt, így a szegmens fejlődése várható.

A beszélgetést vezető Babos János, az Arthur Andersen ügyvezető igazgatója előjáróban megemlítette, hogy az erőforrás-kihelyezés koncepciója nem igazán új, hiszen a vállalatok már régóta mással végeztetnek el olyan feladatokat (örzés, takarítás), amelyeket nem tartanak az üzletmenet szempontjából létfontosságúnak. Újabban viszont a pénzügyi-számviteli, illetve az informatikai feladatok is felsorakoztak ezek mellé. Az outsourcing átalakítja a vevő és szállító közt a kapcsolatokat, folytatta Babos: nagyobb lesz a két fél egymásra utaltsága, és az egymás elleni érdekérvényesítés helyett a hosszabb távú együttműködési érdekek kerülnek előtérbe.

A rEVOLUTION 1996 óta foglalkozik banki outsourcinggal – ismertette a cég tevékenységét Bódog Norbert ügyvezető igazgató. Esetükben ez az ügyféloldali elektronikus banki rendszerek – az elektronikus átutalások végrehajtásához szükséges terminálok, rendszerek – tele-

pitését, oktatását és karbantartását jelenti. Az üzletág tavaly 100 millió forintot bevettelt hozott, és ezt ebben az évben legalább 30 százalékkal akarják emelni. Jelenleg öt ügyfélük van, közülük háromnak a képviselői – az ABN Amro Banké, a Raiffeisen Banké és az Erste Banké – a beszélgetésen is részt vettek.

Mindhárom pénztézet hasonló okok miatt döntött az erőforrás-kihelyezés mellett: nem akartak ilyen, az üzlet szempontjából nem központi minőségű tevékenységgel foglalkozni. Nehezen megoldhatóak és drágának találták a szakemberek kiképzését és foglalkoztatását, valamint az országos lefedettség biztosítását. Az erőforrás-kihelyezési partner kiválasztásánál az ár mellett nagyon fontosnak tartották az ügyfélszolgálat minőségét. Ezért folyamatosan mérték és mérik az ügyfelek elégedettségét; ahogy Holczér Péter, a Raiffeisen osztályigazgatója fogalmazott, az ügyfelek nem érezhetnek különbséget a bank és a rEVOLUTION szolgáltatási színvonal között. További szempont volt a kiválasztásnál az országos lefedettség, a rendelkezésre állás, illetve a kapacitás. A minőségbiztosításra a szerződések megkötésekor is nagy hangsúlyt fektettek: gyakori, hogy csak a próbaidőszak sikeres lezárása után kötnek végleges szerződést, és akkor is csak fokozatosan

bízzák a szolgáltatóra a rendszerek működtetését. Emellett pontosan definiálják és számon kéri a követelményeket.

A bankok munkatársai megemlézték, hogy változatlan belső létszám mellett sikerült növelniük az elektronikus banki szolgáltatást igénybe vevő ügyfelek számát és az elektronikusan végrehajtott tranzakciók arányát (ez a Raiffeisen esetében már több mint 80 százalék). Emellett jobb kiszolgálást tudnak nyújtani az ügyfeleknek, és rugalmasabban tudnak reagálni a gyorsan változó igényekre. Az is az előnyök közé tartozik, hogy nem kell a szükséges szakemberek felvételével, képzésével vesződni. Kibédi Varga Lóránt, a szolgáltatást 1999 óta igénybe vevő ABN Amro ügyvezetője elmondta, hogy rövidebb távon nem feltétlenül lehet számítani a költségek csökkenésére, de a szolgáltatás minősége addig is javul; hosszabb távon azonban 20-30 százalékos megtakarítást remélnek az erőforrás-kihelyezéstől. Bódog Norbert még hozzátette, hogy a mind több ügyfél belépése a rEVOLUTION számára is lehetővé tette az erőforrások jobb kihasználását, ezzel a hatékonyság növelését és a költségek csökkentését. Ennek köszönhető, hogy öt éve jóformán csak az inflációval emelik a szolgáltatás árát.

Schopp Attila

ÖN NYERT!
ÖN NYER!
ÖN NYERNI FOG!

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

Bővebb információért hívja a 436-9956-os telefonszámot!

*már 50 végpont kiépítése felett

X-BYTE
SZÁMÍTÁSTECHNIKA KFT.
A HÁLÓZATMESTER

1037 Budapest, Hunor u. 55., tel.: 436-9956, fax: 250-7024
E-mail: xbyte@xbyte.hu, internet: www.xbyte.hu



MEMBER OF

**Napjaink
színes
ceruzái**

23.990 Ft + ÁFA
Ajánlott végfelhasználói ár



LEXMARK Z32

Minőségi tintasugaras nyomtató
irodába és otthonra is!

Libra Computer Kft. • 1111 Budapest, Bartók Béla ut 18., Tel.: 381-0750, libra@libra.hu, www.libra.hu
Procomp Hungary Kft. • 1107 Budapest, Szálka u. 21., Tel.: 432-9335, vjtech@procomp.hu, www.procomp.hu
Raab Computer Kft. • 8022 Győr, Pálffy u. 3., Tel.: 06-96-310-757, raab.computer@mail.motivnet.hu
Monolit 99 Bt. • 4031 Debrecen, Dereks u. 60., Tel.: 06-52-418-212
Tele-Comp Szaküzlet • 5600 Békéscsaba, Bartók Béla ut 48-50., Tel.: 06-66-520-500, tomtch@mail.datanet.hu
Fény-Szert Számítástechnikai Kft. • 9400 Sopron, Kuruczok sor 2., Tel.: 06-99-326-738
• 9730 Kőszeg, Vékör u. 35., Tel.: 06-94-563-301
• 9330 Kaposvár, Deák F. u. 29., Tel.: 06-96-244-950

RCE
www.rce.hu

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

Cisco: partnerekkel a jövőbe

A jövőben az eddigieknél is nagyobb mértékben számít értékesítési partnereire a Cisco – derül ki a cég április elején, Las Vegasban megrendezett Cisco Partner Summit rendezvényén. Ez az első nagyobb szabású partneresemény, amelyet a Cisco az új partnerstratégia március eleji bejelentése óta rendezett.

Mint **Jeremy Butt**, a disztribúciós csatornán keresztül zajló értékesítés EMEA-térségbeli felelőse egy interjúban elmondta, az új Channel Partner Program lényege, hogy ezentúl a partnerek minősítésében nem a mennyiség, hanem a hozzáadott érték, a szakértelem számít majd. Korábban egy partner annak alapján kapta meg a Premier, Silver vagy Gold státuszt, hogy milyen értékben adott el Cisco-terméket. Mostantól viszont a cég által megszerzett szakértelem lesz a döntő szempont.

A pusztán viszonteladói státusznál többre vágyó partnerek választania kell a kijelölt specializációs irányok közül egyet vagy többet, és ezek alapján kap pontszámot, amely nagymértékben befolyásolja a besorolását. A magasabb státuszok eléréséhez természetesen továbbra is alapkövetelmény a támogatási infrastruktúra, az adott számú és adott bizonyítvánnyal rendelkező szakember megléte (lásd keretes írásunkat). „Egyenlő esélyeket teremtünk mindenki számára – mondta Butt. – Egy kisebb cég is lehet Gold partner, ha egy vagy két területen kiemelkedő szolgáltatásra képes.”

Jelenleg hét specializációs irány van: vezeték nélküli LAN-ok; SNA/IP; hálózatfelügyelet; VPN/biztonság; hanghözáférés (voice access); WAN-kapcsolás; IP-telefonía. Az



Jeremy Butt

első négy 20 pontot ér, a hanghözáférés 25-öt, míg az utolsó kettő 30-at. (A pontszámokat évente felülvizsgálják.) A konferencián jelentették be a hetedik irányt, a kábelhálózatokat. Ez az első specializáció, amelyet kimondottan a szolgáltatói (service provider) piacra szánnak. Az amerikai kábelmodemes piac amúgy is robbanásszerű fejlődés előtt áll: év végére mintegy 4,8 millió kábelmodem lesz használatban az Egyesült Államokban, és ez a szám 2006-ra 20 millióra nő. Itt nagy lehetőségeket lát a Cisco: a hang-, adat- és videoforgalom integrálódása a szolgáltatókat is átala-

kulásra kényszeríti, ahol a biztos, a Cisco által is tanúsított szakértelemmel rendelkező viszonteladó komoly piacot szerezhet. A Cisco-nak több olyan, az uBR terméksaládba tartozó eszköze van, amelyet a partnerek felhasználhatnak nagy sáv-szélességű kábeles rendszerek építésére. Az új rendszerben a kábeles specializáció 25 pontot ér majd.

A kábel mellett négy olyan területet jelölt meg a Cisco, amelyre különösen nagy gondot fordít a közeljövőben: az IP-telefoníát (VoIP), a vezeték nélküli helyi hálózatokat, a tartalomhálózatokat és a valós időben továbbított (streaming) multimédiás tartalmat. A VoIP-piacon olyan infrastruktúrát kínál majd a cég, amely külső felek számára lehetővé teszi XML alapú alkalmazások írását. A vezeték nélküli LAN-ok területén komoly lehetőségeket látnak bizonyos iparági megoldásokban, például az egészségügy vagy az oktatás számára kifejlesztett rendszerekben. A tartalomhálózatok piacán olyan vetélytársakkal kell felvennie a Cisco-nak a versenyt, mint az Inktomi vagy az Akamai; itt a szolgáltatói szegmensben kívül a nagyvállalatoknak is kínálják nyílt szabványokra épülő platformjaikat. Végül a valós idejű multimédia kapcsán keresik annak lehetőségét, hogy a tartalomszolgáltatókat elválasszák a továbbítási mechanizmusoktól.

John Chambers, a Cisco elnöke-vezérigazgatója megnyitotta előadásában is inkább a lehetőségekről be-

szélt. Szerinte az amerikai gazdaság megtorpanása, a megrendelések visszaesése, a cégek részvényárfolyamának zuhanása nem csupán nehézségeket, hanem hatalmas lehetőségeket is kínál: „nyugalmas időszakban nem könnyű elszakadni a vetélytársaktól, de a mozgalmas, átmeneti időszakban sokkal egyszerűbb növelni a piaci részesedést”. A részesedés és a forgalom növelésében a Cisco a közeljövőben nem is annyira saját belső embereire, mint inkább partnereire számít. Hasonló hangot ütött meg **Tom Mitchell** alelnök is: most jön el az ideje a diffe-

renciálódásnak, most derül ki, hogy ki marad le, és ki lesz sikeres. Mitchell négy dolgot ajánlott a sikerre éhes partnerek figyelmébe: mindig legyenek tisztában az ipari trendekkel; válasszanak ki egy olyan szegmenst, ahol komoly felhasználói igény van; találják meg a számukra legelőnyösebb üzleti modellt; ne sajnálják a pénzt a munkájukat segítő technológiákra (például az elektronikus képzésre).

Chambers hangsúlyozta, mennyire fontos tényező a vevő elégedettsége. Mérése mindig is központi eleme volt a Cisco munkájának, és most ezt a lehetőséget is a partnerek rendelkezésére bocsátják. A cég a konferencián jelentette be, hogy a partnerek hozzájuthatnak az ügyfelek elégedettségét mérő valós idejű, online eszközhöz, a Partner Access OnLine-hoz (PAL). Az eszköz ugyanarra a technológiára épül, mint amelyet a Cisco saját ügyfelei elégedettségének mérésére használ. A Cisco-nál hatalmas adatbázis gyűlt össze a vevői felmérésekből, s egy részük a partnereket is értékeli. A PAL segítségével a partnerek a saját munkájukra vonatkozó adatokat testreszabható webportálon keresztül érhetik el. Az itt kapott adatokat elemezhetik, hosszabb távú trendeket állíthatnak fel, és megállapíthatják, hogy mely területeken kell még fejlődniük. Az ügyfélelégedettség nyomon követése már csak azért is érdeke a partnereknek, mert a különböző szintű partneri státuszok elérésének feltétele a megkívánt (és az adott régióra meghatározott) osztályzat elérése.

Schopp Attila

FONTOSABB PARTNERKÖVETELMÉNYEK

Premier:

- ◆ Legalább 3 szakértő (CSE, illetve CCNA és CCDA)
- ◆ 5x8 órás technikai támogatás
- ◆ 20 specializációs pont

Silver:

- ◆ Legalább 8 szakértő (ebből kettő CCIE)
- ◆ Emelt szintű ügyféltámogatás
- ◆ 40 specializációs pont
- ◆ 20 extra pont (további specializációból vagy szakértőkből)

Gold

- ◆ Legalább 16 szakértő (ebből négy CCIE)
- ◆ 7x24 órás technikai ügyféltámogatás
- ◆ 70 specializációs pont
- ◆ 30 extra pont (további specializációból vagy szakértőkből)

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

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Kertész leszek, fát nevelek



Nem tudom, ki hogy van vele, de biztosan mindenki érezte már úgy, hogy elege van abból, amit csinál. Persze ezek az érzések rendszerint csak pillanatokra uralkodnak el az emberben. De nem mindenkin. Van néhány notórius elégedetlenkedő, akik meglehetősen gyakran fejegetik, hogy nekik bizony elégük van az egészről. Mármost az informatikából, Szívük szerint valami másba kezdenének. Olyasmibe, aminek semmi köze az informatikához. Mások a kivárában reménykednek. Kis ideig még szorgosan dolgoznak az IT-világban, s ezalatt úgy megszédik magukat, hogy életük hátralevő részében már csak azt nézegetik majd, hogyan nő a kertjükben a fű.

Informátikus ismerőseim körében eddig csak egyetlen ember akadt, aki hátafordított az informatikának. Mármost önszántából. Lényegesen többen vannak olyanok, akik kénytelenek voltak valami egészen másba kezdeni, például mert a csőd szélére jutott a cégük. Igaz, a nagy becsődölések jó néhány évvel ezelőtt tüdődelték meg a hazai IT-vállalkozásokat. Abban az időszakban, amikor a cégvezetők még nem tettek szert olyan rutinra a pénzügyileg nehéz helyzetek kezelésében, mint napjainkban. De a párhuzam talán érvényes a jelenlegi gazdasági helyzetre is: vajon hányan buknak el ebben a recessziós érásban. Hiszen az informatika – s benne az informatikus – eddig sikerre volt ítélve. S a fiatal cégvezetők talán most találkoznak először azzal, hogy a dolgok nem úgy mennek, mint a karikacsapás. S a megváltozott helyzet kezelését bizony mindenkinek meg kell tanulnia. Amihez ugyebár idő kell(ene). (Nos, a sok évvel ezelőtti nagyok nem tudtak mit kezdeni a helyzettel, de idejük sem volt rá. Így hát máshá vágják fejcséjüküket.)

De térjünk vissza az említett emberkéhez, akit nem a körülmények kényszerítettek rá, hogy kilépjön a mi kis IT-világunkból. De akkor miért jutott erre az elhatározásra, az a hölgy, aki kifejezetten sikeres volt a szakmájában? Aki jobbnál jobb munkahelyeken, igen jó beosztásokban dolgozott. Olyan multinacionális vállalatoknál, ahová az emberek többnyire bejutni vágyának, nem pedig elvágynának onnan. Olyan cégeknek, olyan területeken dolgozott, amelyek a legkurresebbek a mai informatikában. Hát akkor mitől csömörlött meg az említett leányzó? Nos, nem másból, mint az e-businessből. Mit tagadjam, ezen aztán kellőképpen meglepődtem. Már a pusztá tényről, hogy az e-business mint olyan hogyan tartható valakit, aki informatikus. Azon meg pláne elcsodálkoztam, hogy pont olyan vállalatoknál dolgozott, amelyek kifejezetten internetes cégeként aposztrofálják magukat. S valóban azok is.

Persze egy cég, egy kultúra más belülről, s másnak látszik kívülről. Lehet, hogy az tudja a legpontosabban, aki igazán benne van a mi szép új e-világunkban, hogy miről is szól ez az egész. S mivel nem vagyunk egyformák, van, akit taszít a webes életmód, az e-mailés kommunikáció, s mindaz, ami „e”. És ha valaki ezt nem tudja elfogadni, nem tud azonosulni ezzel a kultúrával, akkor – ha hű akar maradni önmagához, saját elveihez – kihátrál ebből a közezből. Nem egyszerű dolog az sem, hogy következetesen vállaljuk önmagunkat. Persze ha az embert a körülményei nem kényszerítik, hogy azon a pályán maradjon, amelyet már rég elment a kedve és amelyben már nem igazán hisz, akkor legjobb, ha otthagyja. És hát ehhez is nagy levegőt kell venni. Mert az ember megszokta, hogy jól él. Sok pénz keres. Utazgat a világban. Szébbnél szebb szállodákban lakik. Egzotikus helyeken nyaral-tel. S akkor egyszer csak azt mondja: elég ebből. Leadja a céges autóját és a mobilját, nem keres pénzt, inkább csak költi. Pihen egy kicsit, legalább egy évet. Beiratkozik egy intenzív nyelvtanfolyamra, hogy még tovább képezze magát. Aztán megtanulja a könyvkiadást. Esetleg elmegy virágkötőnek. Szép tervek, s az is kiderül belőlük, hogy ezzel a lánnyal nem valószínű, hogy találkozzunk IT-berkekben. Pedig az ő kivonulásához a háttérrel – nem is akármilyet – épp az a világ teremtetett meg, amelynek most hátafordít.

De biztosan igaz van. Beeszmél döntéséért, bátorságáért. És szurkolok neki, hogy útkeresése legalább olyan sikeres legyen, mint amilyen IT-pályája volt. Közben pedig várom, hogy egy telefonfülkéből felhívjon, s baráti beszélgetést kezdeményezzen az e-világ egyik szülőjével.

Szibieg Andrea



Könyvfesztivál nyolcadszor

Immár nyolcadik éve, április 27. és 29. között rendezi meg a budapesti könyvfesztivált a Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülése. A szakmai kiállítást és a nagyközönségnek szóló vásárt egyesítő rendezvényen több mint 30 ország képviselőiben 450 kiadó 300-400 újdonsággal lesz jelen, és közel 30 ezer könyvet kínál majd. A könyvek mellett új CD-ROM kiadványokat

is bemutat a Kossuth, a Napvilág és az Arcanum kiadó. A kiállítás hasznos alapterülete 1400 négyzetméter, így a standok teljesen megtöltik majd a Budapesti Kongresszusi Központot.

A Könyvfesztiválon április 29-én a Katona József színház művészei mutatják be a Magyarországon is népszerű francia író, Robert Merle egyfelvonásosát, a Sisyphus és a ha-

lált. Tavaly a lengyel irodalom volt a fesztivál vendége, idén a kortárs cseh irodalom mutatkozik be. Először rendezik meg az Elsőkötetes Szerzők Fesztiválját, amelyen 11 ország ígértes pályakezdő mutatkoznak be.

A fesztivál részletes programja a www.mkke.hu/fesztival/index.html címen olvasható.

Cs. S.

Bizottsági igenek és nemek

Az elektronikus aláírással szóló törvényjavaslat általános vitája után a képviselői módosító indítványok kerültek a bizottságok, mindenkéltől az Informatikai és Távközlési Bizottság elé, amely április 12-én megtartott ülésén döntött róluk.

Már az általános vitában többen kifogásolták, hogy a küldő és a fogadó fél megegyezése esetén gyakorlatilag bármilyen aláírási forma elfogadható lett volna elektronikus aláírásként. A bizottság javaslata szerint ez csak korlátozott és zárt körben (például egy vállalatcsoporton belül) működhet így, minden más körben be kell tartani a törvény előírásait.

Nem támogatta a bizottság azt az elienzéki javaslatot, amely határidőt szabott volna az elektronikus aláírással kötelező állami elfogadásának. Rogán Antal bizottsági elnök szerint ez költségvetési kérdés is, így csak később – törvénymódosítással – lehet majd ilyen határidőt megállapítani.

Még nem kidolgozott szöveggel, de elfogadta a bizottság azt a javaslatot, amely szerint a dokumentum keletkezési idejének elválaszthatatlannak kell lennie a tanúsítványtól, mert ezzel megakadályozható, hogy elvesztett aláírást bárki az elvesztés ideje elől visszadátumozva, hamisítva használjon fel.

Politikai vita bontakozott ki arról, hogy az akkreditált aláírásszolgá-

tatónak kell-e rendelkeznie állami „kijelöléssel” is. Kormányparti vélemények szerint – és ezt a Hírközlési Főfelügyelet elnöke, Frischmann Gábor is így látja – a módosítás nem a szolgáltatóról, hanem magáról az aláírással mint „termékről” szól, így a kijelölés köteleme illeszkedik a hazai jogrendszerbe. Általános támogatásra talált az a módosító javaslat, hogy a hitelesítésszolgáltató köteles legyen a HIF-nek a szolgáltatás megkezdése előtt 30 nappal bejelenteni szolgáltatói szándékát. Ez alatt az idő alatt ugyanis a hatóságnak módjában áll kiszűrni a felkészületlen vagy esetleges ártó szándékú cégeket. Desseffy Anna

a törvény kidolgozóinak oldaláról megjegyezte, hogy az ilyenfajta határidőszabás nem tekinthető EU-kompatibilisnek.

A bizottság elutasította azt az MSZP-s módosító indítványt, hogy a törvénynek tartalmaznia kellene az aláíráshoz használt kód hosszát. Az indítvány benyújtói szerint erre azért volna szükség, mert ha túl hosszú a kód, az állami szervek sem tudják visszafejteni az üzenetet. Ők a 128 bites hossz írásba foglalását javasolták. A javaslatot a Bizottság – a törvény technológiai függetlenségének fenntartására hivatkozva – elutasította.

Révész Gábor

Támogatás az ELTE-nek

Hosszú távú együttműködési keretszerződést kötött a Sysdata Kft. és az ELTE TTK Informatikai Tanácskeletkezője. A megállapodás értelmében a Siemens magyarországi szoftverháza támogatja az oktatási és kutatási tevékenységet. Elsősorban szoftverlaboratóriumok kialakítását, valamint kutatási és tanulmányi ösztöndíjak létesítését tervezik.

A Sysdata Budapesten és Sze-

geden dolgozó mintegy 500 fejlesztője túlnyomórészt a távközlési ágazatnak készít szoftvereket, amelyek a Siemens-rendszerek elemeiként kerülnek a világpiacra és Magyarországra. A megrendelések 95 százalékát a külföldről érkeznek. A vállalat árbevétele 2000-ben meghaladta a 4,6 milliárd forintot; 2001-ben 5 milliárd forint forgalomra számítanak.

M. J.

IGY SZAVAZTUNK

Április 6. és 12. között a következő kérdésre vártuk a www.szamitastechnika.hu olvasóinak választát:

Ön szerint mi érezeti inkább a hatását a munkaerőpiacon: a recesszió vagy a még mindig súlyos munkaerőhiány?

A válaszok megoszlása a következőképpen alakult:

- Szerintem túldimenzionált a recesszió kérdése, kis piac a mérk, így sem pozitív, sem negatív irányban nem létezhet igazi kilengés – 33 százalék
- Azok is gondban lesznek előbb-utóbb, akiknek megszerzéséért egy-két hónapja még harcoltak a munkáltatók – 27 százalék
- Aggályosnak csak a túlképzést látom: ha más irányt vesz az ipar, sokan súfiba dobhatják friss diplomájukat – 16 százalék
- Ággodásimra számítok: tövdesen egy második dotcom-korszak kezdődik – 12 százalék
- Már most pályamódosítást fontolgatok – 12 százalék

Adatbiztosítás a Kürttől

Több éve foglalkoztatja a Kürt Rt.-t az adatbiztosítás gondolata, ám a biztosítók oldaláról csak az utóbbi időben mutatkozott hajlandóság az együttműködésre – mondta Kürti Sándor, a cég vezetője az április 12-én rendezett sajtótájékoztatóon. Bár több biztosítónak is van valamiféle számítástechnikai jellegű biztosítási formája, ezek még az 1990-es évek elejéről származnak, ezért rendszerint elavult technológiát képviselnek. A Kürt úgy látja, hogy tevékenysége több ponton is kapcsolódhatna az informatikai biztosításokhoz. Több mint egy évtizedes adatmentési tevékenységük révén olyan adatbázissal rendelkeznek, amely statisztikai alapot biztosíthat az adatvesztési esetek kockázatainak meghatározásához; a biztosítóknak ilyen adatbázisuk csak az élet- és vagyonbiztosításokhoz vannak. A Kürt szakemberei fel tudják mérni egy vállalati biztonsági szintjét (ezzel azt is, hogy mekkora kockázattal járma az adatbiztosítása); ha ez nem megfelelő, kialakítják a kívánt rendszert vagy továbbfejlesztik a meglévőt. Végül az esetleges káreseményeknél el tudják végezni a kármentesítést, ez esetben az adatmentést. A Kürt az Allianz-Hungária biztosítóval már aláírta az együttműködési szerződést, tárgyalások folynak a Generali-Providenciával is, de arról még nincs szó, hogy a nagyközönség elé is kilépjenek kész biztosítási termékkel. A szolgáltatással kapcsolatos gondok ugyanis egészen az alapoknál kezdődnek: nincs például elfogadott módszer a

vállalati adatok értékének – azaz a biztosítási értéknek – és ehhez kapcsolódóan a biztosítási díjnak a meghatározására.

A Kürt a távadatvédelemben is lát üzleti lehetőséget. A szolgáltatást jelenleg fejlesztik, de várhatóan még ebben az évben megjelenik vele a piacon. Lényege az adatoknak biztonságos tárolása a keletkezési helyüktől távol. Ez annyiban több a szerver- vagy háttértárbérlés lehetőségénél, hogy a szolgáltató nemcsak az adatok biztonságos tárolását vállalja, hanem azok biztonságos eljuttatását is a felhasználótól a tárhelyre, és vissza. A Kürt más partnerekkel együttműködve képzi el a szolgáltatást, hiszen a fizikai szempontból is biztonságos adattárolást érdemes erre szakosodott cégeknél – például a CityReachnél – végezni. Előzetesen kétféle felhasználóra számítanak: kisebb vállalatokra, amelyek kisebb mennyiségű adatot akarnak tárolni, viszont gyors rendelkezésre állásra van szükségük, illetve azokra a nagyobb cégekre, ahol van valamilyen szintű adatvédelem, de a katasztrófatűrési szükség van további biztonsági szintre. Itt jellemzően nagy adatmennyiségről van szó, amelyet viszont nem kell azonnal visszajuttatni a felhasználóhoz.

Végül két különleges adatmentésről is beszámolt a Kürt egyik vezető műszaki munkatársa, Molnár Géza. Az egyik esetben Kolumbiából, a másikban az Egyesült Arab Emírségekben kaptak megrendeléseket.

Schopp Attila

Teljesült tervek

A Ricoh Magyarország április 11-én tartott sajtótájékoztatóján ismertette tavalyi évének eredményeit, ideit terveit és új termékeit.

Halász Gábor, a cég ügyvezetője bevezetőként néhány számot mondott: a cégnek március végével zárult üzleti évében 1,812 milliárd forint bevétel volt, mégpedig úgy, hogy a második negyedévben – először a cég öt-éves történetében – elérték az egymilliárd forint fölötti értéket. A bevétel, amelyben az értékesítés, illetve a szolgáltatás aránya 50–50 százalék, 12,3 százalékkal több, mint a megelőző pénzügyi év eredménye. A cég teljesítménye azért is igazán értékes, mert a független piackutató intézet, az Infosource adatai szerint szűkül a magyarországi irodatechnikai hardverpiac: tavaly darabszám szerint az előző évhez viszonyítva 10,5 százalékkal kevesebb készülék talált gazdára (tavaly a Ricoh

1767 darab irodai másolót és 352 darab digitális rendszert értékesített). A piac csökkenése természetesen náluk is éreztette hatását: elmondható, hogy a szolgáltatási terület növekedése az abszolút értékben nagyobb volt. Végül a számokat az ideai előrejelzéssel zárta: a



Az AP3800C nevű színes nyomtató

60–40 százalékos megoszlású szolgáltatás-eladás arány mellett a tavalyinál 7-8 százalékkal magasabb bevételt várnak.

