

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Nemzetközi informatikai és üzleti hetilap • Alapítva 1969 • www.computerworld.hu

2004. július 20. • XIX. évfolyam 30. szám



## Navigáció

A tenyérgepek és GPS-ek ára mára a „megfizethető” kategóriába süllyedt, nem tekinthetők tehát luxusnak az autókba beépített intelligens elektronikus térképek. Kérdés, hogy a meglévő Magyarország-térképek és -településrajzok mennyire használhatók a gyakorlatban...

15. oldal

## tenyérgeppel és GPS-szel

## IT-pályázatok



Nemcsak a gazdasági életben elkerülhetetlenek a fejlesztések, hanem a kormányzati szektorban is. Az állami fejlesztésekben az információtechnológia az egyik kiemelt terület, mivel az informatikai rendszerek fejlettsége nagy hatással van az ország versenyképességére. A hatékony állam az európai uniós tapasztalatok szerint egyszersmind IT alapú állam is. A kisebb, kevesebb közalkalmazottal és helyiséggel, következésképp kisebb költségvetéssel működő állam kiépítéséhez nagy számítástechnikai fejlesztésekre van szükség. A szervezetek, önkormányzatok a hazaiakon kívül már uniós forrásokat is megpályázhatnak, a fejlesztés üteme tehát - ha lesz elég sikeres pályázat - felgyorsulhat.

Az önkormányzatok életében talán az építkezés, a költözés a fejlődés legvilágosabb jele. A budapesti VII. kerület Önkormányzata a tervek szerint 2004 novemberében átköltözik új székházába. A beruhá-

zás jó alkalom az önkormányzat informatikai hálózatának újratervezésére, és a kor igényei szerinti továbbfejlesztésre.

Az önkormányzat „intelligens kerület” akar kiépíteni az elektronikus kerület programban, s ezzel a későbbi fejlesztések révén elektronikus közigazgatást lehet majd bevezetni. Az új székházban az önkormányzati ügyintézés mellett egyéb szolgáltatásokat is kell majd kínálni Erzsébetváros lakosságának és a vállalkozóknak. A Cisco-elemekre épülő majdani hálózat IP alapú lesz a hang- és az adatforgalom, nem kell tehát külön telefonhálózatot telepíteni; ez olcsóbbá teszi a kiépítést és az üzemeltetést is. A 130 dolgozót kiszolgáló új belső hálózatban 100 megabites az adatátviteli sebesség. A régi önkormányzati irodákat is összeköti a leendő új épülettel: a két székházban közös VoIP-hálózat lesz majd, s az önkormányzat dolgozói - megfelelő azonosító kóddal - itt is, ott is bármelyik készüléken bejelentkezhetnek. A távolabbi tervekben egy IP alapú telefonos ügyfélszolgálati központ is szerepel - az a most telepítendő IP-hálózatra fog épülni.

Folytatás a 6. oldalon

## Olvassuk együtt!

Mától kezdve új ruhába öltözik a Számítástechnika, miután az egyre szélesebb körből merített tartalom szétfeszítette a korábbi kereteket. Változik tehát a forma és a tartalom is. Rövidebb, információban gazdagabb, sok hasznos tanácsot adó írással szeretnénk hozzájárulni az információtechnológiából élő szakemberek és vezetők üzleti döntéseikhez.

A szakma egyetlen országos, teljes körben tudósító, s a technológiai újdonságoktól kezdve az üzleti megoldásokon át a társadalmi hatásokat bemutató cikkeket közlő hetilapjaként új rovatokkal egészítettük ki az eddig bevált tartalmi szerkezetet, például ilyen az internetes portálok figyelése és kritikája, a hét témája, amelyben egy problémára összpontosítunk, és megpróbáljuk felvázolni a megoldásokat. Önökkel is szeretnénk

aktívabb kapcsolatot, ezért a korábbi több kapcsolódási pontot ajánlunk, és leveleiket is rendszeresen közöljük. Az álláspiacról eddig is tudósítottunk, most azonban közvetlenebb információt szeretnénk adni úgy, hogy az mindenkinek előnyös legyen, ezért az álláskeresők hirdetéseit is közölni fogjuk. A nyomtatott lap mellett az online tartalom is megújul: három új, keddenként megjelenő hírlevéllel egészítettük ki az eddigi, naponta kétszer küldött hírcsokronkat. Őszintén remélem, hogy együtt olvassuk majd a megújult nyomtatott és virtuális Számítástechnikát.