Bevélnövelési tervekben nagy szerep jut partnereiknek. Számukat jelentősen szeretnék növelni. Új konstrukciójú franchise hálózatukat 100 tagúra akarják bővíteni. A hálózat minden tagja egységes arculattal és szolgáltatásválasztékkal jelenik meg a piacon, munkájukat web alapú oktatási, képzési központ segíti majd. Az internethasználat előretörését jelzi az is, hogy elektronikus kellek- és alkatrészrendelő rendszert dolgoztak ki. Termékválasztékuk tovább digitalizálódik: több más eszköz mellett új termékük az AP3800C, illetve az Aficio 3506/4506; az integrált dokumentumkezelő eszközök közül a beépített dokumentumszervert tartalmazó Aficio 1035/1045 emelhető ki.

K. Gy.

R. G.

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 évezredben Internet/intranet alapon szerveződő, egyre inkább globalizálódó „e-világ” követelményeinek.

10 év, amiért a Microsoft Windows 2000 bevezetéséhez a Synergon érdemes partnerként választani:

1. Közel húszfős szakembergárda a legmagasabb Microsoft-minősítésekkel (MCSE és MCSD)
2. Sokéves, kiemelkedő tapasztalat a Microsoft BackOffice rendszerek implementálásában
3. Lehető leg szélesebb 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



Egyenletes védelem

Valószínűleg mindenkit ért már kellemetlen meglepetés egy-egy áramkimaradás vagy feszültségadózás miatt, amikor bennragadt a liftben vagy számítógépéből elszállt többórás munkája. Megoldás pedig van, s ez a szüntetéses tápegység, közkeletű angol rövidítéssel UPS. Többek közt ilyeneket gyárt az amerikai APC is. A cég bemutatására a közelmúltban Budapesten járt *Philippe d'Argent* európai alelnököt és ügyvezető igazgatót kértük meg.

Az American Power Conversion

globális cég, irodái mindenütt megtalálhatók; legtöbb versenytársától az különbözteti meg, hogy ügyfeleit bárholon tudja támogatni. Szerinte a versenytársak többnyire helyi szinten tevékenykednek, s ha globálisak is, nincsenek két végpont között (end to end) megoldásai. Az APC ezen kívül nonstop hálózati működést biztosít ügyfeleinek, amibe a PC-k és a szerverek éppúgy beleértendők, mint a nagy adatközpontok. Adatvédelmi termékei, megoldásai közé tartoznak többek között a túlfeszül-

ség-szabályozó berendezések, UPS-ek, DC-rendszerek, az áramellátást, illetve az APC-eszközök felügyelő rendszerek, kábelek, akkumulátorok.

A vállalatot a Nasdaqon APCC néven jegyzik; tavalyi bevételé 1,48 milliárd dollár volt. A forgalom 25 százaléka az EMEA-térségből, 59 százaléka – a dollár erősödése miatt – az amerikai kontinensről származott. Az alelnök reményét fejezte ki, hogy idén az európai tevékenység már 28 százalékát hozza a globális forgalomnak. Az APC akvizíciókkal bővítette piaci részesedését; kezdetben csak az asztali PC-khez szállított védelmi eszközöket, később kiterjesztette működési területét a

szerverekre és a hálózatokra, illetve két évvel ezelőtt a vállalati rendszerekre, adatközpontokra is. Ez utóbbi terület máris 17 százalékát adja a bevételeknek.

Az APC ügyfélkörébe lényegében mindenki beletartozhat – a fogyasztóktól a kormányokon át a vállalatokig. Mintegy másfél éve, a dot-com-lázzal párhuzamosan új ügyfélcsoport jelent meg, a különféle internetes szolgáltatók. A szektor gyorsan felfutott, most azonban lelassult a növekedése, mivel rájöttek, hogy a hangsúlyt a komoly infrastruktúra építésére kell helyezni. Másrészt a cégek eddigi felhalmozott adataik rendezgetése helyett ma

már azonnali, valós idejű adathozáférést igényelnek, s ennek kielégítése nem megy a hálózat megbízhatósága nélkül.

A cég a hardvereken kívül számos szoftvert is kifejlesztett, s olyan saságokkal lépett stratégiai szövetségre, mint a Microsoft, a Sun, a HP, az IBM. Különböző platformokat és rendszereket támogatnak, köztük az Oracle-t, az SAP-t és a Linuxot. Az APC rendszerfelügyeleti eszközöket is kifejlesztett, amelyek olyan adatokat is képesek távolról ellenőrizni, mint a szervergépek hőmérséklete, a szerverszoba páratartalma stb. Ezek a szoftverek természetesen más menedzsmentprogramokkal is kompatibilisek.

A néhány éve beköszöntött internetkorszakban az adatot szállító rendszer elérhetősége a kritikus pont. A gazdaság szereplői különböző biztonsági-elérhetőségi szintekre oszthatók. A fogyasztói szegmensben a 99,5 százalékos rendelkezésre állás és az ebből fakadó évi öt munkanapos leállás (downtime) még elfogadható. A magas rendelkezésre állású rendszerek 99,9 százalékos elérést ígérnek, itt legfeljebb évi egy nap állásidő a megengedett. A legkényesebb a távközlési szektor: rendszereik megbízhatósága elvileg eléri az „öt kilences” (99,999) fokozatot, s az évi leállási idő nem lépi túl az öt percet. Elemzések ugyanakkor kimutatták, hogy a rendszer áramellátásának megelőző védelmére csupán 10 százalékát kell(ene) költeni annak az összegnek, amelyet egy esetleges adatvesztésből származó kár jelent.

Schopp Attila

M. A.

Sun-CRI megállapodás

Marketing-együttműködési megállapodást írt alá április 9-én Budapesten a Sun Microsystems és az internetes infrastruktúra-központot működtető CityReach International (CRI) magyar leányvállalata. A két cég globális partnere egymásnak (a CRI, ha csak ügyfelei kifejezetten másképp nem kéri), Sun-számítógépeken kínálja szolgáltatásait, illetve a központ felügyeletét is ilyen rendszerekről látja el), de helyi szinten ez az első szerződés közöttük – hangsúlyozta *Szentágotay Vilmos*, a CRI Hungary vezérigazgatója. A szoros

technológiai együttműködést terveztek most ki a marketing területére is: a két vállalat közös ter-

mékbemutatókat és szemináriumokat szervez, szponzorálja partnereik végfelhasználói rendezvényeit,

illetve egyéb módon is segítik egymás marketingmunkáját, hangzott el a sajtótájékoztatón.

Keresztesi János, a Sun Magyarország vezérigazgatója szerint a Sun és a CRI tevékenysége stratégiaileg kiegészíti egymást. A Sun egyik célja, hogy az internet bárhol, bármikor, bárholon és bármilyen eszközzel elérhető legyen a felhasználók számára; ebből a CRI révén megvalósul a „bármí-



Keresztesi János és Szentágotay Vilmos

Sikerre Programozzuk!



Integrált Irodai Rendszer



Iktatás, irat- és ügykezelés



Dokumentum archiválás és visszakeresés

FreeSoft



Workflow

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



Lefaragtuk a kamatot!

14,5%*

ABN AMRO
Euró Személyi kölcsön

A Várázstervező most még jobban fog! Ma már a legrugalmasabbra állítottuk az ABN AMRO Euró Személyi kölcsön kamatát 14,5%*-ra, ami a legkedvezőbb a piacon. Ráadásul a Személyi kölcsön most még könnyebben elérhető, mivel már a Karakalderán és Hirtlában is felvehető az Ön rendelkezésére áll. További információkat kérjük, hogy az ABN AMRO Bankhoz, illetve látogasson el valamelyik ABN AMRO vagy K&H bankfiókba.

A kamat mértéke a kölcsönösszeg 100%-ának megfelelően változik. A kölcsönösszeg 100% feletti részére a kamat mértéke 14,5%+0,5%* lesz. A kölcsönösszeg 100% alatti részére a kamat mértéke 14,5%* lesz. A kölcsönösszeg 100% feletti részére a kamat mértéke 14,5%*+0,5%* lesz. A kölcsönösszeg 100% alatti részére a kamat mértéke 14,5%* lesz. A kölcsönösszeg 100% feletti részére a kamat mértéke 14,5%*+0,5%* lesz. A kölcsönösszeg 100% alatti részére a kamat mértéke 14,5%* lesz.

www.abnamro.hu

06 40 444 444



Kereskedelmi és Hitelintézet

ABN-AMRO Bank

HÍREK

Továbbra sem lesz joga az Európai Bizottságnak felülbírálni az egyes tagállamok távközlési szabályozó hatóságai (NRA-k) által hozott döntéseket. Minderről az EU illetékes miniszterei döntöttek, miután egyre nagyobb lett az aggodalom, hogy az NRA-któl lassan minden jogkört elvesznek. A Bizottság eredetileg azt kérte, hogy felfüggesztesse a nemzeti hatóságok döntéseit, ha azok nem követik az európai jogszabályokat. A 15 tagország szállítás- és kommunikációs miniszterei tömörítő tanács a luxemburgi ülésén viszont felsorakozott az „ellenállást” vezető német miniszter mögé, és megtagadta a jogot a Bizottságtól. Ehelyett az EU végrehajtó szervének arra lesz módja, hogy a döntésekkel szemben két hónapig kifogásokat emeljen. A Bizottság most az Európa Parlamenttől reméli, hogy felkarolja a javaslatot.

Egy másik újságon is lezavarta a miniszteri tanács a Bizottságot. A távközlési frekvenciák mobilszolgáltatók közti elosztásával kapcsolatban a Bizottság szerelt volna országközi egyeztető fórumot felállítani olyan kérdések megvitatására, mint az aukciók és a licencké részletei, erre a Bizottság szerint azért lett volna szükség, mert a 3G engedélyek kiadása során „problémák merültek fel, és szétaprózódott a piac”. (IDGNS, Amszterdam)

Egyszerűbb lesz az optikai Ethernet-hálózatok hibáinak felderítése és a probléma elhárítása a LuxN új módszerével. A cég elkészített egy ColorSim nevű kártyát saját WavSystem WDM multiplexerhez, amely az optikai átviteli rétegben gyűjti a hibás biteket, majd ezt az információt juttatja el a hálózatfelügyeleti rendszerekhez. Ennek révén a felhasználó könnyebben fenntarthatja az adatintegritást a WavSystemre épülő optikai Ethernet-termekben. A ColorSim minden bitet a hullámhossz két pontján mér. A bejövő adatjeleket átalakítják analóggá, és elküldik a két Clock Data Recovery lapkára, ahol mintát vesznek belőlük, és összehasonlítják őket egy előre beállított küszöbértékkel, mielőtt visszakonvertálják őket digitális jelre. A ColorSim valós időben csak azt képes megállapítani, hogy mi történt a bitekkel, de hogy miért, azt nem tudja: csak izolálja a problémát, és továbbítja a rendszer-felügyeleti rendszernek. Hasonló technológiák szabványosításával már régóta próbálkozik az ITU és az IETF is, de a ColorSim egyelőre egyedül eljárásnak számít, és még nem egyértelműen bizonyított, mennyire hatásos. (IDGNS, Framingham)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Szolgáltatás külső erőkkel

A jövőben a hatékonyság növelése, valamint fix költségeinek csökkentése érdekében a szolgáltatáshoz szükséges tevékenységek zömét külső cégekkel végezteti a Westel Rádiótelefon Kft.

A társaság már évek óta él a létszámcsökkentést lehetővé tevő outsourcing módszerrel; most a kihelyezett tevékenységek körét bővítették. Mindez az IT-tel nem érinti, a 0660 a szolgáltatást változatlan feltételek mellett nyújtja. Je-

lenleg mintegy 70 ezren használnak 60-as telefont, és a koncessziós szerződés értelmében 2005-ig mindenképpen fenn kell tartani a szolgáltatást. A Kft. ügyvezető igazgatója továbbra is Jécsy Norbert.

A kihelyezett munkákat elsősorban a Westel Mobil Távközlési Rt. látja el. Az informatikai feladatok elvégzésével a 0660 a Westel Mobil Rt. mellett az ITWare Kft.-t bízza meg; ez utóbbi céget a Westel Rádiótelefon Kft. informatikai csapata

hozta létre. Dankó Sándor vezetésével.

Egyelőre nem született döntés arról, hogy az analóg rendszert a 450 megahertzes frekvenciasávban milyen technológia váltja majd fel. Talvaly a sávban néhány hónapig üzemelt egy CDMA pilotrendszer, várhatóan azonban nem ez a technológia jelenti majd a jövőt. Nemrégiben a Magyar Posta jelezte, hogy amennyiben lehetőséget kap a Tetra hálózat kiépítésére, úgy számít a



Westel Rádiótelefon Kft. infrastruktúrájára is.

Mallász Judit

Vezetékes pre-paid

Ez év harmadik negyedévére várhatóan elkészül a Cosmoss ügyviteli, számlázási és ügyfélkezelési rendszerének az a modulja, amely a vezetékes távközlési szolgáltatók (telefon- és kábeltelevíziós társaságok) pre-paid kártyás szolgáltatásait tá-

gálátónál jelen van a Cosmoss rendszerével, de Lengyelországban és Hollandiában is rendelkezik referenciával. A közel 100 fős fejlesztőcsapat jelenleg a Cosmoss 3-on dolgozik. A pre-paid modul mellett olyan új elemeket fejlesztenek, mint



mogatja. Az utóbbi időben több vezetékes szolgáltató is jelezte, hogy tervezi az előre fizetett szolgáltatások bevezetését.

Az ötödik születésnapját ünneplő, budapesti székhelyű EuroMACC (amerikai-magyar vegyesvállalat, 75 százaléka az egyesült államokbeli HunTel Systems tulajdona, 25 százaléka magyar kézben van) minden magyarországi helyi távközlési szol-

például az IP alapú számlázás, a webes felhasználói felület vagy a hálózati és marketinginformációkat megjelenítő GIS (Geographical Information System).

Az EuroMACC az 1999-es 616 millió forintos árbevétel után 2000-ban 1,06 milliárd forintos árbevételt ért el. A 2001-re tervezett bevétel 1,3 milliárd forint.

M. J.

Európai infrastruktúra Gyorsít az Infigate

A tervezettnél lényegesen gyorsabb ütemben épül az Infigate hálózata, tájékoztató Klaus Kirchhöfer vezérigazgató. A Deutsche Bank 66 százalékos és a menedzsment 34 százalékos tulajdonában lévő európai távközlési infrastruktúraszolgáltató fél éve jelentkezett Németországban, Ausztriában, Lengyelországban, a Cseh Köztársaságban, Szlovákiában és Magyarországon. A tervek szerint 2004-ig építettek volna ki azt a két száloptikai gyűrűt (összességében 5700 kilométeren), amely a nevezett országokat összekapcsolja. Ezzel szemben a déli gyűrű – Budapest, Prága, Frankfurt, München, Bécs, Budapest – már ez év októberére elkészül (az első szakasz Prága és Frankfurt közt már májusban működni fog), és jövő év közepére várhatóan a Prága–Varsó–Berlin–Frankfurt–Prága északi gyűrű is átadja.

A kábeleket az Alcatel szállítja, az SDH berendezések a Norteltől érkeznek. A saját infrastruktúra elkészüléséig az egyes telephelyeket bérelt vonalon kapcsolják össze. A nemzetközi bérelt vonali, valamint telehálózat szolgáltatást nyújtó Infigate 450 millió márkát szán az infrastruktúra kiépítésére, ebből Magyarország 100 millió márkával ré-

szesül. A társaság 2001-es bevételi terve a 6 országban összességében 80 millió márká. Az aláírt ügyfélszerződések száma 10 körül van (magyarországi ügyfél például az E-Group és az Econet).

Jelenleg Budapesten és Prágában működik telehálózat, de 4 hónapon belül Pozsonyban, majd Varsóban is nyílik hasonló létesítmény.

Az Infigate budapesti telehálózatának bérleti különféle hálózati infrastruktúrák közül választhatnak. Saját hálózataival kapcsolódik a telehálózat a GTS, a Matáv, a Novacom, a PanTel és a Vivendi.

Budapesten működik majd az Infigate hálózatüzemeltetési központja; kialakítása már folyamatban van, tájékoztató Fehér A. Miklós regionális értékesítési igazgató.

A Nortel alapú szoftverrendszer felügyeli majd az Infigate nemzetközi hálózatát. A tervek közt szerepel egy második magyarországi telehálózat (5000 négyzetméter) létesítése; a tervezéssel kapcsolatos tárgyalások már megkezdődtek. Jelenleg a hazai leányvállalatnál 14-en dolgoznak. Rövidesen 15 fővel bővül a létszám; az új munkatársak a nemzetközi hálózatüzemeltetési központhoz tartoznak majd.

M. J.

RLL helyett fix GSM

Már nem éri el a százazret azoknak az előfizetőnek a száma, akik a Matáv analóg RLL rendszerén keresztül vehetik igénybe a közcélú telefonszolgáltatást. A rádiós helyi hálózat 1999-ben szolgált ki a legtöbb előfizetőt, szám szerint 165 ezret. A 900 megahertzes frekvenciasávot eredetileg 2003. november 3-ig lehetett volna igénybe venni, a harmadik GSM koncesszió kiadásával azonban megváltozott a helyzet: a minisztérium előírta, hogy 1999. szeptember 1-jével Budapesten fel kell szabadítani a szóban forgó sávot, majd a végső határidőig az ország egész területén fokozatosan át kell adni a frekvenciákat a harmadik GSM szolgáltatóknak.

Kezdetben csak vezetékes helyi szakaszokkal váltották ki a rádiós hálózatot, később azonban már vezetéknélküli – GSM alapú – megoldást is alkalmazták, tájékoztató Toppantó Jenő, a Matáv beruházási igazgatóhelyettese. Ez utóbbit a

Matáv a Westellel együttműködve valósítja meg: a Westeltől béri a rádiós hozzáférési szakaszt, s azon keresztül juttatja el a hívást saját vezetékes hálózatába. Az előfizetőnél a Matáv egy GSM terminált helyez el, ahhoz csatlakozik a vezetékes telefon, a telefaxkészülék vagy a modem. Fix telepítésű GSM termináltól van tehát szó, amellyel a felhasználók a vezetékes előfizetőknél kínált összes szolgáltatást igénybe vehetik. Az így bekapcsolt ügyfelek természetesen továbbra is a Matáv előfizetői maradnak, a 7-es szám-síkban 7-jegyű Matáv-számot kapnak, és Matáv-tarifákat fizetnek.

Kezdetben az analóg RLL rendszerre igen sok panasz volt; a GSM alapú megoldás – már csak azért is, mert digitális – jobb szolgáltatásminőséget biztosít, mondta Toppantó Jenő. A normál GSM rendszerrel azonban csak 9,6 kilobit/másodperces adatátviteli sebesség érhető el. Megoldást jelenthet, ha ezeket

a terminálokat is GPRS alapokra helyezik.

A Matáv jelenleg kétféle GSM terminált alkalmaz. A tapasztalatok szerint a Nokia berendezései jól működnek, és mára a Sagem termináljainak kezdeti gondjai (visszahang-problémák) is megoldódtak. A berendezés a Matáv tulajdonában marad, az RLL-GSM csere ingyenes. Mivel a GSM terminál helyi táplálást igényel (akárcsak az RLL eszköz), 4-5 óráig üzemre elegendő akkumulátorral látták el.

Az eddig lecserelt végpontoknál (közel 70 ezer) fele-fele arányban GSM alapú, illetve vezetékes megoldást alkalmaztak (Budapesten vezetékest). Várhatóan ez az arány a jövőben inkább a GSM felé tolódik el, mivel csak ott építik ki a vezetékes hálózatot, ahol a beruházás költségei belátható időn belül megtérülnek. Az RLL kiváltásának költsége milliárdos nagyságrendű.

M. J.

Megújuló Híradástechnika

Zombory László lett a Híradástechnika című folyóirat új főszerkesztője, a szerkesztőbizottság elnöke Lajtha György. A Hírközlési és Informatikai Tudományos Egyesület havi lapját az előfizetők először áprilisban kapták kézhez; júniusban, szeptemberben és decemberben angol változat is készül, így 2001-ben is 12 szám jelenik meg.

A kiadvány ötvözi a korábbi Híradástechnika, valamint a 10 éves múltja visszatekintő, Lajtha György felől szerkesztésében ez év februárjában utólagra napvilágot látott szaklap, a Magyar Távközlés (kiadó: Matáv) erősségeit. Az első számban többek közt szó lesz a beszéd-felismerésről, valamint a számítástechnikai auditról.

M. J.

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



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

Bővülő termékínálat

— Folytatás az 1. oldalról

— Mennyiben érinti a füzio Magyarországot?

— A Kapsch Magyarország változatlanul a Kapsch AG leányvállalata, ezen a téren semmilyen változás nem történt. Az azonban tény, hogy ha a vállalati piacról kapunk megrendelést, akkor beszállítóként az Ericsson- és a Nortel-termékeket egyaránt képviselő új céggel állunk kapcsolatban.

— Ez azt is jelenti, hogy az SBC nem hoz létre Magyarországon önálló leányvállalatot?

— Igen. Az SBC a Kapsch meglévő leányvállalatain keresztül fogja lebonyolítani az exportját.

— A Kapsch Magyarország egyaránt működik a vállalati és a szolgáltatói piacon. Hogyan osztják meg a forgalmat a két terület között?

— Azt mondanám, hogy megrendeléseinkben durván 60-40 százalék a vállalati és a szolgáltatói szféra aránya.

— Melyek voltak az elmúlt év legjelentősebb projektjei?

— Nemrég fejeztük be a Belügyminisztérium több 10 millió forintos beruházását; a készenléti rendőrségnek szállítottunk Meridian al-

központot. Szintén a közelmúltban zárult le a Hotel Stadion alközponti projektje. Slágertermék a Kaspch call center, 2000-ben készült el az EPT, az Elmü, a Dédász és a PanTel call center. Ez utóbbi a Kapsch első magyarországi „internet call back” lehetőséggel ellátott call center. Remedy CTI applikációval kiegészítve. Tavaly is folytatódott a Novacom 1999-ben megkezdett beruházása.

— A Novacomot német többségi tulajdonosa néhány hónapja eladással kínálta, a vezető is lecsereleődött, nemrégiben pedig az új menedzsment stratégiaváltást jelentett be. Mennyiben éreztette ez hatását a beszállítóknál?

— Egyelőre nem érezteltük a változásokat, minden a terv szerint zajlott. A két évre tervezett beruházások — 800-900 millió forint értékben — megtörténtek, sőt, további megrendeléseket kaptunk.

— Milyen projektek vannak folyamatban?

— A legnagyobb falat az MVM tendere. Túl vagyunk az előminősítésen, hetedmagunkkal sikeresen szereplünk. A nyertes SDH berendezéseket, opcionálisan pedig ATM kapcsolatokat szállít majd az MVM-



Nagy Andrea

nek. Szintén folyamatban lévő projekt az E-ON német érdekeltségű energiaszolgáltató call centerének tendere.

— Milyen volt a Kapsch Magyarország elmúlt évi eredménye, és mire számítanak idén?

— A tavalyi számok még nem véglegesek, azokról egyelőre nem tudok beszámolni. Négy éve kerültem a vállalat élére, akkor azzal indítottunk, hogy hároméves tervet készítettünk. Az első évet komoly beruházások jellemezték (létszámfejlesztés, infrastruktúrabővítés, oktatás), a második évben elértük a megcélzott szintet, a harmadik évben pedig beért a beruházás, és nyereséget termeltünk. A terv bevált, így újraindítottunk egy hasonló struktúrájú hároméves periódust, ennek most a felénél járunk. Az elmúlt négy évben egyébként a cég létszáma 13-ról 56-ra nőtt.

— Melyek azok a fő irányok, amelyek mentén az anyavállalatnál fejlesztettek?

— Természetesen nálunk is az IP-világ a fő irány. Két oldalról közelítjük meg a kérdést: teljesen új termékeket kínálunk azoknak, akik gyakorlatilag zöldmezős beruházásokban gondolkoznak, és zökkenőmentes átmenetet biztosítunk az IP-bez azoknak, akik már rendelkeznek valamilyen hagyományos távközlési rendszerrel. Az ugyanis nem megoldás, hogy minden régi rendszert kidobunk.

Mallás Judit

Átalakuló EPT Cél a vállalati piac

Alakulásától fogva a lakossági és vállalati távközlési piacon működött az Első Pesti Telefonszolgálat (EPT), amely a X., XVII. és XVIII. kerület előfizetőit szolgálta ki. Az utóbbi években a cég tevékenységének súlypontja a hálózatzemeltetésre tevődött át, azonban a feladatokat a Matáv, a társaság anyacége fozatosán átvette. Így az EPT vezetése új működési célokat kellett meghatároznia.

Székelyhídi Tibor, a cég elnök-vezérigazgatója ezekről a célokról beszélt április 10-én megrendezett sajtótájékoztatójukon. Terveik szerint az EPT a kis- és középvállalkozások felé nyit, azaz célcsoportja az a 200-250 ezer vállalkozás, amely a magyarországi 1-50 fős Budapest és környékén működő cégek közül kerül ki. Felmérések szerint ez a piaci szegmens egyedül igényeket fogalmaz meg a távközléssel szemben, mint a lakosság, viszont az elvárásai megvalósításához szükséges szakértelemmel nem rendelkezik. Ezért a szegmensben csak olyan termékeket lehet sikeresen, amely az egyedi rendszerek kialakításának lehetőségét a meglévő elemekből való építkezéssel ötvözi. Erre azért is szükség van, mert a kis- és középvállalkozások mind az árérzékeny körből kerülnek ki.

Az EPT ennek a körnek kínál üzleti célú szolgáltatásokat, amelybe a hang alapú, illetve adatátviteli szolgáltatásokon túl beletartozik az internetszolgáltatás, illetve a híváskezelő/kapcsolatkezelő rendszerek üzemeltetése is. A tevékenységváltás érintette az EPT struktúráját és méretét is: az átalakult céget Székelyhídi Tibor olyan tipikus kisméretű középvállalkozásként jellemezte, amely élvezi a hozzá hasonló méretű cégek bizalmát.

A cég új eszközei közül kiemelkedik a Kapsch központja és Siebel szoftverre alapozott híváskezelő/

kapcsolatkezelő bizopnt, amely saját működésüket biztosítja, de szolgáltatásként vállalati ügyfélszolgálatokhoz, illetve telemarketinges akciók lebonyolításához is igénybe vehető. Ezen az úton szeretnék továbbhaladni, egyrészt a központ bővítésével, másrészt más, de szintén a kis- és középvállalati körök szánt távközlésközi szolgáltatások bevezetésével. Terveik közt szerepel a VoIP szolgáltatás beindítása, amelyhez a Telia hálózatát vennék igénybe. Tervezett áraiokról a vezérigazgató csak annyit mondott, hogy nem kívánnak árversenyt indítani, így senki se számítson a piacon uralkodó díjszabásnál 30-40 százalékkal alacsonyabb árakra.

Műszaki terveik után a vezérigazgató gazdasági környezetükről beszélt. A cég mindig is Matáv-főtulajdonban volt — a távközlési csoportnak jelenleg 86 százalékos részesedése van az EPT-ben (a Matáv tőkeleszállítását a többiek nem követték, ezért ez az arány 92 százaléklór csökkent nyíre) —, a többi kisbefektető, illetve két önkormányzat kezében van (a XVII. kerületi önkormányzat már korábban eladta részesedését). A cég tavalyi bevétele 2,5 milliárd forint volt, azonban ezt még a jól jövedelmező és 120 ezer előfizetőt kiszolgáló üzemeltetési piacon érték el. Erre az évre, amely az új feladatokra való felkészülés éve, csak 1,2 milliárd forintot terveznek — ennek időarányos része már befolyt —, fejlesztésekre pedig közel egymilliárd forintot fordítanak.