Lakatos Mária  
főszerkesztő

## Pannon-politika: elég a szóból

Az elmúlt időszakban a Pannon GSM inkább azt a lakossági réteget próbálta megnyerni, amely átlagosnál nagyobb mértékben használja a mobiltelefont, de utat talált a kis- és közepes vállalatokhoz is.

Ebben a körben a cég növelte is részességét. Ove Fredheim, a mobilszolgáltató tavasszal kinevezett vezérigazgatója lapunknak adott interjújában elmondta: a 3G szol-



Ove Fredheim  
vezérigazgató

gáltatás hosszú távú befektetés, mivel ma kevés olyan szolgáltatás létezik, amely ezt a sávhasznosítást használja. Még évekig nem lesz nagy igény a harmadik generációs mobilszolgáltatásokra az előfizetők részéről, ezért a pályázatot kiíró kormányzatnak nem érdemes irreális elvárások elé állítani a szolgáltatókat.

(Részletek a 7. oldalon)

## Idén nyereséges lehet az Axelero

A féléves eredmények tükrében nagy esélye van annak, hogy még az idén nyereséges legyen az Axelero - jelentette be budapesti sajtótájékoztatóján Simó György vezérigazgató. A tervek szerint az internetszolgáltatónak legkésőbb 2005-ig kell nyereségesé válnia. A tavalyi eredmények szerint az Axelero 12 milliárd forintos bevétel mellett 2,2 milliárd forintos nettó veszteséggel zárta az évet. Az Axelero 260 ezer előfizetőjéből

110 ezren szélessávú internetre fizettek elő, dial-up hozzáférése 130 ezer előfizetőnek van, a fennmaradó részt a vállalati előfizetők teszik ki. Simó szerint az internetpiac fejlődésének utolsó nagy fázisába jutott, és a következő egy-két évben körülbelül ugyanannyi új felhasználó jelenhet meg, mint amennyi az elmúlt években internetezni kezdett, így két év múlva 3,5-4 millió felhasználóval lehet számolni.



ÁRA: 351 FT



Join 1,000 European CEOs and senior executives in Paris for the leading European IT event

<http://www.idc.com/emea/itforum04>

## DON'T MISS THE 14th ANNUAL EUROPEAN IT FORUM

IDC's Flagship Event

September 27 - 28, 2004

Hotel Le Meridien Montparnasse, Paris



# INVESTING IN IT:

IMPROVING EFFICIENCIES  
WHILE DRIVING INNOVATION



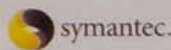
This year's program will feature:

- Jeremy Paxman** Journalist and Broadcaster
- Nicholas Garr** Author of "Does IT Matter?"
- Paul Saffo** Director, and Roy Amara Fellow, Institute for the Future
- Joseph Stiglitz** Winner of the 2001 Nobel Prize in Economics and Author of "The Roaring Nineties"
- Don Tapscott** Author of "The Naked Corporation" and Co-Founder of Digital ASight
- Kevin Mitnick** CEO and Co-Founder of Defensive Thinking LLC and Author of "The Art of Deception"
- Jean-Paul Fitoussi** President, Observatoire Français des Conjonctures Economiques

Platinum Sponsors



Microsoft



Gold Sponsors

ALCATEL

FUJITSU  
SIEMENS



IBM



Orange Business Systems

Silver Sponsors

ERICSSON

FOUNDRY  
NETWORKS



Novell

RSA  
SECURITY

Media Partners

CIO  
France

CIO  
Germany

CIO  
Norway

CIO  
Poland

CIO  
Sweden

COMPUTERWORLD

COMPTON

il Mondo

Le Monde

NetworkWorld

SZAMITÁS ONLINE

TIME

As well as:

- Senior IDC vice presidents
- CIOs from successful European corporations
- Top IT and telecom industry executives



For a complete list of our events, please visit [www.idc.com/emea/events](http://www.idc.com/emea/events). With more than 120 local conferences taking place across EMEA in 2004, IDC is the definitive leader in this field.