Az anyacéphez fűződő viszonyokról elmondta, hogy az EPT önálló arcúval jelenik meg a piacon, így áraiakat és szolgáltatásait nem egyeztetik a Matáv kinalatával. Igaz ez az IP-telefonra is, ahol egyébként a Matáv csak a sok konkurens egyike.

Révész Gábor

Rendőrségi Tetrapol

Április 11-én a XIV. kerületi rendőrkapitányság munkatársai tartottak Budapestben bemutatót arról az adatátviteli rendszeréről, amelyet a francia EADS gyártott, Magyarországon a Siemens forgalmazott és honosított, és amely a Tetrapol technológia megoldására épül.

Mint Gerard Marque Pucheu, az EADS műszaki igazgatóhelyettese elmondta, a jelenlegi adatátviteli

zodjon a rendszer teljesítményéhez. Például egy GPS-adat továbbításához 10 bájtt elegendő, általában az adatbázis-lekérdezések eredménye sem több rekordonként 2 kilobájtnál, és a tömörített ujjlenyomat-állomány is csak 500 bájtot foglal el. Matematikai modellekkel kiszámolták, hogy a hagyományos algoritmusok használatánál, kedvezőtlen viszonyok esetén, az egy adatátviteli-



megoldások alkalmazásánál a legnagyobb veszélyt a változó terepviszonyok miatt változó adatátviteli minőség jelenti. Ennek következtében ugyanis nem lehet teljes biztonsággal meghatározni a hibásan érkező üzenetek arányát, így az egyébként magas adatátviteli sebesség drasztikusan romlik. Ezzel szemben az általuk kidolgozott megoldás — bár csak 3200 bit/másodperces sebességet biztosít — algoritmus szintén védett a hibák ellen, így a valós adatátviteli sebessége eléri a 2800 bit/másodpercet. Egyébként, tette hozzá az előadó, a rendőrségi alkalmazásokban, megfelelő szervezéssel el lehet érni, hogy az átvitelre szánt információ mennyisége iga-

li blokkra eső próbálkozások száma 100 fölé is kerülhet, míg az általuk alkalmazott algoritmusnál ez az érték 1,16.

Böjtös Zoltán rendőrmagy, a XIV. kerületi rendőrkapitányság munkatársa az általuk rövidesen használatba vett rendszerről beszélt. Két alkalmazást tesztelnek: egyrészt a kisbuszba szerelt rendszerekkel váltanak elektronikus leveleket titkosított csatornán keresztül, másrészt módjuk nyílik a gépjármű-körözési adatbázis online lekérdezésére. Ezzel Budapest és közvetlen környékén gyorsul a lopott autók azonosítása, így a tettesek elfogása.

R. G.

Budapestben is bemutatkozott a Tenovis

Budapestben ünnepelte egyéves születésnapját a Tenovis. A cég a Bosch konszernből kivásárolt Bosch Telecom áttevezésével tavaly április elején jött létre. Ezt az alkalmat használta fel Zábóji B. Péter, a Tenovis vezérigazgatója arra, hogy április 9-éi sajtótájékoztatójukon bejelentse, cége — bár egyelőre közvetve — megjelenik Magyarországon is.

A vezérigazgató először a Tenovis alapításáról beszélt. Elmondta, hogy 2000. április elején az amerikai KKR befektetési alap vette meg a Bosch Telecom üzletágát; az új név utalni kíván a szakmai öre, a Telenormára. A Tenovis tavalyi összbevétele 2,44 milliárd márka volt, amelyből 40 százalék a hagyományos alközponti piacról, 30 százalék a szervizszolgáltatásokból, közel ugyanennyi az új eszközök értékesítéséből (call és contact center, integrált hang- és adatátviteli

rendszerek) és a hozzájáruló kapcsolódó szolgáltatásokból származott.

Magyarországon a Bosch Telecom legnagyobb partnere a MatávCom volt, ebben nem lesz változás — mondta Wágner Richárd, a Robert Bosch Kft. Telekommunikációs és Biztonsági üzletágának vezetője. Természetesen más partnerekkel is fenntartanak kapcsolatot, de a MatávCom-szerződés mindig kiemelt fontosságú marad. A sajtótájékoztató partnerként jelen lévő Bedő Erik, a MatávCom vezérigazgatója néhány közös projektet is említett, így Bosch alapú rendszer működik a GE Tungsramnál, a Pécsi Tudományegyetemen és a Tescóban. A távközlési üzletág tavalyi forgalma mintegy 22 millió márka volt, ebből meghatározó rész képviselték a hagyományos telefon-alközpontok. Az előző évekhez hasonlóan idén is további, százalékosan kétszámjegyű növeke-

désre számítanak, de a növekedésben már komoly szerep jut majd a híváskezelő központoknak is. Ezt követően Wágner Richárd elmondta, hogy bár más piacokon a Tenovis saját leányvállalatot tart fent, de Magyarországon és Csehországban a cégvezetés a kiméletesebb átmenet mellett döntött. Így 2002 végéig nem változik a magyarországi Robert Bosch Kft. szervezete, a Tenovisszal fenntartott viszony részleteit pedig kizárólagos disztribúciós szerződés szabályozza majd.

Bár a sajtótájékoztatóknak nem volt célja konkrét termékek bemutatása, annyit elmondta, hogy az Integral alközpontsalad legújabb változatát, az Integral 9-et az Info 2001-en mutatják be a magyar szakmai közönségnek, és az év folyamán több új eszköz magyarországi premierjére is sor kerül.

R. G.

Hon-vágya csillapíthatatlan?

Bármilyen lakástervéhez van hitelünk

Sokan vannak, akik szebb, nagyobb vagy újabb otthonra vágnak. Hiteleinket most úgy állítottuk össze, hogy akár új házat épít, akár régijt vásárol, esetleg lakást cserél vagy felújít, bővíti, korszerűsít – az MKB Lakáshitelek közül megtalálja az Önnek megfelelőt.

Mindezeken túl áthidaló kölcsönre és előtörlesztésre is lehetősége van.

• Kamattámogatásos hitel – 6,5%*

Állami kiegészítő kamattámogatású hitel új lakás építésére vagy vásárlására

• Euró alapú hitel – 9,53%*

Euróban nyilvántartott, de forintban folyósított és törlesztett hitel bármilyen lakáscélra

• Forint alapú hitel – 16,25%*

Forinthitel bármilyen lakáscélra

Kedvezmény!

2001. március 1. és május 31. között beadott hitelkérelmek esetén az értékbecslés költségét átvállaljuk és a szerződésalkotási díjből 50 %-os kedvezményt biztosítunk!

• MKB •

Lakáshitelek

Bővebb információ: 06 40 333 666 vagy www.mkb.hu

*1 éves kamatperiódus esetén, 2001. március 1-től érvényes. Az MKB Rt. a hitel az aktuális törvények felhatalmazásán nyújtja. A részletes feltételeket, kamatszámítás módját és a költségek részletes tájékoztatójának megtekintését a hitelezési pontokon vagy fiókokban.

MAGYAR KÜLKERESKEDELMI BANK RT.

PC WORLD
www.pcworld.hu

AUTÓ 2000
KÉREKVILÁG
MULTIMÉDIÁS
AUTÓKATALÓGUS
TELJES VERZIÓ A CD-N
Telepítési útmutató a 24. oldalon

**NYITOTTAK!
vagyunk!**
NISSAN ON IS!

Lapozzon és nyisson
egy AIWA CT-FR 730 típusú
autórádió-magnétót!

**14 ÚJ KÖNYV
TESZTJE
A WEB JÖVŐJE**

**VÁSÁRLÁSI
TANÁCSOK**
melléklet 44 oldalon!

1 lap 2 CD
4 kerék

www.pcworld.hu

BMC felügyeleti megoldások SAP-környezetre

Félnapos szakmai rendezvényt tartott április 10-én az Emerald Software és a BMC Software. Az esemény központi témája „a BMC által az SAP-t működtető vállalatoknak kínált rendszer- és alkalmazásfelügyeleti megoldások” volt. *Bálint György*, az Emerald Software Hungary igazgatója ismertette az 1977-ben alapított és Magyarországon 1993 óta működő cég tevékenységét. A vállalat egyik fő bevételi forrását a szolgáltatások jelentik. Ezen belül központi szerep jut az alkalmazás- és rendszermonitoringnak és optimalizálásnak, illetve az IBM

nyaggépes, tranzakciós és üzenetkezelő szoftvereinek. A cég magyar referenciái közt van a Mol, a K&H és a KSH. Saját fejlesztői csapata az ügyfelek kérésére vállalja az egyedi fejlesztéseket, illetve kiegészítő termékek előállítását is.

A BMC-ről *Ávéd Zoltán* magyarországi igazgató elmondta, hogy a világ ötödik legnagyobb független szoftvercégeinek bevétele a 2000-es pénzügyi évben meghaladta az 1,7 milliárd dollárt. A BMC, amely 50 országban több mint 7500 alkalmazottat foglalkoztat, fő feladatának azt tartja, hogy teljes körű felügye-

leti megoldást kínáljon összetett informatikai környezetekhez, platformtól függetlenül. Ebben a tevékenységbe beletartozik a rendszeradatok gyűjtése, az eseménykezelés, a tényleges felügyelet, a vezérlés, az optimalizálás, valamint az előrejelzés, például a kapacitástervezés. A BMC termékei hardvert nem felügyelnek, de együtt tudnak működni a különféle gyártók (Compaq, Sun, Dell) ilyen feladatokat végző csomagjaival.

A Perform SA megvásárlásával ugyanakkor megjelent a cég kínálatában a hálózati felügyelet, amelyet

nyárra már integrálnak is a többi termékkel. A további előadásokban az SAP R/3-ashoz fejlesztett Patrol felügyeleti eszközsorozatról, illetve a BMC egyéb termékeiről, például a Control-D output-felügyeleti eszközsorozatról volt szó. *Sebastian Morales* ERP programmenedzser szerint mind nagyobb az igény az SAP-felügyeleti eszközök iránt, mivel a vállalatirányítási rendszerek is egyre bonyolultabbak. Ugyanakkor a rendszer a vállalat egészének teljesítményét is befolyásolja, így hibátlán és optimális működése létérdek a versenyképesség szempontjából.

Műszaki szempontból nehézséget jelent, hogy rendszerint több számítógépen, esetleg több platformon futó alkalmazásokról, a velük integrált külső rendszerekről és igen sok adattal van szó. A Patrol folyamatosan gyűjti az adatokat az R/3-ashoz és a hozzá kapcsolódó rendszerekből, méri a teljesítményt, a válaszidőket, elemzi a lehetséges hibaforrásokat és dinamikusan a vállalat üzleti céljaihoz igazítja az R/3 erőforrásait. Képes előrejelzéseket, „millesz-ha” forgatókönyvek készítésére is.

Schopp Attila

Synergion Napok

A kormányzat kölcsönösen előnyös partnerkapcsolatra törekszik az informatikai piac hazai szereplőivel, és együtt fáradozik velük az e-Magyarország megteremtésén – jelentette ki *Stumpf István* kancelláriami-

geit és eljárásait, olyan elemekből felépítve, amelyek egymással minden tekintetben képesek együttműködni úgy, hogy eközben biztosítják a költséghatékonyságot, a biztonságot, a stabilitást, a skálázhatóságot



Czakó Ferenc (Synergion) és Chip Shore (Peregrine Systems)

niszter a Synergion Napok megnyitóján. A rendezvény komoly múltira tekint vissza az egymást követő informatikai konferenciák sorában, hiszen már nyolcadik alkalommal rendezik meg.

A kétnapos, előadásokból és interaktív technikai bemutatókból álló konferenciára közel háromszáz regisztráltatták magukat. A rendezvény fő témája a hatékony informatika volt, de fontos szerepet kapott a Synergion Orgware is, az a módszer, amely az informatika teljes területét felöleli. *Pintér Pál* részlegigazgató elmondta, hogy az Orgware tartalmazza az IT-rendszerek részegysé-

gét és egyszerű üzemeltetést. Elsősorban középvállalatok körében várnak sikert az új szolgáltatástól.

Ugyancsak fontos szerepet kapott a konferencián a Synergion PartnerWare, azaz a cég partnerhálózati programja. A Peregrine termékeivel és szolgáltatásaival is megismerkedhettek a látogatók; a Peregrine eddig sem Magyarországon, sem Kelet-Európában nem volt jelen. A résztvevők a Peregrine és a Synergion stratégiai együttműködésének keretében az infrastruktúramenedzser gyakorlati kérdéseiről is képet alkothattak.

Sziebig Andrea

A BI nem csodafegyver

Az üzleti intelligencia (BI) nem csodafegyver, senki helyett sem dönt, viszont támogatja egy vállalat menedzsmentjét ebben a tevékenységben – szögezte le *Strommer Pál*, a KPMG partnere a Microsoft Magyarország által rendezett fórumon.

A BI a vállalati szintű tudásbázisok és adatok elérését és megértését teszi lehetővé; olyan szoftver, amellyel az üzleti felhasználók nagy mennyiségű, komplex adatot nézhetnek meg és elemezhetnek. Az információk származhatnak adattárakból, stratégiai alkalmazásokból (mint az ERP), egyéb, alacsonyabb szintű alkalmazásokból és külső, iparági adatforrásokból.

A BI jellemző eszköztípusai többdimenziós elemző szoftverek, lekerdező és adatbányászati eszközök, illetve OLAP-eszközök. Az üzleti intelligencia előnye, hogy az üzleti folyamatok és adatok könnyen elérhetők, érthetők és rugalmasan elemezhetők. A felhasználók önkiszolgáló módon juthatnak az előnyökhöz, így a BI fontos segítőtje az adat-információ-tudás-vonalnak. A BI továbbá – az adattárházra alapozva – a vállalati működés konzisztens nézetét adja, így a történeti adatok is elérhetők és elemezhetők. Az üzleti intelligencia gyorsabb, megalapozottabb döntést tesz lehetővé, gyorsabban lehet felmérni vele a piaci változásokat és hatékonyabban lehet reagálni rájuk. Így egy cég versenyelőnyre tehet szert, illetve megtarthatja az előnyt, és működése hatékonyabb, nyereségesebb lesz.

A BI technológiai alapja az adatbázis-kezelő; ez a Microsoft esetében az SQL-szerver, illetve a skálázható RDBMS. Hozzájuk csatlakoznak az adattárszformációs, az elemző (OLAP és adatbányászat) és a metaadat-eszközök. Az ügyfelőldalon áll az Office 2000 és az Office XP, beépített kimutatáskészítő szolgáltatással (Excel). Minderről *König Tibor és Kősző Károly*, a Microsoft rendszermérnökei beszéltek. Amíg nem volt online analitikus fel-

dolgozás, azaz OLAP, addig a túl sok adat „elnyomta” az információt, következésképpen a jelentések lassan készültek el, ráadásul ellenmondó adatokat tartalmaztak. Az OLAP ugyanakkor a numerikus adatokat (mértékeket) több szempont, illetve dimenzió szerint vizsgálja. Felhasználási területei az üzleti intelligencia kívül a vezetői információs rendszerek és döntéstámogató rendszerek.

Mártonffy Attila

Szövetség a Datacenterért

Úgy tűnik, hazánkban is erőteljesebb kampányba kezd a Microsoft kezdeményezésére létrejött szövetség, amelynek további magyarországi tagjai a Cisco, az EMC, az Intel és a Unisys. „A világban egy év alatt több mint 300 közös rendszert adunk el (100-at Japánban, 80-at az európai, közelkeleti és afrikai régióban, a többi pedig nagyrészt Amerikában), de Magyarországon még egyet sem. Eddig nem tettünk komolyabb erőfeszítéseket” – mondta *Fekete Gábor*, a Unisys magyarországi ügyvezető igazgatója.

Mint ismeretes (X-misszió, Számítástechnika, 2001. 9. szám), a Microsoft a Datacenter elnevezésű operációs rendszerrel szeretne betörni a nagygépes világba. A

terjeszkedés azonban ezen a területen nem megy partnerek nélkül, ezért a szoftveróriás közel egy éve stratégiai partnereket keresett, és az említett cégeknek meg is találta őket. A tét nem kicsi, mivel a Microsoft egy eddig számára ismeretlen területen juthatna lehetőségekhez. Előnyként a partnerek a költségmegtakarítást és a szabványosságot emelték ki. A közösen szállított nagygépes rendszerek teljes üzemeltetési költsége a jelenleg működő unixos rendszerek ráfordításainak harmadára csökkenthető. A rendszerek szabványos megoldást kínálnak – szemben a jelenlegi helyzettel, amelyben többféle Unix-verzió él egymás mellett.

Kelemen Zoltán

PANNON SUPPORT
RENDSZERHÁZ Kft.

1055 Bp., Honvéd u. 40. Fsz. 6. Fax: 269-3058
1119 Bp., Elele út 10. Fsz. 1. Fax: 204-9292
Tel: 269-2233, 301-0429, 382-0313, 382-0314

Megoldást szállítunk!

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

Tanácsadás!

- jogtisztasági audit
- szoftverkészlet bevizsgálás
- licencgazdálkodási és beszerzési tanácsadás

E-mail: info@psr.hu

Budapesti hitelintézet keres
1 fő rendszeradminisztrátort.

Feladatok:

- Lotus Domino szerver adminisztrációja
- Sybase adatbáziszerver adminisztrációja

Elvárt ismeretek:

- Sybase 11.5.1 adatbáziszerver adminisztrációja
- Lotus Domino szerver adminisztrációja
- UNIX-adminisztráció
- WinNT 4.0-, Win95-adminisztráció
- Társalgási szintű angolnyelv-ismeret

Előny:

- Pénzügyi tapasztalat
- Jó kommunikációs készség

Jelentkezését kérjük küldje a
tarnas.talhy@scopen.com e-mail címre
vagy az 1276 Budapest, Pf. 20 postacímre.

IDG REPRÓ

1065 Budapest, Révay u. 10.
Telefon: 474-8854
Telefax: 269-5676

Nyitvatartási idő:
hétfőtől péntekig
8.00-tól 22.00-ig

Szolgáltatásaink:
Mac és PC-n készült
PostScript munkák levilágítása
(Scitex Doley 250),
szkenelés
(Crossfield Magnascan 280 I dobskenner),
kromalínkészítés
(DuPont Eurosprint)

Továbbá vállalunk teljes nyomdai kivitelezést is!

Anyagot interneten is elfogadunk!

IDG
INTERNATIONAL DATA GROUP

HÍREK

Hatvannégy processzoros, Intel alapú számítógépet mutatott be az IBM. Az x430 jelű kiszolgáló az IBM leginkább méretezhető Intel-szervere, és a NUMA architektúrára épül. A számítógép a Windows 2000 Datacenteren kívül a Sequent egyedi Ptx operációs rendszerével, illetve a Linuxszal is (Linux Application Environment) használható lesz. Az Egyesült Államokban a nyolcprocesszoros alapgép, 4 gigabájt memóriával és 100 gigabájtnyi háttértárral mintegy 160 ezer dollárba kerül majd. A rendszer „épi-kövekkel” bővíthető: egy-egy építőköcska négy darab 900 megahertzes Pentium III Xeon processzorból, memóriából és B/K-egységből áll. Elemzők ugyanakkor felhívják a figyelmet rá, hogy a Windows 2000 Datacenter jelenlegi változata egyelőre nem támogatja a NUMA architektúrát; ez majd a jövő évben kerül az operációs rendszerbe. Így a legnagyobb érdekfeszítést feltehetően a Ptx-felhasználók körében váltja ki a gép. Ugyancsak megnehezíti a termék piaci helyzetét, hogy hasonló kiszolgálókkal már a Unisys és a Compaq is a piacon van. (IDGNS, Framingham)

Támogatásáról biztosította a QDR (quad data rate) memórialapját a Samsung, a világ egyik legnagyobb RAM-gyártója. A Samsungmal együtt már öt nagy cég áll a nagysebességű memóriaspecifikáció mögött: a többi négy a Micron Technology, az IDT, a Cypress Semiconductor és az NEC. A QDR SDRAM lapkákat elsősorban nagy sebességű számítógépekben, illetve hálózati eszközökben használják, ahol fontos, hogy a memória tartalmát 200 megahertzenél is nagyobb órajel-trekvenzával továbbítsák. A Samsung csatlakozása azért fontos, mert a koreai cég a világ legnagyobb SRAM-gyártója, így biztosíthatja a partnerek folyamatos alkalmasságát. (IDGNS, Tokió)

Megbukott egy tartalomvédelmi szabványtervezet az NCITS ATA-specifikációját felelős T13 technikai bizottsága előtt. A Phoenix Technologies februárban meglepetészerűen nyújtotta be javaslatát egy olyan szabványra, amely a jogvédett anyagok illegális másolását és terjesztését akadályozta volna meg, nem csupán a cserélhető háttértárakon, hanem a merevlemezekben is. Miután a Phoenix nyilvánosságra hozta tervezetét, az IBM és társai (köztük az Intel, a Matsushita és a Toshiba) visszavonta saját javaslatát, amely az ellenzők szerint túlzott szigorú vezetett volna be: olyan szintű védelmet akartak megvalósítani, amely még a merevlemezeken tárolt adatok tartalékmentésének készítését is megnehezítette volna. A Phoenix általánosabb specifikációt javasolt: eszerint a gyártók nyolc, egyebek mellett a személyes adatok védelmére vagy a válós idejű hang- és videótovábbításra vonatkozó parancsot programozhattak volna a merevlemezekbe. A T13 bizottság azonban leszavazta a tervezetet. Ettől azonban még lehet tartalomvédelmi specifikáció a készülő ATA szabványban, a bizottság ugyanis minden új javaslatot szívesen fogad. (IDGNS, Framingham)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Öt digitalizálótábla tesztje

Táblás játékok

Viszonylag kevés helyen és viszonylag kevés feladatra alkalmazzák ma a digitalizálótáblákat, ugyanakkor a beviteli eszközök egyik legérdekesebb családját alkotják. **Krizsán György** kollégánk nagy hévvel kezdett rajzolgatni rajtuk, s tapasztalatait adja közre az alábbiakban.

A digitalizálótábláknak két csoportját szokás megkülönböztetni. Az egyikbe a hagyományos, rajztábla méretűek tartoznak, ezek nagy rajzok digitalizálására szolgálnak; a másik csoportot az újabb kivitelű készülékek alkotják, ezek inkább rajzolásra és a képernyőn való navigálásra valók. Az első csoport hatalmas – és teljesen speciális felhasználásra szánt – eszközeit nem volt módunk – és nem is lehetett – tesztelni. Annyit viszont érdemes tudni róluk, hogy hatalmas rajzok pontjainak számítógépbe vitelére valók. Egyes területeken a lapolvasó/képfeldolgozó kettős sikeresen kiváltotta a rajzok digitalizálásának rabszolgamunkáját. Ezzel együtt ez a megoldás nem tűnt el teljesen, a vele foglalkozó cégek még a hazai viszonylag kis piacon is eladnak évente egy-néhányat.

A tesztet az A/3-as mérettel bezárológ hirdettük meg, és benne két gyártó táblái vettek részt. Rajtuk kívül vannak mások is a piacon, de tán e kettő a legerősebb. Ebben a kisméretű kategóriában három felhasználási terület van jelen egyszerűen: a pozicionáló, a rajzoló és a digitalizáló.

Ezek a feladatok eltérő eszközöket igényelnek. Pozicionálni lehet egérrel és tollal, rajzolni csak az utóbbival, digitalizáláshoz viszont egy szálkeresztes eszközzel – ami lehet egy szálkeresztes ellátott egér – van szükség. A gyakorlatban létezik egy további eszköz is: a festékszórázó, de az inkább egy megváltoztatott kialakítású toll – a megszokott kézművelés miatt van rá szükség. (Rajzolni persze az egérrel is lehet, de minőségi elvárások esetén nem igazán ajánlatos. Ezért találtuk ki annak idején a tollgeret, ami egy kis fejű egér és szára is van.)

A rajzolóhoz tehát a toll alakú pozicionálót ajánlhatjuk, ezzel és

akkor az egér mint pozicionálásra szolgáló eszköz, csak itt pucnkán hívják. Konzervatív formája egy kis doboz, szálkeresztes és gombokkal ellátva. Újabbban a nem igazán tenyérbe simuló doboz helyett egyre inkább az egérformát részesítik előnyben, persze szálkeresztesen a végén és gombokkal a hátán. (Lehetne katicának is hívni, de a pettyeket utánzó gombok ninesenek elosztva egyenletesen a hátán és nem is piros!) Ez az eszköz digitalizálási feladatokra is kiválóan alkalmas.



1. kép. Genius táblák

és most, a felvezetés után nézzük meg, mit is nyújtanak ezek a táblák a gyakorlatban. Vizsgálódásunkat lehetett volna úgy is csoportosítani, hogy az A/6-os táblák és a nagyok. Mi azonban ehelyett a gyártók szerinti felosztást választottuk, mivel a két család eltérő, az egyes családokon belül viszont nagy a hasonlóság. A sorrendet most is az ábcé határozta meg.

Genius

A Fantól három Genius táblát kaptunk (1. kép). Ezt a gyártót sokan részesítik előnyben, hiszen termékei árfekvése kedvező.

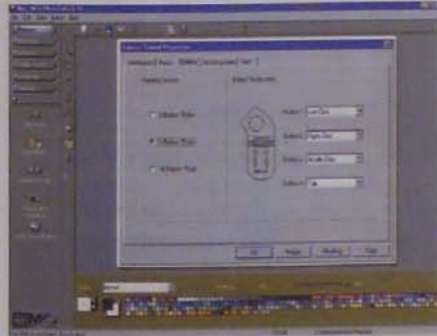


2. kép. Az 1212 tápellátása

némi kezűgyességgel egészen jól lehet a képernyőn is rajzolni. A toll a rajzoló kívül pozicionálásra is megfelelő. Az oldalára és a hegyébe helyezett gombokkal a megszokott egérgombok funkciói érhetők el, illetve olykor annál több is. A digitalizálótáblák világában is létezik ugyan-

(NewSketch 1812HR) csak tollal van ellátva. Bár a három tábla sokban eltér – mintha három különböző gárda készítette volna –, de azért hasonlóságokat is találunk. Mutatóeszközök vezetékekkel kapcsolódnak a táblához. A három toll három különböző ergonómiai kialakítással készült, talán az 1212-esé a legkellemesebb fogású. A legkisebbnél még oldhatatlan kapcsolatban van a toll és a tábla, a nagyobbaknál a PS/2-es billentyűzethez és egérhez is használt, úgynevezett mini-DIN

csatlakozót alkalmazták. Mindhárom tábla soros illesztőn keresztül kommunikál a számítógéppel, de a hozzájuk járó egységes meghajtóprogram tanúsága szerint más csatlakozó is létezik Genius táblák. A két nagy tábla tápegysége azonos, de azt az egyiknél a táblába kell bedugni a két mutatóeszközzel együtt, a másiknál viszont – amelynél csak egy mutató csatlakozik a táblához – a számítógépbe dugandó soros csatlakozóhoz kapcsolódik (2. kép). A soros kábel az 1812-esnél igen érdekes módon RJ-45-ös csatlakozóval kapcsolódik a táblához (ráadásul a rossz fülfelhelyezés miatt nehézkes a kisdése). Ezt a fajta csatlakozót a



3. kép. Pozicionálók programozása a Geniusnál

telefonokban és a modemekben alkalmazták, a soros vonalra a 9 pólusú DSub a használatos – el is férne a táblán.