For up-to-date information on the conference agenda, please visit <http://www.idc.com/emea/itforum04> or contact the IDC European Conference Group at +39 02 20226.259

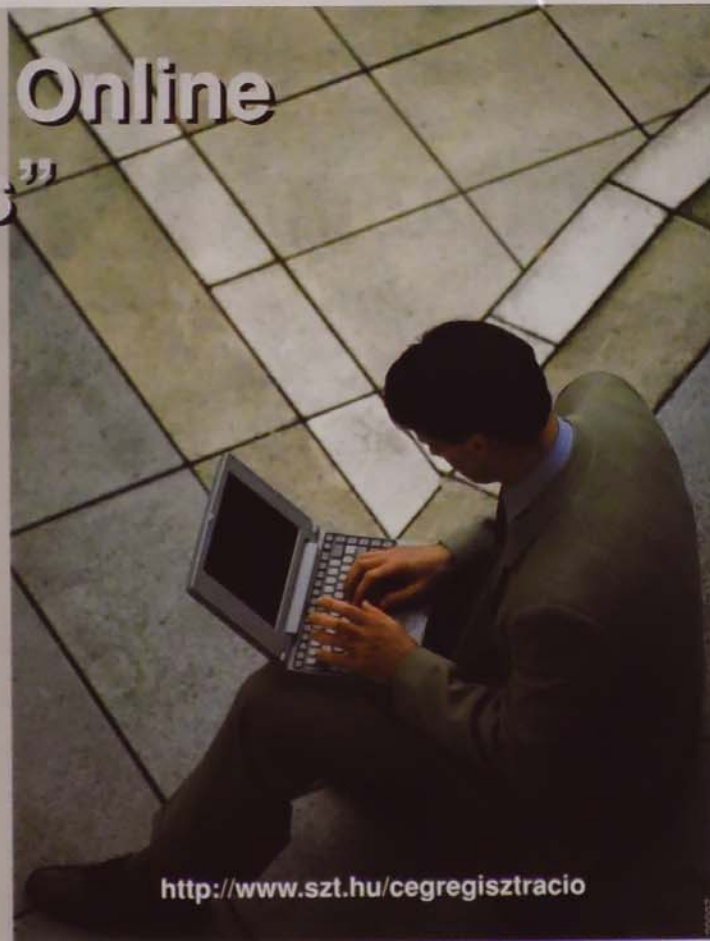
30011

# Számítástechnika Online „ICT cégadatbázis”

Regisztrálja cégét, legyen jelen a hazai információ-technológiai vállalatok között, kerüljön az IT iránt kiemelten érdeklődő olvasóréteg figyelmének középpontjába!

A már regisztrált cégek bemutatkozó anyagait, cégismertetőit megtalálhatják a <http://www.szt.hu/ceginfo> címen.

COMPUTERWORLD  
**SZÁMÍTÁSTECHNIKA**  
Információ első kézből



<http://www.szt.hu/cegregisztracio>

20037



## AKTUÁLIS

- 4 IDG New Services
- 4 Bővül az Ericsson szolgáltatóközpontja



VASS ENIKŐ

- 4 Mi történik a héten?
- 4 Több illegális alkalmazás
- MOZSIK TIBOR
- 4 Védekezési tipp
- MUNKATÁRSUNKTÓL
- 4 Uniós kapcsolat
- BÖHM MÁRIA
- 5 Hazánkban is támogatja a Linuxot a Novell
- HORVÁTH ÁDÁM
- 5 IVSZ-sarok
- 6 IT-pályázatok a versenyképességért

## ÜZLET

- 7 PANNON-POLITIKA: ELÉG A SZÓBÓL?
- MOZSIK TIBOR
- 7 AMERIKÁBÓL KÖLTÖZIK AZ IT-IPAR
- MUNKATÁRSUNKTÓL
- 8 VILÁGRANGLISTA: TÉTRE, HELYRE, BEFUTÓRA
- HAVADI KRISZTINA
- 9 HÓDÍT AZ ÜZLETI INTELLIGENCIA
- MOZSIK TIBOR
- 12 AZ ÜZLETI INTELLIGENCIA „CÉLEGYENESE”
- 13 ÉRDEKESSÉGEK A VILÁGHÁLÓRÓL



- 14 ANTENNA HUNGÁRIA: KÉRŐK GYŰRŰJÉBEN
- MUNKATÁRSUNKTÓL
- 14 ZÖLD ÚT A NEXTELNEK
- TRAUTMANN BALÁZS

## TECHNOLÓGIA INFORMÁCIÓ

- 15 NAVIGÁCIÓ TENYÉRGÉPPÉL ÉS GPS-SZEL



HORVÁTH ÁDÁM

- 15 VESZÉLYES A MOBIL A REPÜLŐN?
- HORVÁTH ÁDÁM
- 18 VÍRUSHELYZET – JÚNIUS
- LEITOLD FERENC
- 19 HAZAI PIAC
- ÖSSZEÁLLÍTOTTA: CSÓRIÁN SÁNDOR
- 20 FÓKUSZ, A HÉT TÉMÁJA
- AUTOMATIZÁLT IRODÁK
- MAKK ATTILA
- 21 ŰRLAPOK KÉSZÍTÉSE ÉS FELDOLGOZÁSA
- 21 ŰRLAPNYOMTATÁS VÁLTOZÓ MINTÁBÓL
- 22 LEVELEK KEZELÉSE
- ÖSSZEÁLLÍTOTTA: MAKK ATTILA

- 23 ELJÖTT AZ ÚJ MEGOLDÁSOK IDEJE

A piaci körülmények kihívásai és az a tény, hogy a biztosítók egyre keményebb konkurenciával szembesülnek, hatékony és rugalmas szervezetek létrehozását követeli meg PHIL RATCLIFF



- 25 NICHE MINT RÉSZ
- BARABÁS BALÁZS
- 26 VENDÉGVÉLEMÉNY MI LESZ VELÜNK?
- FODOR ISTVÁN
- 26 OLVASÓI LEVELEK
- 26 ELŐZETES

## ONLINE

WWW.SZT.HU

### ELLENŐRZIK A LONGHORNT

#### Szoftver

Az USA igazságügyi minisztériumának trösztellenes divíziója elkezdte a Microsoftnál folyó Longhorn fejlesztési munkák ellenőrzését, hogy meg bizonyosodjon arról, nem sértik-e meg a trösztellenes eljárást lezáró ítéletet.  
[www.szt.hu/cikkek/longhorn](http://www.szt.hu/cikkek/longhorn)

### NŐ A TÁMADÁSOK SZÁMA

#### Vírusok

A brit MessageLabs felmérése szerint az európai vállalatok 70 százaléka arra számít, hogy az e-mailben érkező vírusok száma a következő tíz évben megduplázódik. A társaságok 80 százaléka úgy véli, a vírusok még kártékonyabbak lesznek.  
[www.szt.hu/cikkek/duplavirus](http://www.szt.hu/cikkek/duplavirus)

### ÚJGENERÁCIÓS LAPKÁK

#### Hardver

Lejötték az első nyers lapkák a Fujitsu és a Toshiba kísérleti gyártósoráról. A lapkák már az újgenerációs 65 nanométeres technológiát használják. A Fujitsu lapkait még nem lehet tesztelni, szemben a Toshiba lapkáival.  
[www.szt.hu/cikkek/65nano](http://www.szt.hu/cikkek/65nano)



### FÉNYKÉPEZŐGÉP-TELEFON

#### Mobil

A Samsung Dél-Koreában hamarosan piacra dobja SPH-S2300 kódnevű fényképezőgép-telefonját. A gyártó 3X Pentax optikai lencsével felszerelt 3,2 megapixeles minőségű fényképezőgéppel látta el a készüléket. A képeket SD memóriakártyán lehet tárolni.



A maximális képfelbontás 2048x1536 pixel. A telefon gombjait egy felnyitható panel alá rejtették el, TFT képernyője 176x220 pixel méretű.  
[www.szt.hu/cikkek/sp](http://www.szt.hu/cikkek/sp)

### KEZDŐDIK AZ SP2 GYÁRTÁSA

#### Biztonság

A Microsoft várhatóan a jövő hónapban befejezi a második szervicsomaggal kapcsolatos munkákat. A nagyon várt biztonságközpontú frissítés nem sokkal azután a felhasználóknak is elérhető.  
[www.szt.hu/cikkek/xpsp2](http://www.szt.hu/cikkek/xpsp2)

### CSÖKKEN AZ IE RÉSZESEDESE

#### Biztonság

Egy százalékkal csökkent az Internet Explorer piaci részesedése – ez az első észrevehető csökkenés 1999 óta. A szoftver piaci részesedése 2002 júniusa óta 95 százalék felett volt, s egészen 2004. június elejéig stabilan 95,7 százalék körül állt. Egy hónap alatt, június 4. és július 6. között azonban 95,7 százalékról 94,73 százalékra csökkent.  
[www.szt.hu/cikkek/csokk\\_ie](http://www.szt.hu/cikkek/csokk_ie)



Iratkozzon fel tematikus hírleveleinkre!