A táblához ugyanaz a kezelőprogram tartozik, amely a tálcán érhető el. Onnan előhívva, a táblát és a hozzá tartozó mutatóeszközöket

programozhatjuk be (3. kép). A toll oldalán két gomb található, és természetesen a csúcson is van egy. Az 1212-es tábla szálkeresztes egerén felül négy gomb van, az oldalára is tettek egy kettős gombot, így összesen hat funkciót lehet aktivizálni vele.

Az 1812-es táblához más formájú négygombos mutató tartozik. (A meghajtóprogram választékában egy 16 gombos eszköz is létezik.) A meghajtót tartalmazó CD-n rajta van az MGI PhotoSuite II SE prog-

ram is. Ez egy ősrégi rajzoló, képmódosító program. Naptárkészítő funkciója segítségével képeinket felhasználva naptárakat készíthetünk – már csak a jövő évit, mert '99-től 2002-ig tud dolgozni (egy üveggyöngyöt ne várjunk el korlátlan lehetőségeket). Meghívót viszont bármikor gyárthatunk vele.

Az egyes táblákkal való munkálkodás során kiderült, hogy a kicsim mindössze egy aprócska LED jelzi az üzemkésztséget, az 1212-esre viszont már három került belébe. A power feliratú a tipfesztültség meglétét és a pozicionáló jelenlétét jelzi, a másik kettő az üzemmódról informál: kétpozicionálós (toll és puc), Summagraphics emuláció és ugyanez UIOF üzemmódban. Itt kell megemlíteni, hogy DOS alatt is működik a tábla, és van ADI meghajtója. Az operációs rendszerek tekintetében pedig minden PC-s operációs rendszerrel képes dolgozni. A legnagyobbban mindenféle LED-et mellőztek, ez némi hiányérzetet okozott.

Pen üzemmódban a táblák nem engedik érvényesíteni az egeret – már amikor a táblán felejtjük a tollat. Meg kell szokni, hogy tollal is lehet egerezni, és ha egerezni akarunk, akkor el kell dugni a tollat. A toll pen üzemmódjában az egész táblát kell használni a pozicionáláshoz – hacsak nem részletmunka-területet jelölünk ki a táblán. Egér üzemmódban viszont azt tapasztaltam, hogy a tollat elemelve el- elugrik egy kicsit.

A két nagyobb tábla esetében az AutoCAD R14-eshez adnak előre előkészített aláírat, ezt a felhajtható lap alá téve rögtön látjuk, hogy mit és hogyan érünk el az Auto-

CAD-ben. Más programokhoz saját magunknak kell ezt kialakítanunk. Összefoglalóan a Genius tábláról: találtunk ugyan egy-két olyan megoldást, ami lehetne jobb (kábél a pozicionálóhoz, táp, kezelés), s nem nyomásérzékelők, de ezek semmit sem vonnak le az eszközök használati értékéből.

Wacom

A két táblát két különböző cégtől, a kicsit a Qwertytól, a nagyot a TechDatától szereztük be (4. kép). Mondhatni, hogy a Wacom táblák egészen más kategóriába tartoznak, hiszen nyomásérzékelők.



4. kép. Wacom táblák

A tollhegybe egy nyomásérzékelő egységet építenek, amely a hegyre jutó nyomást 1024 részre osztva közli a programmal. Azt nem tudni, hogy hol van a két szélső pont, azaz

ximális nyomást. Erre a gyakorlatban nincs is szükség, hiszen a képernyőn a rajzolóprogram azonnal visszajelzi a nyomásnak megfelelő változást, így a kezünk és az agyunk automatikusan alkalmazkodik.

A programot is rá lehet beszélni, hogy a kezünket vegye figyelembe: beállíthatjuk az erőgömböt. Alapmunkra persze ez azt jelenti, hogy egy keményebb karakterisztikájú tollat (hiába nyomom, alig vastagodik) vagy egy lágyabb ecsetet fogok a kezembe (alig nyomom meg, rögtön szétterül).

Ha megfordítjuk a tollat, a túldalá vastagabb, és nyomásérzékelő radírként viselkedik. A rendszer a

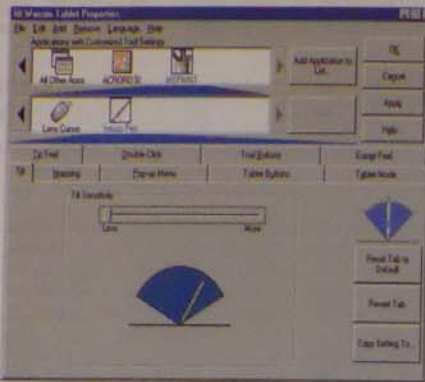
toll dőlésszögét is közvetíti a program számára (5. kép).

A toll a táblával induktív elven kommunikál, nincs szükség vezetékre. Ennek hallatlan előnye, hogy

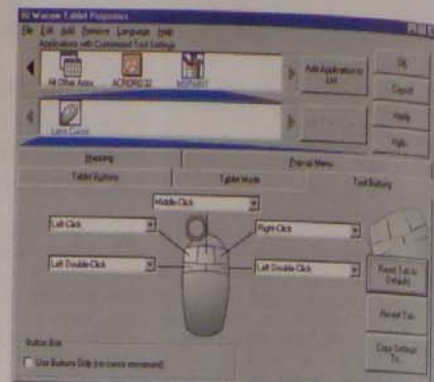
A nagyobbik Wacom táblához szálkeresztes eger is tartozik. Ez szintén induktív elven dolgozik, és

zetben pirosan világít, rögtön zöldre vált, ha valamelyik mutatóeszköz megközeledik a táblát.

jéből minél többet igyekeznek rázsúfolni, így azután a rajzolósi felület elég kicsi marad. Egyszóval



5. kép. A toll dölése



6. kép. Pozicionálók programozása a Wacomnál

öt gombot helyeztek el rajta, a megszokott három alatt még két széles és vékony gombot is találunk. Alapértelmezésben ezek dupla kattintást generálnak a program számára; mindegyik gombot programozhatjuk jó pár funkcióra, avagy tetszőleges billentyűletés-sorozatra. A felprogramozás alkalmazásonként történik, így az egyik programban a bal alsó gomb lehet dupla kattintás, a másikban, mondjuk, a másolás meghívását tesszük rá.

Ugyanígy lehet a tollat is beállítani, hisz annak az oldalán is van egy dupla gomb. A reakálás tehát attól függ, hogy milyen programot futta-

A szálkeresztes egeret a táblára tesszük, a tollat viszont általában „hadonászunk”.

Ez a két tábla USB illesztőn keresztül kapcsolódik a számítógéphez, így Windows 95/98/2000 és Macintosh operációs rendszerek alatt is képesek dolgozni. A tápellátást szintén az USB-n keresztül kapják, így mindössze egyetlen kábel, a számítógépet és a táblát összekötő vezeték gátol meg minket abban, hogy teljesen elszakadjunk kötöttséginktől. A kis táblánál érdekes módon nem sikerült radírozniuk. A meghajtóprogram „radírozási teszt” mezőjében sem jött össze, pedig a nagy táblánál csodásan ment minden. (Nem jöttünk rá, hogy mit sikerült elszúrniuk.)

A kis táblához a Painter Classic nevű nagyon kellemes rajzolóprogram jár. A meghajtót tartalmazó lemezen bedolgozómodulok is találhatóak, így a PhotoShop is azonnal érzékelt a nyomást, és változtatta a vonalvastagságokat.

A Wacom táblák nálunk a drágább kategóriába tartoznak. Ennek oka az, hogy többet tudnak, finomabb a kialakításuk, mint a Genius tábláknak. A szolgáltatási színvonalat pedig nem adják ingyen.

Gyakorlatban

Egy érdekes dologra világított rá ismételten a táblák tesztelése: rajzolásra a CAD-programoknál csak egy kis részt használják. A táblán van egy felhajtható átlátszó lap, ami alá be lehet tenni egy navigáló lapot. Erre a CAD-program menü-

A CeBIT-en láttuk

A vásárbán bolyongva sok mindent észrevesz az ember. Máskor esetleg elmentünk volna a digitalizálótáblák mellé, most azonban, a teszt kellessé közepén felgyújtunk rájuk. Az egyik távol-keleti cég olyan billentyűzeteket



állított ki, amelyek jobb oldalán kis digitalizálótábla van. Vélhetően az eger helyettesítésének szándékával, de végül is rajzolásra is kiválóan alkalmas, hiszen a nagy tábláknak csak töredék részét szokták rajzolásra használni.

funkciók kiválogatásán; a rajzolás ügyis raszterpontból raszterpontba történik, majd hogyan automatikusan – ha sikerül egy jó funkciósorozatot kijelölgetnünk.

Ekkor a tábla végül is a képernyő megnyugtatását jelentheti – bár a programok nem adnak maguktól nagyobb rajzfelületet, általában ott is megtalálhatók a menük. Erre azt mondják, hogy a felhasználó majd eldönti, honnan veszi elő; ahonnan neki megfelelőbb.

JELLEMZŐ ADATOK

Gyártó	Genius	Genius	Genius	Wacom	Wacom
Típus	EasyPen	NewSketch 1212HRIII	NewSketch 1812HR	Intuos A6 (GD-0405-U)	Intuos A3 (GD-1218U-C)
Forgalmazó	Fan	Fan	Fan	Qwerty	TechData
Hátsószél (mm)	102x85	305x305	457x305	127x106	457x305
Pozicionáló					
Toll	Var1 gomb	Var3 gomb	Var3 gomb	Var2 gomb	Var2 gomb
Szálkereszt	-	Var14 gomb	Var14 gomb	-	Var5 gomb
Nyomásérzékelőség	-	-	-	1024 szintű	1024 szintű
Csatoló	Soros	Soros	Soros	USB	USB
Méret (mm)	165x140x9	403x414x45	573x430x45	224x209x9	587x440x39
Hozzáértékelt programok	MGI PhotoSuite II SE	MGI PhotoSuite II SE	MGI PhotoSuite II SE	Painter Classic	-
Ár (forint)	8500	32500	55000	28000	221000

milyen kis nyomástól kezd dolgozni, és milyen erővel kell a táblát átfordítanunk ahhoz, hogy elérjük a ma-

teljesen olyan munka, mintha ceruzával, krétával vagy ecsettel rajzolna az ember.

tunk éppen, és melyik eszközt helyezzük a tábla fölé. A táblán levő egyetlen LED, amely alaphely-

SPRINT SZOFTVER ÉS HARDVER

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

KÍNÁLATUNKBÓL:

- 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 arab akció: Office Professional 2000 magyar upgrade OLP NL => 73 600,- **április 30-ig!**
- BackOffice SBS 2000 upgrade OLP NL (Win2000, Exchange 2000, SQL 2000, Internet Security & Acceleration Server 2000, Health Monitor, fax) => 137 300,- **április 30-ig!**
- Norton Internet Security 2001 upgrade => 12 900,-
- Adobe Design Collection 3.0 / InDesign 1.5 + Illustrator 9.0 + Photoshop 6.0 + Acrobat 4.05i => 408 700,-
- Adobe Acrobat 5.0 => 103 200,-
- Compaq EYS iC700, 64 MB, 10 GB, CD, Win98, Word 2000 => 192 900,-
- Compaq ML330 server (PII850, 64 MB, 9 GB) => 309 900,-
- Compaq Armada E500 (PIII 700, 64+64 MB, 12 GB, 14 TFT, 56k, 10/100, Win98) => 732 600,-
- HP LaserJet 2200d (8 lap/perc, 1200dpi, duplex, B MB) => 255 000,-

Árunk többszöröse jellegű és nem tartalmazza a 25%-os átlós Állás kedvezményünk nem vonatkozik észre.

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 megoldások keresésként!

www.sprint.hu

MATÁVnet SIKERES SZERETNE LENNI? CSATLAKOZZON HOZZÁNK ON-LINE!

Magyarország vezető internetszolgáltató vállalata ambiciózus és szorgalmas munkatársakat keres ügyfélkapcsolati csapatába budapesti munkavégzéssel, többműszakos munkarenddel az alábbi pozícióba:

TELEFONOS ÜGYFÉLKAPCSOLATI MUNKATÁRS
(24 órásban működő help desk csoport keretain belül)

Ideális jelöltünk **minimum középfokú iskolai végzettséggel** és magas szintű **informatikai ismeretekkel** rendelkezik (Windows hálózati ismeretek, LINUX, UNIX és TCP/IP hálózati ismerete), kommunikációs készsége kiváló, türelmes és segítőkész. Az angolnyelv ismeret előny.

Help desk csoportunkban ügyfélkapcsolati munkatársaink feladatai:

- Ügyfelekkel történő írásbeli és telefonos kapcsolattartás
- Tájékoztató és segítségnyújtás az internettel kapcsolatos műszaki kérdésekben
- Hibajegyek teljeskörű kezelése.

Leendő munkatársunk részére **teljesítménnyel arányos, versenyképes jövedelmet, színvonalas fejlődési és karrierlehetőséget** biztosítunk.

Ha felkeltettük érdeklődését és csatlakozna hozzánk, kérjük juttassa el önéletrajzát "HELP DESK" jellegű az alábbi címre:
MATÁVnet, ügyfélkapcsolati igazgatóság, 1107 Budapest, Fogadó u. 4.
E-mail: ugyfelekapsolat@mnnet.hu

Ingyenes levelezők

Elvileg nincs semmi kacifántos dolog az elektronikus levelezésben. Az ember megírja a levelet, rácsap a Send gombra, és ezzel el van intézve. Aki viszont szentséggel nézi a levelesládáját előtűző reklámhalom láttán, vagy örvengőtt amiatt, hogy a címlistáját egyenként kell átvezetnie egy másik levelezőrendszerbe, az tudja, hogy van különbség a levelezőprogramok között.

Szerencsére sok olyan programozó akad, aki ráérő idejét – nem tudni miért – nem a szabadban, vagy fedett, ámde képernyőket és vasdobozokat nélkülöző helyiségekben tölti. Hála nekik, születnek ingyenes vagy legalábbis szűkebbé szabott levelezőprogramok, amelyek könnyedén verik pénzért kapható társaikat. Nehéz választani közülük, mivel mindegyik tud egy- valamit, ami miatt használjuk őket: elküldik az üzeneteket a címzetekhez. Innen fogva minden egyéb csak díszítés, máz és kellem.

Mégis, az ablakos, ezernyi szolgáltatást felvonultató levelezőrendszerek között is érdemes különbséget tenni. A túl sok funkció, ilyen-olyan ablak között ugyanis könnyen elvész az ember, és egy idő után azon veszi észre magát, hogy már megint vacakol valamelyik ablakban, beállít, keressél, címetek rendez – ahelyett, hogy annak rendje és módja szerint megírja a leveleit, és menne a dolgára. Így a grafikus felületű levelezőrendszerekkel szemben is támasztható egy követelmény: ne hátráltassák, hanem segítsék elő az alapvető célt – a levelek elküldését és fogadását. Kezdjük a Pegazus Maillel! A 3.12c verzió ingyenesen letölthető a Tucows.ti-sznet.hu/adnload/360_28846.html lapról. Noha a Pegazus áttekinthetősége erős kívánnivalót hagy maga után (nincsenek automatikusan képződő mailboxok, a csatolmányküldés bonyolult), komoly érv a Pegazus mellett a hálózati operációs rendszerbe való bejelentkezés után a Pegazussal nem kell a csak levelezéshez használt jelszavakkal bajlódni, mivel a rendszer ismeri az egyponos bejelentkezést, és belépés után automatikusan a saját postaládánk tartalmát jeleníti meg a képernyőn.

Minden szempontból ideális levelező a Qualcomm Eudorája, amely a gyártó weblapjáról (www.qualcomm.com) letölthető. Ez a levelező kis méretű, telepítése gyorsan megy, áttekinthető, könnyen kezelhető és – ha az ember nem törődik a diszkrét méretezés, mozgatható hirdetéssel – ingyenes. További előnye, hogy nem nyitja meg automatikusan a HTML oldalakat, így az ember mentesül egy sor fájdalomtól, amit a HTML formátumban elküldött vírusok okozhatnak neki. Használható Netscape-levelezőügyleként, befogadja az Outlook-címlistákat, továbbá tudja az összes olyan feladatot, amit egy tisztességes levelezőprogramnak tudnia kell: különböző levelezőszervereket állíthatunk be és használja az ismert protokollokat.

Külön érdekesség, hogy az Eudora 5.02 tartalmaz egy kis intézőt, amellyel pótolhatjuk a Windows-hasonló nevű készítményét. Egyáltalán nem fölösleges eszköz, aki már

próbált állományt csatolni a levelehez, tudja, milyen hosszasan és céltalanul lehet bolyongani egy számítógépből a szóban forgó állományt keresgélve. A gyártó a levelezőprogramot háromféle konstrukcióban árulja, s közülük az ingyenes verzió is „tud mindent”, de az in-

gyenességért cserébe el kell viselnünk pár hirdetést, ezeket – tisztességükre legyen mondva – tetszés szerint rakosgathatjuk a képernyőn.

Tetszetős kivételű levelezőprogram az orosz RITLabs fejlesztette shareware program, a Bat!. Kedves ikonanimációi nem tolokodóak, a

felület kézreállítható, és van pár meglepően ötletes tulajdonsága. A Bat!-et ellátták egy, az olvasatlan leveleket felsoroló fényűzőséggel, amely bármely más program ablaka fölött úszik, és szabadon mozgatható. A program érti a Windows levélforgatómódját, de ismeri a Unixét is, ráadásul megmondható neki, hogy csak az új leveleket hozza le a kiszolgálóról: ez felbecsülhetetlen érték. Emellett a programban kiváló folyamatjelző ablakot helyeztek el, amely tudósít a levél útjáról a saját rendszeren belül, és azt is igyekszik megmondani, hogy a sikertelenül elküldött levelek min csúsztak félre. A PGP-titkosítás támogatása, valamint az új leveleket hozza le a kiszolgálóról: ez felbecsülhetetlen érték. Emellett a programban kiváló folyamatjelző ablakot helyeztek el, amely tudósít a levél útjáról a saját rendszeren belül, és azt is igyekszik megmondani, hogy a sikertelenül elküldött levelek min csúsztak félre. A PGP-titkosítás támogatása, valamint az új leveleket hozza le a kiszolgálóról: ez felbecsülhetetlen érték. Emellett a programban kiváló folyamatjelző ablakot helyeztek el, amely tudósít a levél útjáról a saját rendszeren belül, és azt is igyekszik megmondani, hogy a sikertelenül elküldött levelek min csúsztak félre. A PGP-titkosítás támogatása, valamint az új leveleket hozza le a kiszolgálóról: ez felbecsülhetetlen érték.

Ha valakit zavar a levelesládájából kiáradó szeméthalom, akkor biztosan hasznát veszi a Kaufman Mail Warriornek (www.kaufmansoft.com). Fő előnye, hogy előre letölti a levelek fejleceit, így még a letöltés előtt kidobható az összes reklám és a nem kívánt limlom. A Mail Warrior egyszerűbb már nem is lehetne. Levélletöltés, többféle postaláda-lehívása megadott időközönként, módosított kapcsolatok esetén automatikus társasítás és vonalmegegyezés: semmi faxni, és csupa olyan dolog, aminek tényleg hasznát veheti az ember. És még nem is akkora, mint egy Outlook. A fenti három levelező szívesen ajánlom azoknak, akik nem akarnak fél délutánokat eltölteni levelelválasztással.

Kellemen Zoltán

Az üzletet



SOKFÉLEKÉPPEN LEHET.

lendületbe hozni



DE LEHET EGYSZERŰEN IS!

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

Első lépés – E-mail

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

Második lépés – Weboldal

A cégével kapcsolatos valamennyi információt látványos formában megjelenítheti a világhálón.

Harmadik lépés – E-commerce

Mostanra teljesen elektronikusá válik a kereskedés. Önnek virtuális áruház 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:

- költségmegtakarítás eredményez
- egyszerűen és sokrétűen alkalmazható
- dönthet a konkurenciához sikeréről
- előnyt biztosít versenytársaival 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



Vivendi Telecom Hungary

Összeköt minket

Egy sikeres vállalkozás mára már elképzelhetetlen jól kiépített, megbízható üzleti kommunikációs alkalmazások nélkül. Mi a V-com-nál, a Vivendi Telecom Hungary csoport üzleti kommunikációs szolgáltatójaként, legfontosabb feladatunknak tekintjük, hogy ügyfeleink mind teljesebb kiszolgálásával és széleskörű szaktanácsadással járuljunk hozzá az üzleti sikerekhez.

E cél érdekében építjük ki átfogó optikai gerinchálózatunkat, amely lefedi az ország teljes területét.

A szolgáltatási portfóliónkba tartozik többek között a felügyelt bérelt vonal, a bérelt vonali Internet, a Frame Relay, az ATM, a VoIP, valamint az országos Intranet és VPN hálózatok kialakítása is.

Ismerje meg szolgáltatásaink szélesebb körét is, lépjen kapcsolatba velünk!

Célunk, hogy megbízható, minőségi szolgáltatóként naprakész megoldásokkal és elismerten kiváló ügyfélszolgálattal segítsük Önt és cégét a sikerhez.

További információval készséggel állunk rendelkezésére a 06-80-822-822-es díjmentesen hívható telefonszámon, valamint a sales@vcom.hu címen.

A V-com a PartnerCom jogutódja.

A név változott, szakértelmünk és ügyfeleink elégedettsége változatlan.



com

üzleti kommunikációs szolgáltatás

Az üzleti kommunikáció



Összeköt minket a siker

ban mi biztosítjuk a megoldásokat.

Ön nyugodtan nézhet másfajta izgalmak után!



Teljes sávszélességgel kiállunk Önért



Internetszolgáltatás távközlési díj nélkül

A PSINet magas színvonalú internetszolgáltatást kínál **bérelt vonalon** az Ön igényeihez igazodva. Ha most köt velünk szerződést*, a távközlési díjat – sávszélességtől függetlenül, (64kbps – 2Mbps) – egy évig átvállaljuk, így a megtakarítás akár **25%** is lehet. Válassza a csúcsmínőséget, érdeklődjön a **465-7859** telefonszámon vagy a **sales@psinet.hu** e-mail címen.

PSINet A világon minden elérhető.

1134 Budapest, Váci út 37., www.psinet.hu.

* Ajánlatunk 2001. április 1-től május 31-ig érvényes új bérelt vonal kiépítése esetén, Budapest, Debrecen, Győr, Kiszvárd, Mátészalka, Miskolc, Pécs, Székesfehérvár, Szolnok, Szombathely és Zalaegerszeg területén.

16003

ÍGY IS KAPHAT AJÁNDÉKBA 2 KILÓT!

Az OKI Systems (Magyarország) Kft. és a Codra Kft. közös akciójának köszönhetően, most minden Kedves Vásárló az **OKIPAGE C7000**-as családba tartozó **színes digitális LED nyomtatója** mellé egy teljes értékű, dobozos **CoreDRAW[®] 10** terméket kap ajándékba. Ez a kétségkívül vonzó ajánlat egyúttal azt is jelenti, hogy a változatlan áron megvásárolt színes nyomtató mellett a későbbiekben további **CoreDRAW[®] 10** licenckérekhez juthat – kedvezményes áron!

A **CoreDRAW[®]** grafikus programjai nem szorulnak külön bemutatásra, hisz rendszeresen jelennek meg az újabb és újabb változatok – bővülő lehetőségekkel, egyre tágabb határt nyitva képzeletünknek. Amikor pedig fantáziánk szüleményét megvalósítani látjuk a képernyőn, már csak egyetlen dolog marad hátra: kinyomtatni és kézbe venni. Ebben van segítségünk az **OKI C7000-es színes LED nyomtatócsaládjá**.

A család négy tagból áll. E nyomtatók alap-paramétereiben megegyeznek, a különbségek viszont – mint mindig – a részletekben rejlenek. Színesben 12 lap/perc, mono-ban 20 lap/perc sebességgel, 1200 dpi valós fel-

bontásban nyomtatnak. Ennek, valamint magas terhelhetőségüknek köszönhetően közepes- és nagy munkacsoportok kiszolgálására egyaránt alkalmasak. Mivel papíron kívül fóliára is képesek nyomtatni, az alkalmazási lehetőségek tág határokat nyitnak meg számunkra. A különböző opciók, valamint a bővíthetőség széles skálájának köszönhetően minden felhasználó a legmeg-

felelőbb konfigurációt választhatja ki magának. A család „legnagyobb” tagja a C7400. Alap kiépítésben duplex egységgel, hálózati kártyával és 256 MB alap-memóriával rendelkezik, mely 1GB-ig bővíthető. A nyomtatók szíve egy 400 MHz-es, 64-bites processzor – grafikai gyorsítóval ellátva. A nyomtatók havi terhelhetősége 50.000 színes oldal.

SZÍNES DIGITÁLIS LED NYOMTATÁS

- 12 színes oldal/perc, 1200x1200 dpi valós felbontás
- 20 oldal/perc mono nyomtatás
- 400MHz 64-bit PowerPC 750 processzor MEGA technológiával
- 64MB RAM (**C7200** és **C7200n**), 128MB (**C7200dn**), 256MB (**C7400**); 1024MB-ig bővíthető, duplex egység, hálózati kártya, 5GB merevlemez
- Single Pass Technology: papírvastagság 203g-ig



OKI

OKI Network Solutions
for a Global Society

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

NADYKERESKEDŐ PARTNEREINK: CHS KFT. 06 1 451 3500 • CORWELL KFT. 06 1 306 9060 • FLAG RT. 06 1 383 0155 • HS PRINT KFT. 06 1 270 7800

SVED RT. 06 1 469 8000 • SYSTÉM PARTNEREK: ALBACOMP RT. 06 22 315 414 • GETRONICS MAGYARORSZÁG KFT. 06 1 208 3250 • MONICOMP KFT. 06 1 452 9020 • SZINVANET KFT. 06 1 252 0545

12013

HÍREK

Az Ericsson és a ViaSat megállapodást írt alá gépkocsikba épített terminálokból elérhető portálok, alkalmazások és szolgáltatások közös fejlesztéséről. Az első autós GPRS rendszer a mostaninál négy-szerre gyorsabb folyamat, az autótól a központ felé irányuló kapcsolatra képes. Az autós GPRS rendszer lehetővé teszi, hogy a ViaSat terminálok valós időben kapcsolódjanak rá a központra, ez legyorsítja a baleseti segítségnyújtást, illetve megoldja a gépjárművek állandó biztonsági felügyeletét. A felhasználó – kérésre vagy automatikusan – olyan szolgáltatásokat érhet el, mint a közúti információk, tözsdel-árnyalatok, hírek és időjárás-jelentés. Később a portálok révén a gépkocsiban ülésszörfölhet a hálón, elektronikus levelet küldhet vagy fogadhat, de vásárolhat is a volán mögött (ez a v-kereskedelem). A lent felsorolt szolgáltatások mind földrajzilag meghatározott szolgáltatások, s a felhasználó adott tartózkodási helyéhez igazodnak. (www.sz.hu)

A Porsche Hungaria ötéves benzínmotorral és három, közvetlen befeccskendezésű dizelmotorral mutatta be az új Volkswagen Passatot. A négy-, öt- és hathengeres, 1,6 illetve 2 literes benzines erőforrások teljesítménytartománya 102 és 193 lóerő közé esik, a négy- és hathengeres, 1,9 literes PD TDI dizelmotorok teljesítménye pedig 100 és 150 lóerő közé. Az új Passatba a Volkswagen összesen 2300 megújult és átálakított alkatrészt épített be.