[www.szt.hu/hirlevel.php](http://www.szt.hu/hirlevel.php)



TRAUTMANN BALÁZS

- 6 Számolás könnyebben
- BARABÁS BALÁZS



## IDG NEWS SERVICES

## Újabb európai kormányt nyert meg a Linux

A francia eszközellátási minisztérium 1500 korosodó Windows NT kiszolgálót készült lecserélni a MandrakeSoft Mandrake Linux Corporate Server speciális verzióját futtató szerverekre. Ez ismét azt bizonyítja, hogy a nagy európai szervezetek a nyílt forráskódú szoftvereket az egyedi szoftverek alternatívájának tekintik.

## iTunes áruházak:

## 100 millió eladott dal

Az Apple iTunes Music Store online áruháza túl van a 100 milliómodik szám eladásán. Az Apple július elején jelentette be, hogy a 95 milliómodik letöltött számmal megkezdte a visszaszámlálást a 100 milliómodik felé négy országban, ahol a szolgáltatás elérhető – ez ma az Amerikai Egyesült Államok, Anglia, Franciaország és Németország. A cég 50 speciális 20 gigabájtos iPodot ajánlott fel minden újabb 100 ezredik szám megvásárlójának.

## Pentagon: milliárdos veszteség

Az évek óta folyó, sok milliárd dollárba kerülő modernizációs törekvések ellenére a Pentagon több ezer IT-rendszere „alapvetően elhibázott” maradt, ami logisztikai és fizetési problémákhoz vezetett a harcoló csapatoknál – állapította meg a GAO, az Amerikai Egyesült Államok kormányzati számvévsége. Az ellenőrzés hiányosságainak illusztrálására a tanulmány megemlíti, hogy a védelmi minisztérium több mint 200 rakétán rendszerre még mindig nincs integrálva, így minimális vagy esetenként semmilyen áttekintés sincs a Pentagon 1100 milliárd dollár értékű vagyonára.

## A Cisco megveszi a Parcot

A Cisco megállapodott a londoni székhelyű forgalomszabályzó és útválasztó szoftvert gyártó Parc Technologies céggel megvásárlásának feltételeiről, hogy javítani tudja rendszereit és termékeit forgalomfelügyeleti képességeit. A Cisco 9 millió dollár készpénzt fizet a Parc azon részvényeire, amelyek még nincsenek a tulajdonában. A mágnakézen lévő brit cég a Londoni Egyetem Imperial College algoritmuskutató központjából vált ki.

## MI TÖRTÉNIK A HÉTEN?

JÚLIUS 18–22. IBM Rational Software Development felhasználói konferencia az USA-ban

Információ: [www.ibm.com](http://www.ibm.com)

JÚLIUS 22. MSDN laborgyakorlatok – biztonságos szoftverek fejlesztése Budapesten

Információ: [www.microsoft.com](http://www.microsoft.com)

JÚLIUS 26–31. Netakadémia rendezvénye Budapesten

Információ: [www.netacademia.net](http://www.netacademia.net)

Bővebb információ: [www.szti.hu/esemenyek](http://www.szti.hu/esemenyek)

## TELEKOMMUNIKÁCIÓ

## Bővül az Ericsson szolgáltatóközpontja

Az Ericsson kibővíti a fejlett technológiákkal foglalkozó magyarországi szolgáltatóközpontját – jelentette be budapesti sajtótájékoztatón Staffan Pehrson, a cég vezérigazgatója. A központ a 2, 2,5 és 3 generációs technológiákkal foglalkozik, s a távközlési szoftverekhez, berendezésekhez ad szoftvertámogatást és -fejlesztést, hálózati tanácsadást, hálózati teljesítményelemző és hálózattervező eszközfejlesztést, valamint rendszerintegrációt. A mobil-telekommunikációs szoftvertámogatás a GSM-technológiára összpontosít. A hálózati és a technológiai tanácsadás elsőként a rádiós hálózatok tanácsadási szolgáltatására és a végpont-végpont teljesítményauditokra koncentrált. Az eseményen jelen lévő Kovács Kálmán informatikai és hírközlési miniszter a bejelentést méltatva arról beszélt, hogy az Ericsson nemcsak munkahelyeket te-



Staffan Pehrson és Kovács Kálmán

remt, hanem jelen van a tudományos életben is, emellett stratégiai partnere a kutatás-fejlesztésben a magyar kormányban.