Újdonság a rendelhető felszerelések között a napellenes toléto, amely a jármű leállása után is működteti a szellőzést, valamint az ultrahangos PDC parkolásegítő rendszer. A nagyméretű színes képernyős rádió- és navigációs rendszer megrendelésre tévévevőképességgel is felszerelhető. Az új, felső középkategóriás modellgeneráció árszintje nem változott az elődökéhez képest, értékük típusváltozattól és felszereltségtől függően 5-től 10 millió forintig terjed. A gyártó a kocsit – szolgálati használatra – vállalati középvezetőknek és felső szintű közalkalmazottaknak és felső szintű közalkalmazottaknak ajánlja, szabadfogalkozásúak, egyéni vállalkozók pedig egyformán használhatják üzleti és magán célra. Harmadsorban a családokat sem szabad elfelejteni. (www.sz.hu)

A Land Rover 2001-es modellévű Freelander családjá V-6-os motort, új, common rail turbodizel erőforrást, automata Steptronic sebességváltót és átlóg fejlesztéseket vonultat fel. A mindenestül könnyűfémű készülő 2,5 literes V-6-os motor négy vezérműtengelyes, és 24 szeleppel működik, teljesítménye 177 lóerő, forgatónyomatéka pedig 240 newtonméter. Ez utóbbit elektronikusan vezérelt, változó szívócső-rendszer optimalizálja a teljes fordulatszám-tartományban. A Freelander korábbi L sorozatú motorját az új 2 literes, Td4-es dizélüzemű erőforrás váltja fel. Teljesítménye az előző 97 lóerőre után 112 lóerőre nőtt, forgatónyomatéka pedig 210-ről 260 newtonméterre emelkedett, s ez már 1750 percekénti fordulatra elérhető. (www.sz.hu)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Ford Focus 1.8 Kombi Ghia

Kategórián felül

Hol volt, hol nem volt, volt egyszer bácsi; úgy hívták, hogy Henry Ford. Ő találta fel a később róla elnevezett amerikai népaútót, az utókor legnagyobb öröme – mutat rá erre az evidenciára **Mártonffy Attila**. Derék gyárosunk méltán lehetne büszke kései követőire, a tervezőkre, a munkásokra, no meg az informatikára, amiért a legendás T-modell leszármazottai még mindig a vásárlói tekintetek gyűjtőpontjában állnak.

Hát ez az. Legalábbis furcsa, szokaitan volt, amíg meg nem szoktuk a már itthon is több ezer példányban futó Ford Focus. Ez tipikusan az az autó, amelynek imádni vagy utálni lehet a formáját. Itt, Magyarországon ez bejött a Fordnak, mármint az előbbi. Kellett is már egy autó, amit visznek, mint a cukrot, mivel a Focuson kívül csak az öregecske Mondeo és Escort, a külsejében megújult, de régi technikájú Fiesta, a mini Ka, a hatalmas Explorer volt kapható, s ezek túl régiek vagy túl drágák a hazai vásárlóközönségnek.

Ez az autó azért is különleges, mert belülről kifelé tervezték meg. Először tehát papírra – bocsnát, képernyőre – vetették a belső terveket, és ahhoz igazították a külsőt. Ez eredményezte a kategóriájában (első közép) elvártnál tágasabb utasteret. A parancsnoki híd, tehát a bal első fertályt úgy alakították ki, hogy mind a mély növésvé, mind a megtermettebb vezetők megtalálják a számukra legmegfelelőbb ülés- és kormánypozíciót. Jön egy átlagos magyar háziasszony a maga 160 centis magasságával: ülés fent és elől, kormány ügyszintű, és tökéletesen belátja az autót. Utána jön a Chicago Bulls középpályása: ülés lent és leghátul, a kormány meg lent, és ő is tökéletesen elhelyezkedett. Mindez a tág határok közt állítható ülésnek, továbbá a jó belátáthatóságot adó visszapillantó tükröknek köszönhető; ez utóbbiak közül a külsők természetesen elektromosan állíthatók.

A külső méretek alapján az ember első látásra hajlamos lekicsinézni az autót – pedig kambi volna –, de aztán beülve kellemesen csalódik. Az első sor helykínálatá alig marad el a középkategóriás autókétól, holott azoknál jóval rövidebb. Itt valami turpisságot sejtünk! – mondtam, és gyorsan beültem hátulra is. Semmi, csak a nagy tér, persze csak az anyósülés mögött; az egyenyelevanas magassághoz beállított vezetőülés mögött már messze nem lehetett annyira elterpeszkedni, mint mondjuk, egy majd ötméteres cirkálóban (a Focus Kombi hossza nem éri el a négy és fél métert), de még így is ez volt a legtágasabb első-középkategóriás autó, amiben eddig ültem. A műszerfal első ránézésre kuszanak, túldíjazotnak tűnt, de miután feltérképeztem a kapcsolókat, gombokat, már csukott szemmel is megtaláltam őket (ezt persze nem vezetés közben próbáltam ki). Summa summarum, a Ford mérnökeinek ergonomikus utasterét sikerültervezniük.

Tesztautónk a legmagasabb – Ghia – felszereltségű volt, s ez rengeteg extrát foglal magában. Nyáron nagyra lehet értékelni a légkondit, a derékfájások szeretői fogják a vezetőülés állítható derék támaszát,

a kényelemre vágyók (vagy csak lusták) pedig a vezetőülés magasságának elektromos állíthatóságát, illetve az elől és hátul is megtalálható kartámaszokat díjazták. A tervezők a dobozosüdüfő-mániás amerikaiakra is gondolhattak, ezért pohártartóból sincs hiány, ahogy az apró

A kocsit módfelett csendes járással, csak az 1.8-as motor kissé kerregőre sikerredent hangja szűrődik be az utasterébe. A kiváló futómű felül még nagyon rossz minőségű úton is csak minimális zaj hallható, s ez bizony a briliáns futóműnek köszönhető, amellyel elképesztő kanyarse-



műtörök tárolására alkalmas rekeszekből is van fölös számmal. Az ajtóknban lévő térképszekben körtgyeni térkép is elér. A felhasznált anyagok minősége kiváló, az összeszerelés szintjű, ezért még földünten sem hallottunk semmiféle zajokat, zörejekeket a műszerfal felől. Aprópó, zaj! A beszerelt – ICE 5000-es kódnevű –, kormányról is vezérelhető kazettás hifrendszer a maga 8. ajtópanelekkbe bedíjazolt hangszórójával igen jól szól.

bességek érhetőek el. Az igényes, több lengőkaros hátsó futómű – Control Blade a neve – magasan veri a kategóriáitársai által favorizált csatlott hosszlevegőkaros szerkezetet. Mindemellett igen alacsony padlószintet eredményez, részben ennek köszönhető a kombi alaphelyzetben csaknem fél köbméteres raktere, amit az osztva dönthető üléstámlák létezésével gigantikus méretűre, 1580 literre bővíthetünk. A rakter csaknem ideális (téglatest) alakú, és

FORD MONDEO: A GÉPAGYBÓL KIPATTANT ÖTLET

A Ford első teljesen digitális fejlesztésének eredménye az új Ford Mondeo; ehhez a Ford Motor Company az I-DEAS gépészeti tervezérendszerrel, a C3P megoldáscsomagot használta fel. A C3P elnevezés azt tükrözi, hogy a program CAD, CAM, CAE és termékinformáció-felügyeleti (PDM Metaphase) rendszerekre épül. A Ford a C3P segítségével a közel 30 gépjármű-tervezési programban vesz részt.

A tervezőmemókák a Mondeo megalkotásakor a karosszériatervezéstől a törérspróbákig gyakorlatilag mindezt az I-DEAS program segítségével oldották meg, minden számítógépen vált valóságá – s ezzel időt és költséget takarítottak meg. A Fordnál több mint 4000 I-DEAS-felhasználó van, s a PDM Metaphase-rendszer felhasználóinak száma is meghaladja a 3300-at.

Ez a szakmodulokból felépülő integrált rendszer a tervezési, gyártási és elemzési folyamatok minden szakaszára – a háromdimenziós tervezésre, a megmunkálás tervezésére, a szerzőkészítésre, valamint a szerkezeti analízisre – alkalmazható. A párhuzamos memókai tervezés elvének megfelelően a

különböző szakmodulok közös termékadatbázist használnak, ez gondoskodik a hatékony munkamegosztásról a tervezők és tervezői csoportok között.

Az SDRC által kifejlesztett Metaphase szoftver segítségével a teljes termékfejlesztési folyamat irányíthatóvá válik. Ez a termékadatbázis-kezelő (PDM) lehetővé teszi, hogy a cég kézben tartsa legfontosabb erőforrásait; az alkalmazottakat és az adattárolományokat. Az alkalmazottak könnyen utána nézhetnek az őket érdeklő információknak, s nem kell mun-



kaidéjük jökora részét azok keresésére fordítaniuk. A Metaphase nemcsak az I-DEAS-szal használható együtt, hanem több más CAD/CAM/CAE-rendszerrel, valamint az úgynevezett EDA-, MRP-rendszerekkel és számos PC-s alkalmazással is.

a kerékdobok benyúlása sem csökkeni nevezetesen a szállításra használható teret. A Focus Kombi tehát igazi családi autó, igaz, a csomagok mellé a családi öle, mondjuk, egy kaukázusi juhászokutya, már nem férne be (az ilyen gazdi megyen Galaxyt vagy Rangert).

Ezt az autót élvezet vezetni, a nem csak a szervokormány, s a pihe-puha járással – ám kissé fent fogó – kuplung jóvoltából. A motor, a sebességváltó, a pompás futómű hatalmas élményé teszi a rövidebb utakat is. Az 1800 köbcentis – a Zetec családhoz tartozó – aggregát a maga 115 lóerejével és 158 newtonméteres nyomatékával ugyan nem egy erőművész, de rendkívül dinamikus, s 10 másodperc alatt repíti a háromjegyű számok mezejére a kilométeróra mutatóját; kikapcsolt kipörgésgátló esetén pedig padlógázos induláskor a gumó egész szép csíkokat rajzol az aszfalra. Az egészben az a legjobb, hogy a fordulatszám-mérőn nincs piros zóna, tehát szabadon pörgethető egészen a 7000/perces lezárlóhatárig. Ekkor kettesben éppen 100-at megy, így elég csak egyet lökni a sebességváltó karon az országúti legnagyobb sebesség eléréséhez. Ha pedig fityüllünk a sebességkorlátozásra, trafifpaxra, nyugodtan szögeljük eszmánk talpát a gázipedálra, 200-ig meg sem fog állni a kilométeróra mutatója. A sebességváltó-szerkezet egyébként hibetelen pontos, jól megvezetett, rövid utakon kapcsolható, bár a 4. és 5. fokozat túl hosszú, bizonyára a motor évtávjának redukálása céljából.

Hát igen, fogyasztás... A sportos vezetésért – kivált városban – 10,5 literes átlagfogyasztás lehet a „honorarium”, ez egyébként a fedéletesi számítógép kijelzőjéről is leolvasható, a pillanatnyi fogyasztással egyetemben. Nyolcvan kilométeres egyenletes sebességnél viszont a motor megelégszik a sokkal kellemesebben hangzó 6 literrel. A másik, már említett aprócska probléma az erőforrás kissé kerregő hangja volt (persze, kinek a papné, kinek a Trabant), de elvégre ez tekinthető sportos hangnak is, s egyébként is, egyszerűbb kipufogótuninggal gyorsan orvosolható.

Ha már úgy gondoljuk, eleget pihentetünk jobb lábunkat a gázipedálon, akkor használhatjuk a betonfalával vetekedő hatásosságú négytárcsás fékrendszer, amely kis erőki-fejtéssel, pontosan adagolható. Hozzá a Trend felszereltségtől fölfelé ABS is jár. A kormánymű pontos, a kocsit kanyarban is úgy halad, mint-ha sínen gördülne.

Ami a külső formatervet illeti, már ideje volt megtörni az alsó-középkategóriás autók unalmas formaterveinek sokaságát. Ez az első New Edge dizájnos autó, amellyel a Ford átütő sikert aratott. A kombi karosszériája is szemet gyönyörködtet, de legjobban mégis az ötajtós változat sikerült. Annál egységesebb, lezártabb, kerek egészet alkotó formatervet régen látott az ember.

Mindent összegezve, a Focus nem véletlenül nyerte el az 1999-es év autója címet, olyan, szintén kiváló konkurensek megelőzése, mint az Audi TT vagy a Volvo S80. A Ghia felszereltségű 1.8-as kombi így bőven megéri azt a négy és fél millió magyar forintot, amennyit elkérne érte a hazai Ford-kereskedésekben. ✎

Itt az új Seat Alhambra

Nagy reményekkel lép a hazai piacra az Alhambra új modellje. A kocsit dizájnjában elsősorban sportos, dinamikus, vegyük csak például az agresszív sárvédő-szelesítéseket vagy a tekintélyes levegőbeömlő nyílásokat az első lökhárítóban. A különösen sportos vásárlók rendelkezésére áll a Sport felszereltségi szint is, ez a karosszéria 25 milliméteres ültetésével, a könnyűfém felníklal tovább erősíti a dizájnelemek hatását. Ugyanakkor eleganciát sugárzó elemek is megjelentek, ilyen például az autó orrán trónoló, tenyérszerű Seat embléma, és az azt körülvevő vas-

tag krómkeret. Így az Alhambra most már távolról sem lehet összetéveszteni a testvérmodell VW Sharrannal vagy a Ford Galaxyval.

Új modellhez új motor is dukál – mondják a Seat mérnökei, így két új erőforrást is kínálnak az Alhambrahoz. Az egyik a gazdaságos vezetés híveinek egy 1.9-es PD TDI dízelmotor 130 lóerővel. A másik a sportos beállítottságú vevőket célozza meg: a motorért 2800 köbcenstis, 204 lóerős, V6-os benzines erőforrást rejt. További újdonság, hogy az említett két motorhoz állandó összerakékhajtás is rendelhető, illetve

szériatartozék a hatfokozatú manuális sebességváltó.

Az új modell megtartotta elődjének hatalmas, 7 személy számára is kényelmes utasterét, mindemellett biztonságosabb lett. Megnőtt az első légzsákok térfogata, rendelhető oldallégzsák, megerősítették az oldallégzsákokat, megerősítették az oldallégzsákokat, megerősítették az oldallégzsákokat. Alapfelszereltség természetesen a legújabb generációs ABS, a négytárcsás fékrendszer, a V6-os, 2800 köbcenstis motornál még az ESP stabilitásnövelő program is.

Az új Alhambra három felszereltségi változatban kapható. Már a Stella nevű alapváltozat is rendkívül

sok, máshol extrának számító felszerelést tartalmaz, mint például az állítható magasságú vezetőülés, a légkondicionáló, a 8 hangszórós audio-berendezés. A csúcscsoporszerű Signo szolgáltatásából néhány ízelítőül: 10 hangszórós rádiómagnó 6-os CD-váltóval, parkolóradar, fedélzeti számítógép, oldallégzsákok az első üléseknél, 7x16 collos alufelnik.

A harmadik szint a már említett Sport, többek közt keményebb rugózással, ültetéssel, sportülésekkel, automata klímával, szintén 7x16-os alufelnikkel.

A modellek ára a felszereltségi szinttől és a motor teljesítményétől függően 7 és 11 millió forint között váltakozik.

M. A.

**Kulcsom,
kulcsom, mondd
meg nekem...**

Az autópiacon versenyt fut a tolvajokkal. A tervezőmérnökök mindenféle rafinált megoldással igyekeznek elejét venni a lopásoknak, ezek közé tartozik a BMW intelligens indításgátlója is.

Az indításgátló teljesen automatikusan működik, nem kell semmit kapcsolni, így ki van zárva a téves használat lehetősége. Miután nincs szüksége elemre sem, gyakorlatilag nem romolhat el, és korlátlan ideig működik. A rendszert 100 milliárd kódvariánsra dolgozták ki, így hamisíthatatlan.

A rendszer úgynevezett transzponderrel működik, tekeresszerű antennával a gyújtáskapcsoló körül és egy 15 négyzetmilliméter nagyságú mikrochiprel a kulcsmarkolaton. Amikor indítani kezdünk, az antenna, akárcsak egy transzformátornál, feszültséget indukál a mikrochipben. Az eközben átvitt energia elegendő ahhoz, hogy a chipet aktiválja és ezzel lekérdezze a kódszekvenciákat. Ha a kiértékelő elektronika azonosítja a kulcsot, akkor a motorvezérlésnek digitálisan rejtjelezett jelet ad, és a kocsi elindul. A rendszer ezzel egyidejűleg egy új véletlengenerátor által meghatározott váltókodeket ír ki a transzponder tárolójába. Miután az egész folyamat csak a másodperc töredékéig tart, a vezető mindezt észre sem veszi.

Már a gyárban programozzák és kódolják azt a négy kulcsot, amelyet az ügyfélnek a kocsival együtt adnak át. Ezután minden kulcs transzpondertárolója fix személyes kódot és váltókodeket kap. Tisztán matematikailag ezzel 100 milliárd rejtjelezett variáns lehetséges, ezért minden kulcs abszolút egyedülálló. A rendszer ismeri ezeket az adatokat, és így minden engedélyezett kulcsot azonosítani tud. Az irányítórendszer hat további adatkombinációt tárol arra az esetre, ha az ügyfélnek négynél több tartalék-kulcsra van szüksége.

Az intelligens indításgátlót természetesen kombinálják a központi zár távirányításával is. A kulcs a transzponderchip mellett egy plusz rádióadókat tartalmaz, ezt egy akkumulátor látja el energiával. Az indításgátló azonban teljesen független a távirányítótól, és így üres akkumulátor esetén sem okoz problémát.

A távirányító élesíti a belső teret biztosító riasztóberendezést, valamint riaszt megdöntéskor vagy elgurítási kísérleteknél is. A riasztást jelző sziréna a dudától függetlenül működik. A rendszer saját áramellátásának köszönhetően az autoakkumulátor kikapcsolásával sem állítható le.

A fedélzeti számítógéppel rendelkező autók számára létezik egy kiegészítő biztonsági rendszer, amely tulajdonképpen feladatain kívül egy négyjegyű titkos számmal rendelkező kódbiztosítás funkcióját kínálja. Így még ellopott slusszkulccsal sem lehet elindítani az autót.

M. A.

TAKARÉKOS ÉS MEGBÍZHATÓ munkATÁRS

40%-os költségcsökkentés
Védelem illetéktelenek ellen

A Fujitsu Siemens SCENIC PC professzionális gépének tartozéka a DeskView hálózat management program, melynek segítségével egyetlen út vezet az üzemeltetési költségek mintegy 40%-os csökkentéséhez. A beépített chipkártya olvasó megbízható védelmet nyújt illetéktelen hozzáférés ellen.

SCENIC PC a Fujitsu Siemenstől.

www.fujitsu-siemens.hu fujitsu-siemens.info@siemens.hu



SCENIC

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS

Intel Developer Forum 2001

Előtérben a technológia

Az Intel 1997 óta évente két alkalommal – a tél, illetve a nyár végén – megrendezett fejlesztői konferenciája, az Intel Developer Forum (IDF), idén februárban a korábban megszokottnál kevesebb sajtóeseményt kínált. Ennek ellenére, hogy az IDF nem a sajtónak vagy a felhasználóknak, hanem kifejezetten a fejlesztőknek és a partnereknek szóló rendezvény, tavaly és tavalyelőtt a konferencia három napja alatt egymást érték a különböző részlegek sajtótájékoztatói, kerekasztal-beszélgései.

Úgy tűnik, most a visszafogott marketinggel is azt akarták érzékelteni, hogy az informatikai ipar és vele az Egyesült Államok gazdaságának lassulása idején a fejlesztésre, új termékek és technológiák kidolgozására koncentrálnak. A NASDAQ mélyrepülése ugyanis még az olyan tőkeeros, nem csupán immateriális javakkal rendelkező cégeket sem hagyta érintetlenül, mint az Intel. Nemrégők is figyelmeztették a befektetőket, hogy a bevételek várhatóan elmaradnak a várakozásoktól, a részvények pedig – mint a mellékelt táblázat mutatja – nem vonhatták ki magukat az általános trend alól (1. táblázat).

A cég ugyanakkor nem csökkentette a tempót, az IDF megnyitása előtti napon, február 26-án jelentették be, hogy 550 millió dollár készpénzért felvásárolták a VxTel Inc. nevű félvezetőgyártó vállalatot. A VxTel olyan egyedi lapkákat fejleszt, amelyek jó minőségű hang- és adatátvitelt tesznek lehetővé TCP/IP-hálózaton, s a következő generációs optikai hálózatok.

A visszafogottság csak a marketingre volt jellemző, maga a konferencia a szakmai programok már megszokott gazdag választékát kínálta, összesen 260 előadást és laboratóriumi bemutatót a mintegy 5000 résztvevőnek.

Újra a processzor az alap

Ismét az első helyen vannak a cég stratégiájában az új platformok és technológiák mellett korábban kisebb hátrább szorult processzorok. Az Intel mindhárom – asztali, mobil-, kiszolgáló – processzorkategóriában új termékeket vezet be. A Pentium 4 tavalyi ószi kibocsátását balserenés módon nem sokkal előzte meg a NASDAQ látványos zuhanása, és az amerikai cégek IT-költ-

ségvetésének lefaragása. Ezért a bejelentéskor úgy becsülték, hogy a Pentium 4 szállításainak volumene csak valamikor 2002 első negyedévében haladja meg a Pentium III-

tárral ellátott PIII Xeon, a második negyedévében várható a P4 architektúrán alapuló Xeon-változat, a Foster. Ez utóbbi először csupán 256 kilobájtos L2 gyorsítótárral készül,

AZ ÖT LEGSZÉLESEBB KÖRBE FORGÓ NASDAQ-RÉSZVÉNY ÁRFOLYAMVÁLTOZÁSA

Cég	Cisco	General Electric	Luzint	Microsoft	Intel
Részvényár 2000. február 24-én (dollár)	68,63	43,67	56,00	94,75	57,13
Részvényár 2001. február 26-án (dollár)	24,00	48,00	12,11	59,38	29,00
Százalékos változás	-65,00	+9,90	-78,40	-37,30	-42,20

ét. Most azonban úgy vélik, még ebben az évben elérik. A Pentium 4 nem drágább, mint a PIII: a P4-rendszerek magasabb – bár az utóbbi hónapokban csökkenő – ára az RDRAM költségéből adódik. (Részletesen foglalkoztunk a problémával a lapunk 2001/4-es számában megjelent Memóriakérdések című cikkünkben.) Az Intel felülbírálta azt a korábbi véleményét, amely szerint csak az RDRAM-ot érdemes a P4 mellett használni – még idén elkészíti az egyelőre Brookdale névre keresztelt lapkakészletet, ezzel olcsó SDRAM, illetve DDRRAM is használható lesz a P4-hez. Az új CPU-ban rejlik lehetőségeket Paul

erre utal, hogy munkaadóknak, illetve kisebb kiszolgálókba szánják, a nagyobb gyorsítótárral ellátott változatra még várni kell. Az összarabszámot tekintve nagyon jó az Intel pozíciója a kiszolgálópiacra, az elmúlt évben szállított kiszolgálók 80-85 százaléka a cég processzoraira épül. A kiszolgálópiacot a háromregős számítógépes üzleti modellnek megfelelően három szegmensre bontva már árnyaltabb a kép (2. táblázat).

Az ügyfélgekkel közvetlen kapcsolatban lévő, illetve kis cégeket, irodákat támogató front-end kiszolgálók adják darabszám szerint a teljes kiszolgálópiac 84 százalékát.

nux és HP/UX – mutatta be az IA-64 architektúrának az Itanium processzor után következő tagját, a McKinley-t. Ezek a lapkák feltehetően még fejlesztőlaborban és nem gyártósoron készültek. A partnerek megkapták az első mintapéldányokat, a McKinley-t a tervek szerint valamikor jövőre jelentik be.

32 bites kontra 64 bites

Mi történik az Itaniummal, hiszen úgy tűnik, legalább fél éve minden, beleértve az operációs rendszereket és jó néhány alkalmazást is, készen áll a bejelentésre?

AZ INTEL ALAPÚ KISZOLGÁLÓK RÉSZESEDESE AZ EGYES SZEGMENSEKBEN

Szegmens	Front-end (1 vagy 2 processzoros kiszolgálók)	Alkalmazáskiszolgálók (4 processzorok)	Adatbázis-kiszolgálók (8 vagy több processzoros)
Piaci részesedése darabszám szerint	84%	12%	4%
Az Intel-architektúra (IA-32) részesedése a piacon	89%	78%	37%

Orellini alelnök előadásában egy 2 gigahertzen működő, a szokott módon levegővel hűtött P4-et tartalmazó rendszerrel szemlélítette.

A kiszolgálók szegmensében március 21-én megjelent a 900 megahertzes, 2 megabájttal L2 gyorsító-

és itt olcsó árak révén egyeduralmódoak az Intel alapú gépek. Az alkalmazáskiszolgálók több mint kétharmada is Intel CPU-kkal dolgozik. Darabszám szerint mindössze 4 százalék az elsősorban adatbázis-kezelésre használt háttérkiszolgálók ár-

Tervezőkor az Intel valószínűleg alábecsülte a 32 bites processzorok teljesítmény- és órajel-növekedési ütemét. Egy processzor tervezésekor az egyik legnehezebb feladat mind a piac, mind a gyártástechnológia figyelembevételével az idő-

zítés. A gyártástechnológia ugyanis olyan gyorsan fejlődik, hogy a CPU tervezésének a megkezdésekor még nem áll rendelkezésre. Ugyanakkor a processzor szerkezetének (a mikroarchitektúrának) és a tranzisztorok elhelyezkedésének (a layoutnak) tervezésekor figyelembe kell venni a gyártástechnológiát is. Ezek egyben az alkalmazható maximális órajel is meghatározzák. Csak hogy a gyártástechnológia még csak a laboratóriumban létezik, s kérdés, ki lehet-e vinni a gyártósorokra, amikor a CPU elkészül?

Az Itanium, illetve az IA-64 architektúra elfindításának az időzítésekor mindezeket túl figyelembe kellett venni a 32 bites (IA-32) processzorok fejlődési ütemét is. Most a Pentium 4 1,5 gigahertzzel működik, de az IDF-en bemutatták a 2 gigahertzes példányt is.

Tudjuk, hogy a különböző architektúrájú processzorok teljesítménye nem vehető össze csupán az órajel alapján. Ennek ellenére az Itanium 800 megahertze ma már kevesnek tűnik, és a jelek szerint az elmúlt fél év alatt nem sikerült feljebb tornáznia. Ennek feltehetően nem a gyártástechnológia az oka (az ugyanaz, mint a P4-e, 0,18 mikrométeres), hanem a mikroarchitektúra és/vagy a layout. Erre utal, hogy bár szoftveroldaltól 100 százalékosan kompatibilis az Itaniummal, a McKinley új architektúra, a lapkára integrált harmadik szintű (L3) gyorsítótárral és a háromszorosára növelt sínásvisszélességgel. Ráadásul az aktuális tervek szerint alig egy évvel követi az Itaniumot.

Sokkal kedvezőbb a cég helyzete a mobilszegmensben, ahol mind a PIII, mind a Celeron processzorból háromféle – mobil, low voltage (LV) és ultra low voltage (ULV) – változatot is kínál különböző tápfeszültség-igénnyel és energiafogyasztással. A konferencia első napján jelentették be a 700 megahertzes LV PIII-at, március 19-én pedig az 1 gigahertzes mobil PIII-változatot.

Az új, a tervek szerint még ebben az évben gyártásba álló 0,13 mikrométeres technológiát a mobilprocesszoroknál alkalmazzzák elsőként. A konferencián bemutatták az első ilyen, feltehetően fejlesztőlaborban készült processzorral működő noteszgépet.

Következő számunkban folytatjuk az IDF eseményeit és az Intel stratégiáját ismertető beszámolókat.

Csórián Sándor

Számítástechnikában jártas munkatársat keres?

Álláshirdetéseit
a CW-Számítástechnikában
jelentesse meg!

Hirdetésfelvétel: Kereskedelmi Iroda • Telefon: 474-8860 • Telefax: 302-0299 • E-mail: hird@idg.hu

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.