VASS ENIKŐ

KLICK Ha többet akar tudni  
[www.ericsson.com/hu](http://www.ericsson.com/hu)

## Mégkérdeztük Kovács Kálmán informatikai és hírközlési minisztert

- Milyen eszközökkel tudja a tárca az IT-cégek hasonló jellegű befektetéseit segíteni?
- Elsősorban azzal, hogy megfelelő légkört, igényt teremtünk arra, hogy a nagy világ-cégek kutatás-fejlesztési bázisait Magyarországon hozzák létre. A 3G tender meghirdetése például, épp ilyen jellegű ösztönző a vállalkozások számára. A magyar kormányzat hosszú távon gondolkodik, és ennek megfelelően olyan stratégiát követ, amely vonzóvá teszi országunkat a cégek szemében. Országunk célja, hogy regionális kutatás-fejlesztési központtá váljék. Jó példa erre az Ericsson, és reméljük, hogy a jövőben más cégek is, például a Flextronics, nemcsak összeszerelő gyárat, hanem tudományos központot is létrehoz Magyarországon.
- Említette a 3G tendert. Vannak-e már jelentkezők?
- Igen, vannak. Már két külföldi vállalkozás jelezte érdeklődését a tender iránt, nevezetesen ebben a szakaszban nem áruhatok el.

## SZOFTVER

## Több illegális alkalmazás

Az illegális szoftverhasználat aránya a világon tavaly 36 százalékos volt: 2003-ban 50 milliárd amerikai dollárt költöttek PC-n futó kereskedelmi tömegszoftverekre, a ténylegesen telepített szoftverek értéke viszont 80 milliárd dollár volt – derül ki a Business Software Alliance (BSA) és az IDC illegális szoftverhasználatot vizsgáló tanulmányából.

## ONLINE

A teljes tanulmány letölthető:

[http://www.bsa.hu/downloads/2004\\_GS\\_PS\\_HU.doc](http://www.bsa.hu/downloads/2004_GS_PS_HU.doc)

Ormos Zoltán, a BSA Magyarország jogi képviselője elmondta: bár a fejlődő országokban – ahová a tanulmány Kelet-Európát sorolja – az összes PC 30 százalékát értékesítik, a szoftvereladásokból csak a forgalom 10 százaléka folyik be. Hazánk Csehország mögött a második a régióban a legális szoftverhasználat terén.

MOZSIK TIBOR

## INTERNETBIZTONSÁG

## Védekezési tippek

A internetes betárcsázóprogramok ellen a megelőzés a legjobb védekezés, csakhogy mint más támadásoknál – hangsúlyozták a Matáv és a Netfelhasználók Érdekvédelmi Társasága (Netért) közös sajtótájékoztatóján. A civil szervezet egy in-

ternetes oldal hozott létre, amelyen az akár több tízezer forintos telefonszámlát generáló rosszindulatú betárcsázóprogramok veszélyeire és a védekezési lehetőségekre hívja fel a figyelmet.

MUNKATÁRSUNKTÓL

## MOBIL

## Uniók kapcsolat

Sugár András, a T-Mobile Magyarország vezérigazgatója az esélyteremtés részének nevezte azt a lehetőséget, hogy a jövőben, bárhol, bármikor, testreszabott, praktikus információkat kaphatnak mobiltelefonjukon azok, akiket az Európai Unióval kapcsolatos kérdések érdekelnek.

Ehhez elég a WAP-pal felszerelt mobiltelefonokon a társaság T-Zones menüjére kapcsolni. Miután a T-Zones nyitott portál, nem csak a T-Mobile előfizetői, hanem bármelyik mobiltársaság előfizetője elérheti az információkat ott és akkor, amikor szükség van rá. A együttműködési megállapodásra a Miniszterelnöki Hivatal kezdeményezésére került sor.

A Miniszterelnöki Hivatal véleménye szerint ez az új WAP-szolgáltatás fontos állomás a kormányzati és üzleti szféra együttműködésében – mondta Kiss Péter kancelláriaminiszter. A szolgáltatás tartalmát a 2003 februárjában létrehozott EUvonat uniós tájékoztatói szolgálat adja. Az EUvonat eddig vezeték nélküli telefonon, ingyenes zöld számon lehetett hívni, és ezt a szolgáltatást egészíti most ki a T-Mobile eszközszerével elérhető portál. A T-Zones portál, amelynek főoldalát eddig is naponta 130–140 ezer előfizető töltötte le, a civil szférától a vállalatokig milliók számára könnyítheti meg a pontos tájékozódást.

Európa mobiltársaságai közül néhányan már működtetnek hasonló portálokat, de ennyire koncentrált, kifejezetten az unióra és a 25 tagországra koncentrált WAP-oldalt most először vehet igénybe a közönség.