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



15005



K&Szo Kft.

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

CorelDraw 10.0 akciós full/upgrade	120 000/98 000
Adobe Photoshop 6.0 PC ENG./upgrade from 5.0	310 000/108 000
Norton Internet Security 2001 v. 2.5 ENG.	21 000
Norton Antivirus 2001/Norton Utilities 2001	14 000/17 000
MS Windows ME (magyar és angol is)/upgrade	67 000/35 000
Windows 2000 Pro/upgr./Windows 2000 Server 5 ci./upgr.	103 000/49 000/320 000/157 000
Paint Shop Pro 7.0	44 000
WinFax Pro 10.0 (hálózatos üzemben is!!!)/upgr.	26 000/14 000
Regisztrált vagy regisztrálható programok (többfelhasználás, vállalati licenccel is)	
SyGate (WinNT/Win95/98) 3/6/10/25 users	21 000/37 000/64 000/108 000
WinGate 4.2 (WinNT/Win95/98)3/6/12 users	36 000/63 000/105 000
Mdaemon (E-Mail Server POP3/SMTP) 6/12/25 mailbox	89 000/135 000/158 000
TOAD 6.0 Oracle Debugger	250 000
ACD-See 3.1	24 000
Windows Commander 4.52 16/32bit (magyarul is) regisztráció	11 000
Far 1.65-RAR 2.80 regisztrált változata	10 500/10 500
Winzip 8.0/Zip for DOS 2.5	15 000/19 000
ARJ regisztrált	16 000
Nero 5.+ CD-író sw.	20 000
DTP-café	
Macromedia Flash 5.0 PC	155 000
Macromedia Dreamweaver UltraDev+Fireworks bundle	254 000
Adobe Illustrator 9.0	185 000
Pagemaker 6.5.2 Plus Win95/NT	220 000
Adobe Acrobat 5.0 upgr.	119 000/49 000
QuarkXpress 3.32 Passport/QuarkXpress 4.1/Helyes-e I/O	160 000/382 000/59 000
Vírusirtók és vírusirtók	
VirusScan 5.0 Deluxe W98/NT	16 000
F-Secure (Az F-Prot új neve) Prof. for DOS/Win3x/Win95/NT	62 000
irodai alkalmazások	
Visio 2000 Standard/2000 Professional/2000 Technical	65 000/130 000/130 000
Autocad 2000	699 000
Flowcharter 7.0/upgr.	104 000/54 000
Harvard Graphics 98/upgrade	120 000/38 000
Norton Commander 2.0 W98/NT/upgr.	13 000/11 000
Scriptum szótárak teljes választéka	
Kommunikáció	
Procomm Plus 32 v4.8 W95/NT/PC Anywhere 9.2	55 000/73 000
Laplink 2000 Pro W95/NT	68 000
WS FTP Pro 6.6/CuteFTP 4.0	19 000/18 000
Sophos - és kiegészítőprogramok	
System Commander 2000 W95/NT Deluxe	33 000/28 000
Multkey 3.5 (korlátlan számú definiálható billentyűpár)/upgrade	4 000/2 000
NT KEY 4.0!!! / upgrade elküzd, ill. más verziókról	10 000/6 000
Partition Magic 6.0 (partícionálás adatvesztés nélkül, FAT32- és NTFS-kezelés is)	30 000
Checkit 98/Checkit 98 Diagnostic Suite	22 000/58 000
Diskeeper 5 NT4 Server/upgr./NT4 Workst./upgr.	110 000/54 000/28 000/15 000
Internet, weblapkészítés	
Hot Metal Pro 6.0/MS Frontpage 2000	52 000/49 000
Felhasználás	
MS Visual Basic 6.0 Std./Prof./Enterprise	34 000/176 000/421 000
Delphi 5.0 Standard/Professional	50 000/220 000
Multi-Edit for Windows 8.0 /Kedit for Win/95 1.5	66 000/53 000

Az árváltoztatás jogát fenntartjuk.
Az árak az ÁFÁ-t nem tartalmazzák.

Áraink az április 5-i állapotot tükrözik. 16018

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

25013

INTERNEX

Stúdió

PSINet
Premier Partner

Bérelt vonal	64 kbps	250 MB adatforgalommal	50 000 Ft/hó
	64 kbps	korlátlan adatforgalommal*	100 000 Ft/hó
	128 kbps	korlátlan adatforgalommal*	170 000 Ft/hó
	256 kbps	korlátlan adatforgalommal*	270 000 Ft/hó
Internetelérés	Inext Mini	10 óra + 130 óra hozzáférést tartalmaz*	1 996 Ft/hó
	Inext Midi	20 óra + 434 óra hozzáférést tartalmaz*	2 996 Ft/hó
	Inext Maxi	Korlátlan hozzáférést tartalmaz	5 996 Ft/hó
	ISDN II 128 Kbs	Korlátlan hozzáférést tartalmaz	9 996 Ft/hó
Domain regisztráció	Domainnév-regisztráció		6 000Ft
	Regisztráció és egy évi karbantartás díja		20 000Ft

Nettó árak. *A részletekről érdeklődjön kollégáinktól!

InterNEXt Stúdió Telefon: (1) 473-1060 e-mail: info@inext.hu
1066 Budapest, Zichy Jenő utca 3. Telefax: (1) 473-0703 web: www.inext.hu

Kapható a Kylix!

A Linux* átalakítja napjaink informatikai környezetét. Magbízhatóságával, skálázhatóságával, és alacsony fenntartási költségével a Linux* egy de facto alkalmazás-szerver a webre, valamint az irodai alkalmazások területén is alternatívájává válik a Windows*-nak.

Főbb tulajdonságok:

- > Vizuális tervező környezet
- > Apache web szerver fejlesztés
- > Nyílt adatbázis architektúra
- > Natív ELF-kód Linux-ra (386)
- > Komponens könyvtár keretrendszerrel fordítás (CLX)**
- > Delphi™ fejlesztés Linux* alatt
- > Teljesen integrált hibakereső
- > Jogi díjmentes alkalmazás-többszörösítés



Borland FEJLESZTŐI NAPOK
BUDAPEST 2001

Teljes megrendezték az immár hagyományos Borland Fejlesztői Napokat a Thermo Hotel Hotelben 2001. május 7-8-án. Részletes információkat weboldalunkon találhat. Árvaközvetítés igénybevétele: 2001. április 26-ig a Web.Akademiánál!

TANFOLYAMAINK

Továbbra is várjuk mindazon érdeklődők jelentkezését, akik fejlesztésükben a következő szarstréteket meg akarják tanulni:

- Delphi** kezdő (3 napos): április 18., május 2., 14., 26. hetek (13 napos): április 23., május 7., 21.
- InterBase SQL** server (3 napos): április 19., május 18.
- C++ Builder** kezdő (3 napos): május 14. hetek (13 napos): április 18., május 21.



Borland Magyarország Kft.
1143 Budapest, Hungária krt. 79-81.

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

www.borland.hu

Ugye nem építene így áruházat a valóságban?



Miért tenné ezt az Interneten?

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



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



areco Areco Systems Kft.

1119 Budapest, Fehérvári út 83. Tel: 464-7500, Fax: 464-7555
E-mail: info@areco.hu, Honlap: www.oreco.hu

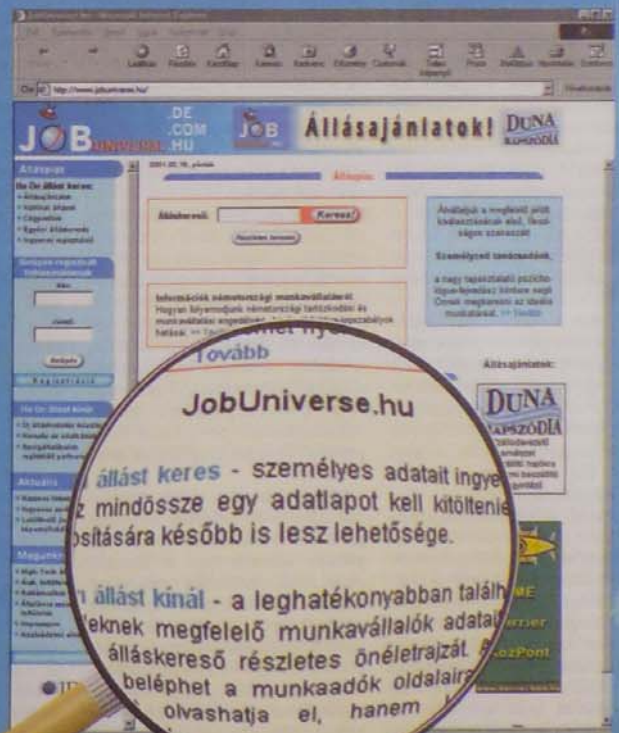
JOBUNIVERSE.HU

... 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 jelentkezésére később is lesz lehetősége.

állást kínál - a leghatékonyabban találhat munkát. A munkaadók megkapják a megfelelő munkavállalók adatait. Az állásjelölt részletes önéletrajzát megtekintheti, és beléphet a munkaadók oldalaira, ahol olvashatja el, hanem

Duet és MusicNet

Online zeneszolgáltatók versenye

Április 5-én a Yahoo bejelentette, hogy partnerkapcsolatra lép a Duet online digitális zeneszolgáltató céggel. Három nappal korábban a RealNetworks, az EMI, az AOL Time Warner és a BMG Entertainment jelezte, hogy MusicNet néven független zenevállalatot hoznak létre. Az online zeneszolgáltató piac legfrissebb híreiből **Zimányi Katalin** válogatott.



A portálüzemeltető Yahoo legújabb partnere, a Duet, a Vivendi Universal (<http://www.vivenduniversal.com/>) és a Sony Music Entertainment (<http://www.sonymusic.com/>) közös vállalkozása várhatóan ez év harmadik negyedében kezdi meg működését. A New York-i székhelyű Duettel először az egyesült államokbeli Yahoo-használók kerülhetnek közelebbi kapcsolatba.

A Duetet fizetős szolgáltatásként kívánják működtetni: részben azonnali zene-hozzáférési igényeket elégít majd ki, részben digitális zenék letöltését teszi lehetővé. A zenét a Sony Music és a Universal Music közösen, egymás érdekeit maximálisan figyelembe véve szolgáltatja, és a Duet attól sem zárkózik el, hogy szövetségre lépjen más tartalomszolgáltatókkal.

Kemény verseny

A Duet közvetlen versenyben lesz a MusicNettel, amely gyakorlatilag azonos típusú szolgáltatást kínál az észak-amerikai felhasználóknak. Az EMI Group, a Bertelsmann AG, az AOL Time Warner és a RealNetworks egyenként is elég erősek, de ha összefognak, még ennél is komolyabb piaci erőt képviselnek. A MusicNet abban a kedvező helyzetben van – és lesz –, hogy az EMI Recorded Music, a BMG Entertainment és a Warner Brothers Music Group beleadja a közösbe a maga zenei anyagát, míg a RealNetworks online zeneszolgáltatási technológiájával járul hozzá a vegyesvállalat működéséhez. Az AOL meglévő online márkaportfóliójába, a WinAmp és a Spinner zenei webhelyek mellé illeszti a MusicNetet.

Rob Glaser, a RealNetworks elnök-vezérigazgatója kerül a MusicNet ügyvezetői posztjára. P. J. McNealy, a Gartner Group vezető elemzője szerint jó döntés volt, hogy a közös vállalat technológiai ágából választották cégvezetőt. Nagyjából a Yahoo-Duet-együttműködés és a MusicNet bejelentésével egy időben hozták nyilvánosságra, hogy a Viacom tulajdonában lévő MTV1 és az infrastruktúraszolgáltató RioPort.com közös digitális letöltési szolgáltatást indít az úgynevezett Big Five zenei márkákkal szoros együttműködésben.

A kemény, a Napster működésével tarkított piaci versenyben a Yahoo elsősorban a marketing és disztribúció területén segíti majd a Duetet. Szüksége is van a segítségre, hiszen ahogyan Howard Stringer, a Sony of America vezérigazgatója fogalmazott, „nehéz és bonyolult időket élünk, és a helyzetet csak még bonyolultabbá teszi a platformok sokasága.” Az ár és a technológiai szempontjából kétségtelenül eléggé komplikált a piaci helyzet.

Határozott együttműködési stratégiát egyelőre nem hirdettek meg sem a Yahoo, sem a Duet, de vár-

ható, hogy a vezető portálüzemeltető neve és piaci ereje sokat lendít majd az üzletben. A technológiával kapcsolatos részletekről is csak igen keveset lehet tudni, az viszont biztos, hogy a szolgáltatás



Strauss Zelmich, a BMG Entertainment elnöke, és Edgar Bronfman, a Seagram vezérigazgatója a GetMusic közös vállalkozás alapítói

(Fotó: IDGNS Image Bank)

több technológiai platformot is támogat. Holy Becker, a Lehman Brothers pénzügyi elemzője biztosra veszi, hogy a kooperáció híre hosszú távon jót tesz majd a Yahoo-párhoz társai szereplésének.

Napster és hűség

George A. Chidi, az IDG News Service bostoni irodájának tudósítója úgy tudja, hogy a MusicNet más online zenedisztribútoroknak, közöttük a Napsternek is bérbe adja platformját, azzal a magától értetődő alapfeltétellel, hogy a disztribútorok maradéktalanul eleget kell tennie a (szerzői) jogi és biztonsági követelményeknek.

Ryan Jones, a Yankee Group zenei szakterületért felelős elemzője szerint jó irányba halad az online zenedisztribúció. A korábbi állapotokra az volt a jellemző, hogy az ismert márkanevek tulajdonosi keményen küzdöttek a Napster ellen, miközben ők maguk nem kínáltak életképes alternatívát. Jones úgy tartja: a Napster jelenleg nincs abban a helyzetben, hogy a szerzői jogokat sértő üzleti magatartást tanúsíthasson.

Mint emlékeztet, tavaly októberben a BMG és a Napster szövetség kötött fizetős online zenei szolgáltatás bevezetésére. A Bertelsmann azzal a feltétellel ment bele a megállapodásba, hogy a Napsternek mindenképpen ki kell alakítania a legális, előfizetői konstrukciót; ez esetben a BMG visszavonja a Napster ellen korábban indított perit, és egyúttal hozzáférhetővé teszi zenei katalógusát, ráadásul anyagilag is segíti a partnert.

A Yankee Group szakértője szerint a BMG részvétele a MusicNet online zenei szolgáltatás létrehozatalában megkérdőjelezi a cég elkö-

teleztségét a Napster iránt. Valószínűleg túlzás lenne azt állítani, hogy a Bertelsmann nem lojális a Napsterhez, de mindenesetre jelzésértékű lépésnek kell tekinteni csatlakozását a MusicNethez.



Margret Johnston, az IDG nemzeti hírszolgálatának washingtoni tudósítója épp a napokban számolt be a Napster ügyében lefolytatott szenátusi meghallgatásról, amelyen részt vett valamennyi érdekelt fél, beleértve a technológiai vállalatokat, a lemezcégeket és a popzenészeket. A meghallgatáson Richard Parsons, az AOL operatív főnöke többek közt azt mondta, a MusicNet vállalkozás a legjobban bizonyított rá, hogy „a piac végre a megfelelő irányba halad”.

Patrick Leahy demokrata szenátor azonban úgy véli: a piac, de legfőképp a Napster még meglehetősen messze van a megfelelő iránytól. Leahy szerint mindaddig nem lehet helyes irányról beszélni, amíg Leny Kravitz, Marvin Gaye és Henley számai szabadon letölthetők. Henley, az Eagles rockegyüttes egykori tagja a következőket mondta Washingtonban: „A zeneszolgáltatók pingpongmeccset játszanak a fejünk felett a különböző üzleti modellekkel és az internet szerepéről alkotott szólalmokkal. Ugyanakkor egyáltalán nem világos, ki és hogyan fogja megvédeni a szerzői jogainkat. Persze mit szólnunk, amikor már jóval az internet széles körű használatát előtt maguk a lemezártsaságok is packáztak a jogainkkal.”

Változatok egy témára

Laura Rohde, az IDG News Service londoni irodájának munkatársa április 5-én adta hírül, hogy az EMI Group PLC (<http://www.emigroup.com/>) és a HitHive (<http://www.hithive.com/>) mobil zeneszolgáltató egyezményt írt alá, amely lehetővé teszi az EMI katalógusából származó digitális zene „terítését” mobil-eszközökön. Természetesen kizárólag olyan mobiltelefonokról van és

lehet szó, amelyek a HitHive technológiáját használják.

A Seattle-ben működő HitHive és a londoni EMI Group hamarosan megkezdik a közös szolgáltatás tesztelését, amely letöltést és digitális zenei állományok közös használatát teszi lehetővé a felhasználóknak. Richard O'Brien, az EMI szövegíróje megerősítette, hogy a partnercég Loan and Borrow technológiáját alkalmazták majd, arra vonatkozóan azonban nem adott felvilágosítást, hogy mibe kerül a két félnek a frissen beharangozott együttműködés. O'Brien hozzátette: a HitHive rendszere azt is lehetővé teszi, hogy a zenevásárlók bármilyen webkompatibilis eszközön tárolhassák, kezelhessék és lejátszhassák az adott anyagot.

Fergal Gara, az EMI egyesült királyságbeli médiaigazgatója Londonban, a Global Europe 2001 konferencián jelentette be, hogy az EMI hamarosan Európában is „valamilyen előfizetési szolgáltatással fog megjelenni a piacon.” Gara nem győzte hangsúlyozni, hogy a vállalatnak több mint 50 (!) új médacégben van érdeklődése, és mindenkor szem előtt tartja a Napster, illetve az MP3.com példáját.

Úgy tűnik, az EMI-nál stratégiaszintre emelkedett az a megközelítés, miszerint a jövőben inkább a kisebb, kevésbé befektetésigényes cégekkel társulnak, nem pedig a nagy márkanevekkel. A HitHive-vel most aláírt egyezmény is ennek a stratégiának a jegyében született. Gara szerint ugyanis a végfelhasználót



Jimi Hendrix

egyre kevésbé érdekli a rangos márkanev. A piac minden eddiginél agresszívabbá vált, és megnőtt a sikeres internetdisztribúció szerepe.

Joris Evers, az IDG hírszolgálat amszterdami központjának munkatársa április 4-én jelentette, hogy a Microsoft új zenei csatornával bővítette MSN.com webportálját: olyan keresőgéppel, amely állítólag megkeresi a látogató hangulatahoz, igényéhez leginkább illő dalokat. Az MSN Music tesztverziója letöltési lehetőséget nem kínál fel.

Az MSN új csatornája a Windows Media.com meglévő online zenei kínálatára épít. Elemzők fontosnak tartják megemlíteni, hogy a Win-

dowsMedia.com tartalmának számottevő hányadát külső webhelyek adják, és hogy a WindowsMedia.com, illetve az MSN Music technológiája a Microsoft által tavaly felvásárolt MongoMusic Incorpationtól származik. De végül is nincs azon semmi szégyellnivaló, ha egy cég akvizíció(k) révén jut el a kívánt céljig; az organikus növekedés komoly időhátrányt eredményezhet, ezt pedig senki sem engedheti meg magának a piaci versenyben.

A redmondi cég egyik szövegíróje rámutatott a két webhely közti különbségre: jóllehet sok hasonlóságot mutatnak, a WindowsMedia.comot alapvetően a Windows Media Player lehetőségeinek „kirakatául” szolgál, az MSN Musicot pedig olyan végfelhasználóknak szánják, akik „zenét akarnak keresni, találni és hallgatni.”

Ami az MSN Music jövőjét illeti, a cég szövegíróje úgy látja, bőven van mód arra, hogy idővel személyre szabott tartalommal és különféle előfizetési alapú szolgáltatásokkal bővítsék. Az MSN webportálja jelenleg havonta mintegy 230 millió egyedi látogatót mondhat magának: a Jupiter Media Metrix adatai szerint látogatottságát tekintve csak az AOL Time Warner webhelyhálózata előzi meg.

A piacot elhagyók közt van az egyesült államokbeli Soundbreak.com is, amely februárban adta hírül, hogy bezárja a boltot. A zömben zenét közvetítő online rádiócsatorna elbocsátotta 35 alkalmazottját, és új szerepkört keres: többek közt a StreamSearch.com, illetve a Music.com számára szolgált majd tartalmat. Robert Harris, a Soundbreak igazgatója azt nyilatkozta, hogy jobbnak látta egy olyan piaci helyzetben leállítani az online rádiószolgáltatást, amikor még menteni lehetett a menhető. A befektetők nagyjából visszakapták a pénzüket, a Soundbreak pedig új, biztonságosabb irányt vett; végtére is tartalomszolgáltató partnerekre mindig szükség van.

Arról nem szolt a Soundbreak főnöke, hogy jelenleg mekkora készpénztartalékkal rendelkeznek. Azt viszont pontosan lehet tudni, hogy 1999 őszén 7 millió, tavaly pedig további 19 millió dollárt kaptak a befektetőktől. Egyébként annak idején a Soundbreak.com volt az első cég, amely licenccserejéért kötött a Recording Industry Association of America nevű szervezettel. Az ő példájukat követte a Yahoo és az OnAir.com.

Beth Bradman, a Soundbreak operatív főnöke szerint egyáltalán nem egyedi jelenség az, ami a vállalatával történt: manapság „szinte mindenki kivonul a piacról, és a tartalomszolgáltatás felé mozdul el”. Bradman nem tagadta, hogy az online rádióüzlet nem hozott elegendő bevételt, és kényszerültette megoldásként élik meg az új szerepkört, a szimpla tartalomszolgáltatást. #

HÍREK

Együttműködési megállapodást írt alá a VeriSign és az elektronikus fizetési rendszereket fejlesztő eONE Global. A cél olyan új technológiák kifejlesztése, amely megkönnyíti a vállalkozásoknak az online vásárlást és értékesítést, illetve a két cég közösen vállalja online fizetési rendszerek szállítását vállalkozói elektronikus piacukhoz.

A kapcsolat komolyságát jelzi, hogy a VeriSign 20 millió dollárt fektet be az eONE-ba és annak tényleges munkát végző vállalatába, a SurePay-be, valamint ellátja új partnerét biztonsági szoftverekkel. Az eONE Global legnagyobb ügyfele a First Data, amely a hitelkártyák harmadik legnagyobb feldolgozója az Egyesült Államokban; 1400 kártyabocsátó fizet el a First Data POS és internetes fizetési szolgáltatásaira, és emellett mintegy 2,5 millió kereskedőt ér el. Mindezzel a VeriSign előtt is óriási ügyfélbázis nyílik meg. A SurePay-nek a mobilfizetéshez is van rendszere. (IDGNS, San Francisco)

Egymástól függetlenül jelentette be vállalatportál-terveit az SAP és a Computer Associates. A mindent felölelő, könnyen használható és szemlére szabható portálalkalmazások megkönnyítik a végfelhasználóknak, hogy hozzáférjenek a vállalat üzleti adataihoz és más információkhoz. Az SAP bejelentése szerint a Yahoo!-val közösen fejleszt ki még névtelen portálcsomagját, és létrehoz egy új amerikai leányvállalatot, amely csupán a vállalati portáltermékekkel foglalkozik. Mindehhez az alapot a Top-Tier portálfejlesztő nemrégiben nyilvánosságra hozott felvásárlása adja. A CA ugyanakkor a fél éve megjelent Jasminei szoftverek frissítéséről közölt részleteket. A termék újabb nyelveket támogat, és megkönnyíti azok munkáját, akiknek a portálon belül több „munkaterületet” kell dolgozniuk. (IDGNS, Framingham)

Immár nem a szerverek és a felhasználók száma alapján kell felzárni a PeopleSoft ügyfélkapcsolat-kezelési (CRM) szoftverének legújabb változatát. Az új termék a PeopleSoft által az érték alapú licenccsökkentés: a vételárát többféle üzleti mutató, illetve a cég nagysága dönti el. Robb Eklund szerint az internetes megoldások korában nehéz fenntartani a felhasználószám szerinti árat; ennél már az is igazságosabbnak tűnik, ha a licenc ára annak alapján dől el, mennyi hasznot hoz az adott felhasználónak a szoftver. A nagyobb CRM-gyártók közt a PeopleSoft az első, amely bevezeti ezt a licencmodellt, de a cégnek ez korántsem újdonság. Egyéb szoftvereit már korábban is ilyen módszerrel értékesítette, és most csak felsorakoztatja melléjük a Vantive 1999-es megvásárlásával bírtokba került CRM-terméket is. Az új meghatározásához mindenképpen átdolgozható mérőszámokat kellene adni (így például az alkalmazottak számát, a bevétel nagyságát, az operatív költségvetést és az állásfoglalásokat), és beépítik a mechanizmusba a vállalat méretnövekedésének követését is. (IDGNS, San Mateo)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

ASPektusok

Bűvszavakban az Idén sem szűkölködhetünk, hazánkban is divatosá vált az alkalmazásszolgáltatás kifejezés. Ahelyett, hogy hardverekre és drága számítástechnikai szakemberekre költenénk, havi díj fejében bérelhetjük is alkalmazásainkat. Csakhogy egyelőre mindenki mást ért alkalmazáson és annak szolgáltatásán. **Kelemen Zoltán** helyzetelemzése.

A hazánkban is felkapott üzleti modell nagyon egyszerű: ahelyett, hogy megvennénk egy informatikai megoldást, inkább béreljük ki. Lehet, hogy furcsának hangzik egy program bérlése, mégis sok nyugati vállalkozás inkább a bérlést választja, mintsem mégdrágább szoftvereket és járulékos hardvereket vásárolna, valamint fizetné az informatikai szakembereket, akik sem nálunk, sem külföldön nem olcsók. Szoftverek bérlésére az internet ad módot. Az alkalmazásszolgáltató (Application Service Provider – ASP) adja a szükséges hardvert, telepíti a megfelelő szoftvereket, a bérlőknek pedig elegendő, ha internetképes PC-jük és böngészőjük van: havi díj fejében használhatják a szoftvereket, és nem kell törődniük a telepítés és a felügyelet költségeivel. Ha figyelembe vesszük, hogy egy komolyabb vállalati tranzakciós rendszer fenntartása a Meta Group szerint felhasználónként 6200 dollárba kerül, akkor érthető, hogy miért tartják sokan közönségnek az ASP-eket.

Szemben a mai gyakorlattal, ahol a számítástechnikai megoldást telepítő cég az üzembe helyezés befejezése után nem sokkal „kiszáll”, az alkalmazásszolgáltató felelős az alkalmazások helyes működéséért és frissítéséért. Több szempontból is előnyös lehet az ASP-modell: egyre több vállalat informatikai részlegétől várják el, hogy webes megoldásokat tegyen le az asztalra, viszont sok ágazatban hiányzik a megfelelő tudású szakember. Hosszú távon várható, hogy csökken az internetes hozzáférés igénye, miközben a hozzáférés minősége nő, így egyre inkább megvalósítható a távoli szolgáltatás – számottevő teljesítményvesztés nélkül. Nyugati szakértők szerint az ASP-k jelentősége nőni fog a következő három évben: a Meta Group

összesen 2,5 milliárd dolláros világszintű forgalmat vár 2003-ig, ugyanakkor a Forrester 10 milliárdot jósol ugyanerre az időszakra. Ekkora különbség már kínosnak hat, mégis

Szenes Gábor, az *econet.hu* adatai szerint a szolgáltatások köre és a vállalt felelősség szintje. Meghatározása szerint az Econet ilyen irányú tevékenysége teljes mértékben



egyszerűen magyarázható: egyelőre mindenki mást ért ASP-n, továbbá nem tudni, hányan fogják uralni az alkalmazásszolgáltatói piacot.