Nem kétséges, hogy a mobilinformáció-szerzésnek ez a módja lényegesen egyszerűíti a brüsszeli direktívák megismerésének módját. De ami ennél is fontosabb, hogy az adott országban hosszabb-rövidebb ideig tartózkodó magyar állampolgárok lényegében egyetlen portálon válassz kaphatnak arra, hogy mi a további ottlétük feltétele.

BÓHM Mária

## T-Zones újdonságai

- > Általános tájékoztatás az EU-ról
- > Vállalkozás alapításának feltételei az EU-tagországokban
- > Továbbtanulási pályázatok az EU-tagországokban
- > Munkavállalási esélyek az EU-tagországokban
- > Az uniós szolgáltatások igénybevételének feltételei külföldön
- > Követségek, konzulátusok elérhetősége
- > Igény esetén a legfrissebb hírek

## KLICK Ha többet akar tudni

[www.t-mobile.hu](http://www.t-mobile.hu)  
[www.mth.hu/tevekonyseg/minizerepl/uniosmobil20040713.html](http://www.mth.hu/tevekonyseg/minizerepl/uniosmobil20040713.html)



## SZOFTVER

# Hazánkban is támogatja a Linuxot a Novell

A Novell 2004-ben befejezte a SUSE LINUX felvásárlását, így a Linux rendszerekhez is elérhetővé vált a Novell világ-méretű támogatása, valamint a vállalat különféle, hálózati és biztonsági szolgáltatásai. A Novell globális jelenléte és a vállalati szoftverek területén szerzett ismeretei – a SUSE LINUX technológiáival kombinálva – a Novellt a legerősebb vállalati Linux-szállítótá tették. A Novell és Linux jövőjéről Szittyta Tamást, a Novell Magyarország ügyvezető igazgatóját kérdeztük.

– A vállalati ügyfeleknek minden esetben kiemelten fontos lehet, hogy a már megszokott, működő rendszereikről milyen mértékben kell lemondaniuk egy új platformra való átállás esetén. Hogyan oldották meg ezt a problémát?

– Többek között a Novell Nterprise Linux Services segítségével a Novell szinte minden szolgáltatása elérhetővé válik Linuxokon is, ez nem feltétlenül SUSE-t jelent, hiszen a megoldások akár RedHat szerverekre is telepíthetők. A régi és új platform közötti váltás – pontosan ennek köszönhetően – gyakorlatilag zökkenőmentes lehet.

– A többi Linux-disztribúció partner vagy konkurencia az Önök számára?

– Fontos hangsúlyozni, hogy szinte minden, a Linuxot támogató cég a partnerünk. A többi Linux-forgalmazó bizonyos szinten partnerünk, bizonyos szinten pedig konkurenciánk, hiszen ugyanabból a tortából szeletelünk. Mivel ez a piac hatalmas felütés előtt áll, inkább arra törekszünk, hogy minél nagyobb legyen a torta.

– Melyik Linux-disztribúciót részesítik előnyben?



Szittyta Tamás, a Novell Magyarország ügyvezető igazgatója

– A számtalan Linux-disztribúció közül azok mondhatók a legerősebbeknek, amelyek több hardvereszközt, illetve alkalmazást támogatnak, és elérhető az adott ország nyelvén. Ahol a disztribúciók előnyei leginkább megmutatkozhatnak, az igazából a háttértámogatás. Azáltal, hogy a Novell felvásárolta a SUSE LINUX-ot, a SUSE lett a világ legnagyobb Linux-disztribúciója – több mint 600 konzultánssal. A felhasználóknak épp ez a fontos, mivel arra van szükségük, hogy rendszereik folyamatos, megbízható működéséhez támogatást kapjanak.

– A felvásárlás bejelentése óta hogyan fogadják el a Novellt mint linuxos céget?

– A korábbi nagyobb ügyfeleink a felvásárlás bejelentése óta folyamatosan keresnek meg minket a SUSE LINUX bevezetésével kapcsolatban, de arra még mi sem számítotunk, hogy Magyarországon az ügyfelek ilyen hamar át tudnak pozicionálni minket egy nyílt forráskóddal foglalkozó, Linux-szakértő céggé. A

Linux rendszereknél nagyon fontos, hogy milyen disztribúciót választunk, mivel nagy eltérés lehet abban például, hogy mennyire könnyű a használatbavétel és a későbbi üzemeltetés megbízhatósága. A SUSE ilyen szempontból kiemelkedően jónak számít a disztribúciók között.