Magyarországon sem ismeretlenek a fenti kétélyek. Egyes szakértők szerint hazánkban még nincsenek igazi ASP-k. „Ez egy új bővszó. Van, aki már szeretné ASP-nek hívni magát, de még senki sem az” – állítja *Karsai Tamás*, a Concorde Értékpapír elemzője. Az ASP definíciójával ugyanis gondok vannak, bár nem a modellt, hanem a tartalmat illetően. Megoszlanak a vélemények abban, hogy milyen jellegű alkalmazás szolgáltatása minősül ASP-tevékenységnek. Egyesek szerint a definícióból az interneten van a hangsúly, mások szerint pedig azon, hogy a távoli alkalmazásnak magához az internethez semmi köze. Ha nem így lenne, akkor mi különböztetné meg a közönséges web hosting tevékenységet az ASP-től?

MI AZ ASP?

Elemzők a hagyományos értelemben vett ASP-t interneten keresztül történő, de alapvetően nem internetes alkalmazások bérléteként határozzák meg. Így például alkalmazásszolgáltatásnak minősül egy olyan, távoli kiszolgálón futó számlázórendszer, amelynek egyes példányait a bérlők használják – saját adataikkal. A vállalati adatok szintén a távoli szolgáltatónál vannak, és ő garantálja azok biztonságát. Ez a modell azonban csak akkor működőképes, ha ugyanazal az alkalmazással sok bérlő igényeit lehet kielégíteni, így a program karbantartásának és frissítésének költsége szétosztható. Ez a példának vett számlázórendszer esetében azt jelenti, hogy a bérlő vállalatok hasonló tevékenység körben dolgoznak, hasonló számviteli megoldásokat alkalmaznak, továbbá nem igényelnek komolyabb testre szabást. Ellenkező esetben ugyanis a szolgáltatóknak túl költséges lenne a különf-

le bérlők egyedi igényeit kielégítenie; a számviteli változásokat a szolgáltatóknak kell követnie, verzióváltáskor a képzést és az adatok karbantartását szintén a szolgáltató végzi.

Egy ASP által kínált alkalmazástól tehát feltehetően kevesebb egyedi jellemzőt lehet elvárni, cserébe viszont a bérlő gyorsan használható alkalmazást kap. Hol lehet érvényes mindez? Nagy valószínűséggel a közepes és kisebb ügyfeleknél, hiszen számukra igazán kényes egy drága szoftver megvásárlása, továbbá náluk marad kevesebb idő a betanításra, és ebben a célterületen kisebb az igény a különleges konfigurációkra.

Olyan cégeknél érdemes egy ASP-nek szerencsét próbálnia, ahol a felhasználás periodikus és becsúszhat, vagy a feldolgozás szinte teljesen automatizált. Ilyen cég például az, amelyiknek minden hónapban egyszer van szüksége nagy adatelemzői kapacitásra.

kimeríti az ASP fogalmát: nagy kapacitású és nagy biztonságú gépparkot hoztak létre, amely különféle cégek portáljait tárolja. Az üzlet lényege Szentes Gábor szerint „nem az adat, hanem azok a technológiák, amelyek az ügyfél webhelyét működtetik és felügyelik”. Hazánkban

GONDOK, SZABÁLYOK, MODELLEK

Gondokat okozhat az alkalmazásokat szolgáltató cég és a számítástechnikai háttérrel rendelkező elköteletség. Magyarországon sem elképzelhetetlen, hogy egy ASP infrastruktúráját ellátó gazdasági szervezetek üzemeltetik, ez pedig érdekelletétekhez vezethet. A számítástechnikai háttérrel ugyanis adhatják különböző cégek is: az alkalmazásszolgáltató bérelheti a gépparkot és a hozzáférést. Ez a modell levezeti az ASP-k vállalói a webes kapcsolatok felügyeletének terhére, így az ASP-k jobban tudnak fő tevékenységükre, az alkalmazásszolgáltatásra, a könnyű és gyors bekapcsolódásra, az egyszerű konfigurációk kialakítására koncentrálni. Ehhez hasonló megoldás valósíthat meg a MatávNet Internet Datacentere: a MatávNet biztosítja a gépparkot vagy a nagyszámítógépeknek szükséges helyet, valamint az internet-hozzáférést, helyet adva bármilyen szolgáltatásnak, így az ASP-eknek is.

Csakhogy akad néhány nehezen megválaszolható kérdés: mennyire érdekelhet az ASP ügyfeleit, hogy ki szolgáltató az ASP-nek? Elvileg az ASP-nek az a feladata, hogy ezzel a kérdéssel ne az ügyfele törődjen.

De mi történik, ha az ASP és a szállító között pénzügyi bonyodalmak támadnak, ezért a szállító megtiltja az ASP-nek – így az ASP ügyfeleinek –, hogy az hozzáférjen a saját adataihoz? Mi lesz akkor, ha az ASP szállásadót vált? Mi történik akkor, ha a technikai háttér beloyalósja az ügyfél helyzetét? Az ilyen és ehhez hasonló kérdésekre még nincs szabály, ezért azokat rögzíteni kell a szerződésekből. A hazai modellek egyelőre egyszerűen oldják meg ezeket a kérdéseket; a jelenleg piacon lévő alkalmazásszolgáltatók igyekeznek teljes körű szolgáltatást nyújtani. Az Econet vagy a MatávCom saját gépparkját veszi igénybe.

Ez a megoldás jobban hasonlít a tradicionális ASP-hez: a böngészőn keresztül egy desktopot kapunk, és erről a számítógépen megszokott táblázatkezelő, szövegszerkesztő vagy levelezőprogram teljes funkcionalitását használhatjuk. A megcélzott ügyfélkör a kis- és középvállalatok piaca. Korábbi nyilatkozatában *Bedő Erik*, a MatávCom vezetőigazgatója úgy fogalmazott: az év végére 2000 felhasználó kiszolgálását tervezik. A hozzáférést bérelt vonalakon nyújtják, de tervezik a nagyobb sávszélességű hozzáférést is.



vetekedne a vezető portálokéval, de szakmai közösséget teremthet.

A piac még nem érett meg arra, hogy komoly, belső használatra szánt alkalmazásokat helyezzenek ki az internetre. „Bátor dolognak számítana, ha például egy bank az ügyfeladatait külső cégre bízna” – mondta Szentes Gábor.

Úgy látszik, hogy a hazai vállalatok többsége egyelőre csak felfedezi a webet, és megelégszik az internetes megjelenéssel. „Megrendelőink egy része nem tudja pontosan, hogy mit akar. Persze van egy olyan markáns csoport is, amelynek tagjai pontos követelménylistával érkeznek, de nekik is csak távoli céljaik között szerepel az, hogy az internetet többre használják maguk és termékeik bemutatásánál” – jegyezte meg az egyik hazai internetszolgáltató igazgatója.

Tavaly decemberben két új ASP jelent meg a piacon. A Microsoft, a Compaq és a MatávCom alkalmazásszolgáltatói szándéknyilatkozatot írt alá. Ennek keretében a Microsoft a szoftverkönyvtárat nyújtja: egyrészt Win2000-kiszolgálókat, másrészt az ügyfeleknek felkínált Word, Excel és Outlook programokat; a szolgáltatást a MatávCom webhelyéről lehet elérni.

Távközlési szabadverseny a fővárosban

Szakíts, ha bírsz!

A budapesti közép- és nagyvállalatok távközlési döntéshozói szerint több cég is ringbe fog szállni a vezetékes közcélú távbeszélő-szolgáltatás területén 2002 januárjától – derül ki a távközlési kérdésekkel foglalkozó Bell Research kutatóintézet legújabb felméréséből.

A megkérdezettek 34 százaléka úgy véli, a Vivendi a szabadpiacra biztosan nyújtani fog hagyományos közcélú távbeszélő-szolgáltatást a fővárosban, 30 százalék szerint a PanTel is erre készül, a UPC-t pedig 26 százalék említette ebben az összefüggésben. Emellett érdemlő gyakorisággal szerepel még az Antenna Hungaria (15 százalék), az üzleti kommunikációs piac két jelentős szereplőjének, a Novacomnak (6 százalék) és a GTS-nek (5 százalék) a piacra lépését a vizsgált alapszakaszhoz tartozó döntéshozók csupán töredék része valószínűsítette. Hét százalék szerint a British Telecomot is a Matáv versenytársai között kell majd számon tartani, s 4 százalék szerint – a Matávban 59,53 százalékos tulajdonrészét birtokló német távközlési mamut – a Deutsche Telekom szintén piaci szereplővé válik. A válaszadók mintegy fele (48 százalék) nem tudott véleményt formálni arról, hogy ki lesz a Matáv első számú versenytársa a hagyományos vezetékes távközlési piacon; 16 százalék szerint ez a Vivendi lesz, 14 százalék szerint a PanTel. A UPC-t a teljes mintába tartozó vállalatok döntéshozóinak 9 százaléka nevezte meg a Matáv fő konkurenseiként.

Ötödével csökkenő tarifák?

A válaszadók 75 százaléka a telefonforgalmi díjak általános csökkentését prognosztizálja a liberalizáció után: 49 százalék szerint a csökkenés mértéke nem lesz jelentős, de feltétlenül „érzékeltető” lesz, 26 százalék pedig erőteljes áruhanást vár. Minden ötödik (19 százalék) távközlésért felelős vezető annak a véleményének adott hangot, hogy a liberalizációnak nem lesz árszökkenő hatása, sőt 3 százalék véleménye szerint az árak alakulása éppen ellenkező előjelű lesz: növekedni fognak a tarifák. Az átlagosan várt tarifacsökkenés mértéke 19 százalék. Az árszökkenést jósó válaszadók a helyi hívások esetén várják a legnagyobb mértékű csökkenést (34 százalékuk gondolja így). A nemzetközi hívások esetében 26 százalékuk szerint árszökkenés vár-

ható, ugyanakkor a belföldi hívás díjának mérséklődését mindössze 16 százalékuk nevezte meg.

A vezetéktelefon-tarifák csökkenését a válaszadók 75 százaléka jelzi előre, s 64 százalék mondta azt, hogy a liberalizáció a mobiltelefonos forgalmi díjakban is csökkenést fog eredményezni. A mobil-tarifák-csökkenést előrejelző vállalati szakemberek átlagosan 15 százalékos áresést prognosztizálnak.

Akik az árak stagnálására vagy emelkedésére számítanak (22 százalék) attól tartanak, hogy a liberalizáció után a Matáv dominanciájának köszönhetően nem fognak működni a szabadpiacra jellemző mechanizmusok. Szerintük a Matáv olyan versenyelőnyre tett szert az elmúlt években (évtizedekben), amely – legyen bármilyen törvényi szabályozás – ellehetetleníti az újonnan belépőket. További felelmekekre ad okot, hogy a versenyhelyeztet a szolgáltatók nem az árak csökkentésével fognak reagálni, hanem a minőséget emelik, és az értéknovelt szolgáltatásaik körét bővíti majd.

A Matáv potenciális versenytársai pusztán megtérülési okok miatt sem mehettek a Matáv jelenlegi tarifái alá, mert az elmúlt években már olyan nagyságú összegeket fordítottak az elérési hálózatok (kisebb részt az elérési hálózatok) kiépítésére, hogy a befektetők majd joggal várják el a beruházás megtérülését – vélekednek a válaszadók. Egyébként is, a Matáv és potenciális konkurensei a színtalpak mögött majd egyeztetik árait, hiszen a mobiltelefonok vagy a kábeltevék piacán sem tapasztalhatunk árszökkenést a szereplők számának növekedésekor – vonnak párhuzamot a szkeptikusok. Az áremelkedésre számítók ugyanakkor azzal támasztják alá álláspontjukat, hogy a vezetéktelefon-tarifák ma olyan alacsonyak, hogy elkerülhetetlen lesz az emelés.

Most menjek vagy maradjak?

A szervezetek 83 százaléka valamilyen mértékig valószínűsítette, hogy a piac nyitása után a Matávon kívül mástól is igénybe venne vezetékes

távközlési szolgáltatást. Közülük 4 százalék szabad választóválasztás esetén teljesen elpártolna a Matávtól, 25 százalék egész biztosan kipróbálna más szolgáltatót, ugyanakkor 54 százalék csupán lehetségesnek tartotta a szolgáltatóváltást. Mindössze a válaszadók 15 százaléka nyilatkozott úgy, hogy a liberalizált piacon is biztosan a Matávnál maradna. A szolgáltatók iránti preferenciák kialakulatlanságára engednek következtetni a kutatási eredmények, hiszen a vizsgált szegmensnek nem kevesebb, mint 74 százaléka még nem tudja, hogy adott esetben melyik szolgáltatóval létesítene kapcsolatot; 8-8 százalék a Vivendit és a PanTelt említette, a többi cégre mindössze 1-2 említés érkezett. Ez a helyzet előrevetíti, hogy ebben az évben a piac potenciális szereplői nagy volumenű kommunikációs kampányokkal igyekeznek majd meggyőzni és maguk mellé állítani a leendő ügyfeleket.



Más szolgáltató kipróbálását (esetleg a Matávval való teljes szakítást) kilátásba helyező cégek távközlési döntéshozói elképzelésüket legnagyobb arányban (76 százalék) azzal magyarázták, hogy a Matáv vezetékes telefon-tarifái magasak, és egy clónyosabb ajánlat esetén megfontolnák a váltást. A szolgáltatók versenyezetésének lehetőségét 41 százalék említette, 34 százalék a Matáv ügyfélszolgálatával elégedetlen, 31 százalék pedig a Matáv rugalmatlanságára panaszkodott.

Mindazonáltal három alapvető típus rajzolódott ki a szolgáltatóváltás mögött meghúzódó motívációk prioritása szerint: a váltást kilátásba helyező cégek több mint fele (60 százalék) kizárólag árprobléma miatt váltana, 18 százalék a nem megfe-

lő ügyfélkezelés miatt, s 23 százaléknál a szolgáltatók versenyezetése az elsődleges szempont.

A vizsgált vállalati körben nem volt olyan válaszadó, aki úgy nyilatkozott volna, hogy már 5 százalékos telefon-tarifák-különbségnél váltana, azonban 5-9 százalék esetén már 17 százalék megfontolná a Matáv elhagyását; 10-19 százalékos differencia készítené váltásra a vizsgált cégek 30 százalékát. A válaszadók zöme (44 százalék) mindazonáltal a 20-39 százalék esetén döntene a váltás mellett. Átlagosan körülbelül 20 százalékkal kellene olcsóbbnak lennie egy másik cég tarifájának, hogy a budapesti közép- és nagyvállalatok elpártoljanak a Matávtól.

Összeállította: Mártonffy Attila

Aktív internetezők Magyarországon

Még csak kevesen vásárolnak

A Marketing Centrum és más kutatóintézetek személyes megkérdezéssel alapuló felmérései azt mutatják, hogy a hazai felnőtt lakosság 14 százalékának van elvi internetelérése, és 9 százalék a valamilyen gyakorisággal használja is a világhálót – derül ki egy 2001 februárjában elvégzett felmérésből.

Az online népszámlálásnak is nevezett CyberScope Hungary vizsgáldóssái során 7011 internethasználó válaszolt a Marketing Centrum Országos Piacutató Intézet kérdéseire. A kérdőív a magyar netpolgárok társadalmi-demográfiai megoszlásáról és internethasználati szokásairól tartalmazott kérdéseket. Noha a CyberScope Hungary online adatfelvételre épült, a kutatókat több, személyes megkérdezéssel alapuló reprezentatív felméréssel is összevetették.

A válaszadók 97 százaléka aktív internetező: 69 százalék naponta, 28 százalék pedig hetente többször használja az internetet. Az aktív internetezők csoportja a magyar lakosság 5-6 százalékát alkotja; s a több mint 7000 válaszadó az aktív magyar internetezők több mint 1 százalékát teszi ki. A felmérés alapján megállapítható, hogy az internet legaktívabb magyar használói között továbbra is a férfiak dominanciája jellemző – a válaszadók 70 százaléka férfi. Ugyanakkor a tendenciák azt mutatják, hogy a nők aránya fokozatosan emelkedik az aktív internetezők körében. Az internetezők táborához az utóbbi fél évben csatlakozóknak már közel 40 százaléka nő.

Az adatokból kitűnik, hogy minél régebben internetezik valaki, annál gyakrabban használja a világhálót.

A már több mint három éve netező döntő többsége (83 százalék) naponta lép be a világhálózatba, ugyanakkor a kevesebb, mint egy éve netezőknak ez csupán a felére igaz (52 százalék). A heti néhány-szori internetezés elsősorban őket, a kevesebb, mint egy éve böngészőket jellemzi (40 százalék). Ez az adat alátámasztja azt a közkeletű nézetet, amely szerint a „hálózat beszállapítja az embert”, hiszen minél régebben netezik valaki, annál valószínűbb, hogy naponta használja a világhálót. Az aktív internetezők hetente jellemzően 2-5 órát töltenek a hálón, erről számol be az internetezők negyede (78 százalék). A válaszadók ötöde hetente több mint 20 órát tölt a világhálón, s csupán 4 százalékuk állítja azt, hogy hetente maximum egy órát internetezik.

Megkérdezték azt is a kutatás során, hogy a netpolgárok mire használják a világhálót. Ezek alapján úgy tűnik, hogy a legfontosabb funkciók: a levelezés (78 százalék), a keresőprogramok használata (65 százalék), a dokumentumok és egyéb állományok küldözgetése (47 és 44 százalék), az online újságok olvasása (45 százalék), valamint a különböző programok letöltése (41 százalék). A neten keresztül lebonyolított vásárlás még nem igazán elterjedt jelenség Magyarországon. A megkérdezettek csupán 2 százaléka

számolt be arról, hogy rendszeresen a világhálón keresztül intéz bizonyos vásárlásokat. A válaszadók cáfolták azt a sztereotípiát, hogy az internet csak a szexoldalak kukkolására szolgál. Az aktív internetezők körében legalábbis nem gyakori a világháló ilyen használata: erotikus oldalak nézegetésével csak 15 százalékuk tölti az idejét.

A válaszadók az átlagosnál jóval magasabb iskolai végzettségűek: 42 százalékuknak főiskolai oklevelük vagy egyetemi diplomájuk van, további 15 százalékuk pedig főiskolai vagy egyetemi hallgató. A foglalkozási szerkezetből is látszik, hogy a szellemi munkát végzők meglehetősen túlsúlyban vannak az internet használói között. A netezők közel kétötöde beosztott értelmiségiként dolgozik (38 százalék), 17 százalékuk egyéb szellemi tevékenységet űz, 15 százalékuk középvezető és tizedük felsővezető. Fizikai jellegű munkát a dolgozó internetezők 7 százaléka végez.

A kutatás során a megkérdezettek anyagi helyzetét, továbbá bizonyos technikai és használati eszközökkel való ellátottságát is mérték. Ez alapján kitűnik, hogy az aktív internetezők túlnyomó többsége vagyonosabb az átlagnál. Többségüknek saját számítógépe, mobiltelefonja és CD-lejátszója is van.

M. A.

AKIK VÉLEMÉNYT MONDTAK

A kutatás során a Bell Research a budapesti közép- (50-299 fős) és nagyvállalatok (300 fő feletti) távközlési területen döntéshozó vezetőiknek körében készített interjúkat. A megkérdezettek 33 százaléka a szervezetben belüli vagy kizárólag a távközlésért felelős, vagy olyan mászaki (előlétségi) menedzser, akinek feladatkörébe tartozik az IT is. Minden negyedik válaszadó az I. területéről, 15 százalékuk gazdasági vonalról érkezett, 21 százalékuk pedig közvetlenül az ügyvezetéshez tartozik (ügyvezető vagy első

számú helyettese). A válaszadók 15 százaléka végső döntéshozó, 85 százalék a döntést befolyásolóknak nevezte magát. A közép- és nagyvállalatoknál a válaszadók 25 százaléka ügyvezető igazgató vagy első számú helyettese volt; a nagyvállalatoknál ez az arány mindössze 5 százalék volt.

Ez az összefüggés korántsem meglepő, hiszen a kisebb méretű szervezeteknél az ügyvezető feladatokról lényegesen szerteágosabb, és sok esetben a távközlési területére is kiterjed.

Az e-business anatómiája

Az e-business egyszerre következménye és előfeltétele a globalizációnak; ugyanakkor nem csodaszor, csak kikerülhetetlen jelenség. Erre utalnak a GartnerGroup előrejelzései is: 2006 és 2008 között a világ kétezzer legnagyobb cégének fele valódi e-businessként fog működni, ezt követően pedig a kifejezés lekerül a napirendről, mert ez lesz az üzleti élet természetes módja – jelentette ki az IQSoft szakmai fórumának megnyitó előadásán Dömölki Bálint, a részvénytársaság elnöke.

De mi is az e-business? – tette fel a kérdést Dömölki, s rögtön idézte a Gartner definícióját: olyan internetes technológián alapuló átalakulás, tevékenység, amely nagy mértékben növeli az üzleti folyamatok hatékonyságát, forradalmasítja, értékteremtővé teszi a külső kapcsolatokat, és globális alapon újradefiniálja az üzletet. Minthogy a nagy e-business rendszerekben gyakori, hogy a hardverplatformok és az operációs rendszerek, a hálózati protokollok és a programnyelvek nem kompatibilisek egymással, nagy hangsúlyt kell fektetni a rugalmasan alakítható interfészekre és az alrendszer átjárhatóságára. Az e-business azonban átcsap a mobilvilágra is. Így válik valóra az állandó, hely- és időkorlát nélküli elérhetőség, és jobban személyhez kötött, a földrajzi helyet is figyelembe vevő alkalmazások alakíthatók ki.

Az internet nem mindenütt hat egyformán; változatlanok maradnak például a vállalati működés alapértékei és szabályai, a közgazdasági törvényszerűségek, még ha többen nem vették is figyelembe őket, mondta Kovács András, az IQSoft műszaki igazgatóhelyettese az e-business infrastruktúrájának anatómiájáról tartott előadásában. Az internet hatása ráadásul nem minden iparágban és országban forradalmi. Már is erőteljesen hat a pénzügyi szolgáltatások, az egészségügy, az oktatás, a kormányzat és a szórakoztatás területén, a kereskedelemében, a gyártásban és az energetikában pedig egyre nő a hatása. A folyamatokból az a következtetés vonható le, hogy a világháló olyan kommunikációs közege, amely összekapcsolja az ellátási láncokat, felgyorsítja működésüket és hatékonyabbá teszi a vállalati tudás hasznosítását. Az internet előnye azonban csak akkor jelennek meg markánsan, ha megváltoztatjuk a vállalaton belüli és a partnerekkel együtt kialakított folyamatokat, gyakorlatokat és szerződéseket.

Az új gazdaság olyan keret, amelyet az internet és a mobilkommunikáció nyújt az új típusú, magasabb szintű együttműködést megvalósító üzletvitelhez. Új értékesítési csatornák, új üzleti modellek alakulnak ki, nő a függőségi kapcsolatok száma, a szolgáltatások terén egyidejűleg figyelhető meg konvergencia és divergencia. Az új gazdaságban sokféle értékteremtési lehetőség is van, többek közt az e-beszerzésben, az ellátási láncok optimalizálásában, a kooperatív kutatás-fejlesztésben, az adminisztratív folyamatok automatizálásában, a marketingben és a vevőkiszolgálásban.

A vállalatoknak különböző informatikai kihívásokkal kell egyidejű-

leg szembenézniük. A szoftvereknek a felgyorsult üzletpolitikai változásokat rugalmasan és költséghatékonyan kell követniük, automatizált, alkalmazkodó megoldásoknak (üzleti intelligencia, mesterséges intelligencia) kell lenniük. Minthogy az e-gazdaság lényegében szoftveren fut, a szoftver megbízhatósága, minősége igencsak kritikus pont. További követelmény, hogy minden szinten integrált működést kell megvalósítani, és csökkenteni kell az üzleti reakcióidőt. Elengedhetetlen a nagy mennyiségű információ hatékony kezelése, azaz meg kell találnunk a számunkra releváns infor-

mációt. Biztosítani kell a rendszerek folyamatos üzemeltetését, nem beszélve arról, hogy a rendszerek méretezhetőnek kell lenniük. És ekközben arra is ügyelni kell, hogy az informatikai költségek ne növekedjenek meredeken.

Kovács András a kiemelt informatikai feladatok közé sorolta a vállalati portál létrehozását, a tartalom- és dokumentumkezelést, az alkalmazásintegrációt, a vállalatközi kommunikációt, az ügyfélkapcsolat-kezelést, a biztonsági megoldásokat, a speciális e-business alkalmazásokat, a tudáskezelést és a szoftverfejlesztést. Az infrastruktúra építé-

kor fontos szempont a központi vállalati felügyelet, a szabványos technológiák alkalmazása, az átlátható, kézben tartható rendszer. Elengedhetetlen továbbá, hogy pénzügyileg stabil, technológiában élenjáró szállítót, fejlesztőt és/vagy rendszerintegrátort válasszunk.

Az előkészületek során felmerülhet a kérdés: vásároljunk vagy fejlesszünk. A készen kapható alkalmazáscsomag általában merev, erősen strukturált, csak a pillanatnyi problémákat oldja meg; nehéz módosítani, illetve integrálni a meglévő alkalmazásokkal – ilyenkor tehát lényegében az üzlet kénytelen igazodni a szoftverhez. Az egyedi fejlesztés ezzel szemben rugalmas, az alkalmazás folyamatosan fejlődik, könnyen és gyorsan hozzáigazítható

az üzleti változásokhoz, könnyű integrálni a meglévő programokkal – ez esetben tehát az alkalmazás igazodik az üzlethez.

Az IQSoft a vezető szállítók fejlettségi szintjeit vizsgálta, és a rájuk épülő megoldásokat kínálja ügyfeleinek. Partnerei közé tartozik a tudáskezelésben élenjáró Anatumy; az alkalmazásszervereket szállító BEA, a CORBA-ban járatos Iona alkalmazásintegrátor, az OLIB7 információkezelő rendszert gyártó Fretwell-Downing, a dokumentumkezelő szoftvereket fejlesztő FileNet, valamint az IBM és az Oracle. Nem szabad megfeledkezni az e-developer (életciklus-támogató) eszközöket szállító Rational Software-ről sem.

Mártonffy Attila



Tudod, mikor indul vonat Budapestról Pekingbe.*

Tudsz 100 000 telefonszámot.

Tudod, milyen hangon nevet a kisbabád.

Tudod, hogy lehet e-mailt küldeni Sanghajba.*

Tudod, hol találsz több millió website-ot.*

Tudod, hogyan tudhatsz meg többet emberekről, helyekről és dolgokról.

Tudod, mi mindent tud az új hp Jornada Pocket PC.

Tudj meg még többet! Digitális információ a HP-tól. www.hp.hu



Mekkora a dotcom-baj Magyarországon?

Ezt a kérdést tette fel a Dotkom Internet Consulting április 9-én megrendezett kerekasztal-beszélgetésén. A beszélgetés résztvevője volt Rényi Gábor, a SunBooks Könyvkereskedelmi Kft. vezérigazgatója, Herczku György, a MAVÁ Kft. befektetési igazgatója, Máté András, a NetSurvey Kft. ügyvezetője, Szabó Ákos, az Index.hu Rt. értékesítési és marketingigazgatója, Varga Zsigmond, a Dotkom Internet Consulting vezető tanácsadója, Pécsi



Ferenc, a Dotkom tartalomfejlesztési igazgatója és Csizmadia Csaba, a Dotkom ügyvezetője.

Elsőként a finanszírozás kérdését vizsgálták meg. Abban egyetértettek, hogy a finanszírozás megszer-

vezése legalább egy évet igényel, de Rényi Gábor (SunBooks) szerint még ennyi idő sem elég arra, hogy egy egyébként megalapozott cég további tőkéhez jusson. Így például cégek ma már csak saját forrásaira számít, mert belefáradt abba, hogy a folyamatosan változó elvárásoknak próbáljon megfelelni. Varga Zsigmond

(Dotkom) szerint a mostani kiábrándulás a korábbi túlzott reményeknek is „köszönhető”; egyértelmű, hogy

elmúlt az a helyzet, amikor a befektetők versengtek az általuk ígértnek tartott projektekért.

Változott a gazdasági növekedés mint kitűzött cél megítélése is, mert a korábbi felfokozott várakozás a gazdasági realitásoktól elszakadás tervekkel eredményezett. Ezért most nincs más lehetőség, mint a meglévő tőkével működtetni a vállalkozásokat, szigorú költségkontroll alatt tartva őket, és várni a következő befektetési hullámra, amely azonban az elsónél óvatosabb befektetőkből áll majd.

Kik építettek dotcom cégeket?

A beszélgetés következő kérdésére az internetes cégek eredetét kutatták. Több példa hangzott el arra, hogy ezeket a cégeket Magyarországon is nem a gazdasághoz értők, hanem technológiai szakemberek alapították, és ez az induló helyzet sok esetben a bukás egyik oka volt (ugyanis az informatikusok kritikátlanul elfogadták az előrevetített káprázatos lehetőségeket). Egyébként a helyzetre az is jellemző, hogy a webbel projektként foglalkozó vállalkozások nagy részénél a fejlesztések költségeit nem a marketing-, hanem az informatikai költségek közt számolták el, ez pedig a cél és az eszköz teljes kavardását jelzi. Ráadásul eddig csak kevesen jöttek rá, hogy a kezdeti fejlesztés költségeinél csak a fenntartás és a folyamatos finomítás költségei magasabbak, és ez alapvető gondokat okoz a költségtervezésben. Az előzőekben követezően mindenütt problémát jelent az, hogy a webes jelenlétnek nincs igazi gazdája, mert önmagukban sem az informatikusok, sem a kereskedők, sem a marketingesek nem tekinthetők kompetensnek webes kérdésekben. A vita még nem dőlt el, de az egyértelmű, hogy a sikerhez többirányú hozzáértés és együttműködés kell.

Van-e elég internetező Magyarországon?

Abban mindenki egyetértett, hogy a jelenlegi statisztikák és piaci felmérések nem túl sok fogódzót nyújtanak a számok megítélésében. A beszélgetők közti kialakult konszenzus szerint a vállalati internetezők 40-50 százalékos aránya éppen elégséges lenne a piac egészséges működéséhez, de az igazi kérdés az, hogy ki mire is használja a netet. Mert semmiképp sem szabad egy kalap alá venni azokat, akik csak a belső levelezésnél alkalmazzák a hálózatot, azokkal, akik aktív internetes kereskedelmet folytatnak. Azonban akármilyen is ez az arány, a B2B jövőjére nézve biztató, de a piac minden résztvevőjének dolgoznia kell, hogy a hálózat használók elmozduljanak az eddignél komplexebb megoldások felé. A B2C esetén ennél nagyobb gond van, mert az otthoni internetezők konzervatív becslések szerint 9-10 százalékos aránya kevés az egyre növekvő számú hely eltartására; ha csak az elterjedtséget vizsgáljuk, úgy ez utóbbi szektor még sokáig bajban lesz.

Van-e egyáltalán új kereskedelmi modell?

Egyértelmű, hogy a korábbi modell (nagykereskedő-kiskereskedő-vég-



nth
ready

A dinoszauruszoknak a múzeumokban a helyük. Nem az Ön adatközpontjában.

Egy megdöbbentően új rendszermegoldást szeretnénk bemutatni, amely nem csak egy új szervezeti struktúrát, hanem az adatközpontokban való gondolkodás teljesen új módját jelenti. Olyan megoldást, amely egyedülálló az iparágban és amely mellett az eddigi rendszerek őskorinak tűnnek.

A Sun Fire™ **midframe** szerverek a hagyományos nagygépes, azaz **mainframe** rendszerek tulajdonságait biztosítják középkategóriás, azaz **midrange** áron. Teszik mindezt úgy, hogy megőrzik rugalmasságukat és skálázhatóságukat, ugyanakkor a következő generációs UltraSPARC III processzorral és a Solaris 8 operációs rendszerrel olyan



* Nagyon gyorsan, könnyen, megbízhatóan bővíthető és fenntartható.

† Minimum 24 UltraSPARC III processzor, 128 GB memória és 48 TB tárolás.

teljesítményre képesek, mely mostanig csak mainframe környezetben volt elképzelhető.

A teljes redundancia és csaknem minden alkatrész működés közben történő cserélhetősége által gyakorlatilag kiküszöbölhetőek akár a tervezett, akár a hiba okozta rendszerleállások. A gép család azonos részegységekből épül fel, melynek révén a kisebb gépek egységei és alkatrészei változatlanul használhatók egy nagyobb szerverbe szerelve, így a verők befektetéseinek maximális védelmét biztosítják.

A Sun Fire szervereket olyan innovatív gondolkodással terveztük, melyet Ön joggal várhat el a Sun-tól, a világ első számú UNIX rendszerszoftverjével és legdinamikusabban növekvő szervergyártójától. Nem csoda, hogy hirtelen tényleg minden más abszolút őskorinak tűnik.

sun.com/sunfire

take it to the nth  Sun
microsystems

Újdonságok az e-boltban

felhasználó) valami új váltja fel. Az persze már vita tárgya, hogy mi is ez az új. Meri bár a hagyományos cégek – és ebben az autó-, illetve a számítógépgyártók élen járnak – fenntartanak kereskedelmi webhelyeket, nagy részükön rövid vizsgálódás után kiderül, hogy valójában csak információs helyek. Ugyanis egyrészt a vevők nem elégednek meg a személytelen kiszolgálás adta lehetőségekkel (a legjobban kivitelezett virtuális autóbá sem lehet beülni), másrészt az eladók nem szeretnék elveszíteni a közvetlen befolyásolás lehetőségét (azaz, az autós példánál maradva: a különböző kiegészítő felszerelések által hozott hasznot). Ugyanez a helyzet a számítógéprendszereknél is, tehát a közvetlen értékesítés mai játéktere – Európában, így Magyarországon is – még sokáig megmarad a CD-, videó- és könyvkínálatnál. (Ennek némileg ellentmond az, hogy néhány nappal ezelőtt a FotexNet sajtótájékoztatóján Várszegi Gábor internetes bútorértékesítésük számukra is meglepő sikeréről számolt be). Azonban az sem kevés, amit a web nyújt, vagyis az előzetes tájékoztatás. Következmenyeként a vevők „felkészültebben” látogatják meg a kereskedőket, aminek persze árnyoldala is van: a vásárlónak módjában áll előzetes összehasonlításokat végezni, és ennek bizony a kereskedők már kevésbé örülnek (így aztán több olyan magyarországi webhely van, ahol nincsenek feltüntetve árak).

A vita közben egy meglepő dolog is kiderült: Rényi Gábor, aki az eddigi modellt működésképtelennek nevezte (mivel a könyvesbolti hálózat túlnyomó részét kitevő kisboltok csak az éves könyvtermés töredékéről szereznek tudomást), kifejtette, hogy semmiképp sem akar megjelenni a közvetlen piacon; ezt meghagyja a meglévő néhány kiskereskedelmi webhelynek. Az ő indoka: az egyedi vevők kiszolgálása más üzleti modellt, más marketinget és más internetes megjelenést kíván, mint amilyennel vállalkozásuk, a SunBooks ma rendelkezik, és amelyen nem akarnak változtatni.

Arra azonban nem volt válasz, hogy ez esetben mi a különbség közté és az általa működésképtelennek ítélt régi modell közt – pontosabban a válasz csak annyi volt, hogy az internet teljes választékot nyújt mindenkinek, amire a hagyományos kereskedelem képtelen.

Pénzügyi tervezés az új világban

Másutt is, Magyarországon azonban még nagyobb súllyal jelentkeznek a pénzügyi tervezés hiányosságából eredő gondok. Egyetlen induló vállalatnál sem tartható fenn sokáig, hogy bárki jövedelem nélkül, pusztán ígéreteken dolgozzon a cégnél, márpedig erre több helyen volt példa. Az is probléma, hogy az internetes világban bevetett eszközök vált a költségszint alatti értékesítés, ez pedig hosszabb távon minden elfogadott közgazdasági elvnek ellentmond. Végül, de nem utolsósorban a hazai kereskedelmi erkölcs állapota is bajok vannak: az internet, jellegénél fogva, „nem támogatja” a titkos megállapodásokat, jól csak nyíltan működtethető – ez viszont többeknek nem igazán kedvez.

Révész Gábor

Már közel két éve működik az Arco Systems által létrehozott elektronikus áruház, az e-bolt. Időnként az áruház külső megjelenését is átalakítják, a közelmúltban azonban újabb szolgáltatásokat is bevezettek – mondta Vajda Péter, a webhelyet működtető cég, az eBolt Kft. ügyvezetője.

Minden elektronikus áruháznak gondot jelent, hogy a vevők csak arról kaptak visszajelzést, hogy megrendelésüket elfogadták, és a kiszállításra az előre megadott időn belül sor kerül. Az áruházak működtetnek ugyan telefonos vevőszolgálatot a

vásárlók kérdéseinek megválaszolására, ez azonban csak meghatározott időben, és – nagy távolság esetén – elég magas telefondíj ellenében érhető el. A bolt felhasználói felülete viszont alkalmassá tehető lekérdezésekre is; a rendszer kidolgozó most ezt valósították meg. A vevőadatok birtokában az eBolt vásárlói informálódhatnak arról, hogy az általuk megrendelt áruk beérkeztek-e, illetve hogy mikor szállították ki őket. A felületen bármikor megnevezhető a feladott rendelések részletes adatai is.

Új szolgáltatás a digitális fény-

képkidolgozás is. Mivel a számítógépre használt fényképezőgépek között egyre több a digitális gép (egyes elemzők szerint az idén eladott új gépeknél már a 40-50 százalékos is eléri az arányuk), az eBolt üzemeltetői – a Fujihoz fűződő kapcsolataik révén – a felhasználók által az eBolt szerverére felmásolt képekből normál fotópapírra, hagyományos fotóeljárásokkal papírképet készítenek. Maga az előhívó-rendszer a Fuji hagyományos berendezéseinek továbbfejlesztett változata – egyébként már üzemel az egyik Fuji-laborban –, különlegessége any-



ny, hogy LAN-kapcsolatról képes képállományok fogadására. A most induló szolgáltatást a közeljövőben naptárkészítő szoftverrel egészítik ki, így a kiválasztott képekből falnaptár is készíthető.

Révész Gábor

© 2000 Autodesk, Inc. Az Autodesk logóját az Autodesk, Inc. bejegyzett védjegy az Egyesült Államokban és egyéb más országokban.



iDESIGN™

HIRTELEN MEGSZÁLLJÁK A POZITÍVAN KISUGÁRZÓ ÖTLETEK.

Talán még soha ilyen brilliáns ötlettel nem voltak. Talán még soha nem rendelkezett ilyen korlátlan szabadsággal az építészeti tervezésben. És talán még soha még nem létezett olyan tervezői környezet, amely ennyire nyitott lett volna a kreativitásra, innovációra. Az Autodesk úgy egyesítette az Internetben rejlő lehetőségeket és az új tervezői technológiákat, hogy a legmerészebb látomásainak is formát adhat. Nézze meg, hogy az iDesign szoftverek mit tehetnek Önért: www.autodesk.com/

autodesk®

Előzetes

Túl a szivárványon

Egy életkép *Váncsa István* áprilisi Naplójából: „Még valami, fordul vissza az ajtóban már kifelé menet, pont úgy, ahogy Columbo szokott, van egy érdekesség, amit még megemlít, ha már összefutottunk, hogy tudniillik a gépet nem lehet elindítani. Nagyon jó gép amúgy, de nem indul el, ugyanis ő – a kolléga úr –, BIOS-szintű jelszövevédelemmel látta el, viszont elfelejtette a jelszót.

Este hat óra volt, csakis azért bum-liztam keresztül a városom, hogy ezt a jószágot hazavigyem, mindamel-



lett a kolléga úr lényét kitöltő derűs nyugalom lebilincselte. Más ember az ő helyében már pisztolyt vett volna a feketepecsén, hogy főbe löje magát, vagy a metró elé ugrott volna, vagy legalábbis nem jött volna be dolgozni, hanem otthon főzné egy nagy fazékban a beléndeket, hogy annak a levét elfogyasztva csúfos halált haljon, ez meg itt van, és mellékesen közli, hogy elfelejtette a jelszót.”

Mondd, te melyiket választanád?

Az intelligens kártyákkal kapcsolatos az esetek többségében azt az általános kérdést teszik fel a független tanácsadónak, elemzőnek, hogy a kibocsátóknak melyiket érdemes választaniuk a három multiapplikációs operációs rendszerrel (MAOS) működő intelligens kártya-plattform-

ből: a Java Cardot, a MULTOS-t vagy a Windows for Smart Cardot (WISC). Minthogy e körül az egymással versengő három platform körül rengeteg a marketingsallang, a laikusnak nehéz kihelyezni a valóságot a sokszor ködösítő ismeretekből. A termékpolitika most is – mint mindig – fontosabb, mint a jobb műszaki megoldás

Írás, olvasás

Kollégánk a Hewlett-Packard nemrég piaca dobott perifériái közül két olcsóbb darabot vett szemügyre közelebről. A frissen megjelent HP DeskJet tintasugaras nyomtatók legkisebbike a vizsgált 959C, az új HP lapolvasók közül a tesztlaborban járt ScanJet 2200C pedig kimondottan az otthoni, kistirodai felhasználóknak készült

Virtuális üzletszerzés Hongkongban

A Hongkongi Kereskedelemfejlesztési Tanács (Hong Kong Trade Development Council, HKTDC) már évek óta nyújt internetes szolgáltatásokat a városállam és a külvilág közötti üzleti kapcsolatokat virtuális eszközeiként. Ennek legújabb fejleményét, a *tdctrade.com* portált a közelmúltban magyarországi érdeklődők is megismerhették – és remélhetőleg példaeértékűnek tekintették – *Lore Buschernek*, a HKTDC közpész és kelet-európai igazgatójának Budapestben tartott előadásából

Még nem elég

Az elektronikus kereskedelem még csak most kezd terjedni Ázsiában, a B2C típusú piacok rendkívül fragmentáltak, az interneten barátságos emberek jó részének nincs kedvenc webhelye, s a vállalatok is keveset költenek még e-beszerzésre – ez derül ki abból a felmérésből, amelyet a *Far Eastern Economic Review* című, Hongkongban megjelenő gazdasági hetilap végzett el tavaly év végén mintegy 5 ezer előfizetőjének válasza alapján

Pénz, piac, profit

Nem változtatott a jelenlegi pénzügyi negyedévre szóló előjelzésén a Dell. A május 4-én véget érő első negyedév várhatóan 8 milliárd dolláros bevétellel és részvényenként 17 centes nyereséggel zárul. (Egyébként ennyit várnak az elemzők is.) Tavalyi negyedik negyedéves számaikat kénytelen volt csökkenteni a cég, de ezt sem tudta teljesíteni. Arról nem esett szó, hogy a pénzügyi év fennmaradó része miként alakul. (IDGNS, Boston)

Csökkenő bevételekkel és a negyedik negyedévben veszteséggel számol a Palm, ezért elbocsátásokra és más megszorító intézkedésekre kényszerült. A kéziszámitógépeket gyártó vállalat mintegy 250 alkalmazottjától (a teljes státb 13 százalékától) válik meg. Noha a március 2-án véget ért harmadik pénzügyi negyedévben 470,8 millió dollár volt a cég bevétele (ami 73 százalékkal múlja felül az egy évvel korábbi), a negyedik negyedévre csak 300-315 millió dolláros forgalmat vár. A vesztesége a harmadik negyedévi 1,9 millió dollárról várhatóan 36 millió dollárra nő, bár ennek nagy része a felvásárlásokkal kapcsolatos költségekből származik. Ennek megfelelően a tervezett költségeket is igyekeznek 10-15 százalékkal lejjebb szorítani. (IDGNS, Framingham)

A Motorola határozottan cáfolta, hogy likviditási gondjai volnának. Erre akkor kényszerült a cég, amikor katasztrófális napja volt a tőzsdén, majd hírek jelentek meg arról, hogy készpénz-gondjai vannak. Minthogy a Motorola mobiltelefon-eladásai csökkentek, a félvezetőtermékek iránti igény visszaesett, ráadásul az amerikai gazdaság is komoly gondokkal küzd, a Bloomberg elemzői felvetették: baj van a készpénzgazdálkodással. A vállalat vezetői nyilatkozatukban kijelentették: szó sincs ilyesmiről, a Motorola szilárd pénzügyi alapokon nyugszik. Néhány nappal koráb-

ban hozta nyilvánosságra a cég, hogy 4,5 milliárd dollármnyi készpénztartalékkal (illetve készpénzre szabadon átváltható értékpapírral) rendelkezik. A Motorola idén számos, a kiadásokat csökkentő intézkedést hajtott végre: megvált 22 ezer dolgozójától, és eladta több üzleti egységét. (IDGNS, San Francisco)

Befejezte Volera nevű leányvállalata feltörekvésének első fázisát a Novell. A Volera nemrégiben vált le a Novellről; első sorban az internetes átmeneti tároláshoz és a tartalomtovábbítás-hoz kínál termékeket és szolgáltatásokat. Az új vállalatban a Novellnek többségi részesedése van, de a finanszírozásba beszállt a Nortel Networks és az Accenture is. Hárman 83 millió dollárt adtak a Volerának, emellett konzultációs szolgáltatásokat és technológiát is kapott. A Novell terveit közt szerepel, hogy a Volerát már 2002 végén kiviszi a tőzsdére, annak ellenére, hogy idén alig 30 millió dolláros bevételre számíthat. (IDGNS, Boston)

Miután a Yahoo kétszer is leszállította első negyedévi előrejelzését, némi meglepetést keltezt, hogy a várt nullszaldó helyett valamelyes nyereséggel zárta az időszakot. A bevétel 180,2 millió dollár volt, szemben a tavaly ilyenkor elkönyvelt 230,8 millióval, mivel drámaian visszaestek a reklámbevételek – a forgalomcsökkenés 22 százalékos. A nyereség 7,6 millió dollár, egy részvényre számítva 1 cent volt. (Az elemzők „zéró nyereséggel” számoltak.) Tavaly a nyereség 60,5 millió dollár, illetve 10 cent volt. A Yahoo azt is bejelentette, hogy a következő 30 napon 12 százalékkal csökkenti 3510-es létszámú alkalmazotti állományát; ezzel 7-9 millió dollárt szeretnének megtakarítani, közölte a cég pénzügyi vezető igazgató-helyettese, Susan Decker. A Yahoo a második negyedévre 165-185 millió dolláros bevételt vár. (IDGNS Boston)

Megjelenik minden keddén
HU ISSN: 0237-7837

Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

Felírók kiadó:

Birtó levél: ügyvezető – ibirt@idg.hu

Füzetkészítő:

Szabó András (Sz. A.) aszab@idg.hu

Füzetkészítő-helyettesek:

Révész Gábor (R. G.) grévész@idg.hu

Schopp Anikó (Sch. A.) aschopp@idg.hu

Vezető szerkesztő:

Varga János (V. J.) jvarga@idg.hu

Főmunkatárs:

Váncsa István – [vancso@weste900.net](mailto:ivancso@weste900.net)

Olvasószerkesztő:

Bende Magdolna – mbende@idg.hu

Egyedi Zsóka – zsoeka@idg.hu

Számitástechnika Tesztlabor:

Kovács László (L. L.) laskov@idg.hu

Hirváltó (H. Gy.) gyirv@idg.hu

Munkatárs:

Branyóczy Gábor – gbranyo@idg.hu

Csórán Sándor (Cs. S.) scsora@idg.hu

Kelenes Zoltán (K. Z.) zkelen@idg.hu

Mallósi Judit (M. J.) jmall@idg.hu

Mátóffy Anikó (M. A.) amatofy@idg.hu

Mihancsik Zsófia (M. Zs.) zmihanc@idg.hu

Süle Gábor – gsule@idg.hu

Trautmann Balázs – traud@idg.hu

Zimányi Katalin (Z. K.) kzimany@idg.hu

Korrekció: Vicsó Károly – kvics@idg.hu

Szerkesztési titkár:

Erdi Szilvia – szerle@idg.hu

Művészet vezető:

Kan György

Tipográfia, hirdetésgrafika:

Csángay Erzsébet, Keizer Sándor, Papp Gyula

Gráfika: Dániel András

Fotóillusztráció: Jekler Z. Gábor

Szerkesztőség:

1065 Budapest, Révay u. 10.

Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386

Telefon: 474-8846

Telefax: 269-5677

Internet: <http://www.szamitastechnika.hu>

Szerkesztőségünk a lezáratok lehetőségei szerint

gondozza, de nem vállalja azok visszatérítését, megfizetését.

A Computerworld/Számitástechnika és mel-

lékleteiben megjelent valamennyi cikk (terjedelmű vagy fordításban), minden engedély nélkül, tilos másolni, szerezni jog véd. Bármilyen másoldást, terjesztést, nyilvános vagy zárt felhasználást, kiadásra a kiadó előzetes engedélyével történhet.

Hirdetésfelvétel:

IDG Kereskedelmi Iroda - kirroda@idg.hu

1065 Budapest, Révay u. 10.

Levélcím: 1537 Budapest, Pf. 386

Telefon: 474-8860

Telefax: 302-0299

A hirdetésért a Kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, de tartalmáért nem vállalhat felelősséget.

Tervezési csoport:

1065 Budapest, Révay u. 10.

Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386

Telefon: 474-8858

Telefax: 269-5676

Zöld szám: 06-80-200-263

A lapot a HIRKER Rt., a Nemzeti Hírlapkiadó Rt. alternatív terjesztők, egyes számítástechnikai szaktársak terjesztik, megvásárolható az újságtickerrel is. Egyes számok ár 250 Ft.

Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, a hírlapkiadó-hálózatán, valamint a vidéki postahivatalokban. OTP bankkártyával rendelkező olvasók az InterTickettel is előfizethetnek a 266-0000-s számon 9 óra 20 perc között.

Előfizetési díj egy évre 12.000 Ft, fél évre 6.000 Ft, negyedévre 3.000 Ft.

Művészi vezető: Birós Imre – ibiros@idg.hu

Telefon: 474-8854

Nyomtatja: a MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vák Botánys u. 30-32/B

(01-153)

Felírók vezető: Lonovczy György

A Computerworld/Számitástechnika az IDG Com-

municationscsoport, a világ legnagyobb számítástechnikai

kiadóhálózatának tagja, amely 68 országban több mint

250 kiadványt jelent meg, ezeket havonta több mint

50 millióan olvassák. Belső hírszolgálatunk, az IDG

News Service információkat az IDG tagvállalatai foly-

matosan frissítik. Lapunkat a MATESZ szüretli.



Az IDG fontosabb kiadványai:

Ausztrália: *Computerworld Australia*, *Australian PC*

Dánia: *Computerworld Denmark*, *Egyptian Atlantic*, *Com-*

puterworld Digital News, *Federal Computer Week*, *Info-*

World, *Network World*, *PC World*, *Publicis*, *Egyptian*

Kirillgyár, *Macworld*, *PC Business World*, *France*

Magyarország: InfoPC, *Le Monde Informatique*, *Hollandia:*

Computerworld/Netherlands, *LAN Magazine*, *1998:*

Computerworld, *PC World*, *Japan: Computer-*

world/Japan, *Canada: InfoCanada*, *Network World*

Canada, *Kina: China Computerworld*, *PC World Chi-*

na, *Németország: Computerworld*, *PC Welt*, *PC*

Woche, *Országok: Computerworld-Moscow*, *PC*

World, *Networks*, *Spanyolország: Computerworld*

España, *PC World*, *Publicis*, *Svédország: Computerworld*

Schweden, *Svédország: Computer*, *Svédország: Micro-*

Desktop, *Svédország: PC World*, *Tajvan: Computerworld*



INTERNATIONAL DATA GROUP

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

RENDSZERTANI, INFORMÁCIÓTECHNOLÓGIAI ÉS ÜZLETI HETILAP

Elfizetéssel megrendelem a

Computerworld-Számitástechnika

nemzetközi informatikai hetilapot példányban,

- egy évre: 12.000 forintért
 fél évre: 6.000 forintért
 negyedévre: 3.000 forintért

Név (intézmény neve): _____

Cím: _____

Az CW-SZT ONLINE használatához kérjük az alábbi sorokat is kitölteni

USERNAME: _____ E-MAIL: _____



A megrendelőlapot az alábbi címre kérjük visszaküldeni:
IDG Lapkiadó Kft.
 1537 Budapest, Postafiók 386 • Fax: 269-5676

E SZÁMUNK HIRDETÉSEI (ADS' INDEX):

ZF 2000 Kft.: internetbiztonság	22. old.	jobniverse.hu:	
ABN-AMRO Bank:		állás hirdetések az interneten	23. old.
Euró Személyi kölcsön	8. old.	KeSo Kft.: gyári szoftverek	22. old.
APC: szünetmentes áramforrások	2. old.	MativNet:	
Arco Systems Kft.:		internetszolgáltatás	15. old.
elektronikus árúhíjak	23. old.	MKB: lakáshitelek	11. old.
Autodesk: iDesign szoftverek	29. old.	OKI Systems Kft.:	
Állásajánlások	12., 14., 21. old.	C7000-es színes nyomtatók	
Borland Magyarország:		CorelDRAW 10-zel	18. old.
Kylix: tanfolyamok	23. old.	Oracle Hungary Kft.:	
Cap Gemini Magyarország:		E-business Suite	5. old.
rendszertervezés,		Pannon Support Rendszerház:	
rendszerintegráció	3. old.	bolok, webhely	12. old.
CIB Bank: Váltakozó Program	32. old.	PSINet: internetszolgáltatás	18. old.
FreeSoft Kft.:		RCE Kft.: Lesmark nyomtatók	4. old.
Integrált irodai rendszer	8. old.	Sprint: gyári szoftverek	
Fujitsu Siemens Computers:		PC-k, periferiák	14. old.
Scenic számítógépek	20. old.	Sun Microsystems:	
Hewlett-Packard:		Sun Fire midframe szerverek	28. old.
HP Jornada Pocket PC	27. old.	Synergion Rt.:	
IDG: CW-Számitástechnika Online	31. old.	Microsoft Windows 2000	7. old.
IDG: PC World magazin	11. old.	Synergion Rt.:	
IDG Repró:		IP alapú hanghívás	22. old.
nyomdai szolgáltatások	12. old.	Vivendi Telecom Hungary:	
InterNEXt Stúdió:		üzleti kommunikáció	16-17. old.
internetszolgáltatás	23. old.	X-Byte: háldátállás	4. old.



Mindent

az informatikáról

**www.szamitastechnika.hu
vagy röviden: www.szt.hu**

MIT SZÓLNA EGY OLYAN BANKHOZ,

AMELY SEGÍTI



AZ ÖN VÁLLALKOZÁSÁNAK



DINAMIKUS FEJLŐDÉSÉT?



CIB VÁLLALKOZÓI PROGRAM

A CIB Bank segítségével vállalkozásának pénzügyeit Ön igazán gyorsan és megbízhatóan intézheti. Ezt több mint 10 000 vállalati ügyfelünk bizalma igazolja. A CIB Üzleti Hitelrendszer keretében a hiteltermékek széles skáláját kínáljuk, emellett külkereskedelmi ügyletek pénzügyi lebonyolításában is segítséget nyújtunk. Országos fiókhálózatunk mellett elektronikus csatornáinkon keresztül bármikor, bárhol elérheti bankunkat, amely a legmodernebb szolgáltatásokkal áll rendelkezésére – már az interneten is. A CIB Bankkal vállalkozása virágzó jövő elé néz!



WWW.CIB.HU

CIB 24 06 40 242 242