– Erdemes-e levágni az induló költségeket az esetlegesen megnövekedő fenntartási költségeikért cserébe?

– A kérdés így nem teljesen helyes, hiszen ma már pontosan tudjuk, hogy a Linux bevezetésével nem növekednek, hanem csökkennek a fenntartási költségek. Sok ügyfél fordul pont a TCO [Total Cost of Ownership – a teljes birtoklás költsége] csökkentése miatt a Linux felé, és ez nagyon jól igazolja, hogy a Linuxokkal komoly megtakarítások érhetők el: vannak olyan „híresztelések”, amelyek szerint a linuxos szakértők jóval drágábbak, mint a konkurens termékek konzultánsai, ám ha csak a Novellt nézzük, egy linuxos konzultáció ára pontosan megfelel bármely más Novell-termék konzultációs árával. Ha egy partnernek Novell Premium konzultációs szerződése van, akkor a SUSE LINUX telepítése esetén is igénybe veheti a szakértői támogatást, a novelles termékek támogatásával azonos áron. Ez fontos előrelépés, hiszen a Forrester felmérése szerint 2003-ban még a legnagyobb gátló tényező a Linux bevezetésével kapcsolatban épp a támogatás hiánya volt.

HORVÁTH ÁDÁM

KLIKK Van véleménye a témáról?

[www.sz.hu/forum.php](http://www.sz.hu/forum.php)



## IVSZ-SAROK

MENTA 2004  
Fókuszban a versenyképesség

11. IVSZ Menedzser Találkozó Balatonkenese, Hotel Marina-Port  
2004. szeptember 10–12.

Az Informatikai Vállalkozások Szövetsége idén is megrendezi hagyományos éves menedzsertalálkozóját, a MENTA-t.

Az Informatikai Vállalkozások Szövetségének célja az IVSZ Menedzser Találkozóval, hogy kommunikációs lehetőséget teremtsen az ICT-cégek egymás közötti, illetve a kormányzattal folytatott eszmecserejéhez, ezzel is elősegítve a magyar informatikai és telekommunikációs szakma fejlődését.

Az idei szakmai nap az informatikai vállalkozások és a magyar gazdaság versenyképességét érintő témákkal foglalkozik:

- Magyarország IKT-ágazata nyugat-európai szemmel, lehetőségek a felzárkózáshoz
- Az EU-források és a Nemzeti Fejlesztési Terv, tapasztalatok az EU-pályázatokon
- A hazai szoftverágazat fejlődési lehetőségei
- A megrendelők elvárásai a szállítókkal szemben
- Az IKT-piac a számok tükrében, milyen mutatókat javasol az IVSZ
- Az új jogi szabályozások hatása az infokommunikációs vállalatokra
- Az információs társadalom emberének természetrajza

A mostani MENTA mind a konferencia résztvevői, mind az őket kísérő családtagok számára tartogat újdonságokat, meglepetéseket.

További információt a programról, illetve jelentkezési lapot az [iroda@ivsz.hu](mailto:iroda@ivsz.hu) címen kérhet.

## SYSTREND®

Magyarország egyik legexkluzívabb szállítói partnerlistával rendelkező számítástechnikai cége most kereskedelmi csapata bővítésére keres

### account manager

munkatársakat, budapesti irodájába.

Az új munkatársak feladatai lesznek:

- Kiemelt népgazdasági ágazatokhoz tartozó vevőkör kezelése, folyamatos kapcsolattartás a partnerekkel.
- számítástechnikai-informatikai ajánlatok és tenderek készítése,
- új üzleti lehetőségek feltárása.

Az ideális jelöltekkel szembeni szakmai és személyi követelmények:

- felsőfokú műszaki/informatikai végzettség,
- legalább 2-5 éves, informatikai területen szerzett értékesítési gyakorlat, (termék-választékunk elsősorban IBM, HP, Microsoft és Symantec termékek).
- tenderezési gyakorlat, megfelelő projekti-előkészítési és vevőkezelési tapasztalat,
- kommunikációképes angolnyelv-tudás,
- pro-aktív, üzleti kezdeményező készség,
- nyitott, önálló munkavégzés,
- kiemelkedő kommunikációs készség,
- gyors reakciókészség, lényeglátás,
- strukturált és innovatív gondolkodásmód, hatékony problémakezelés.

Amennyiben hirdetésünk felkeltette érdeklődését, kérjük szakmai önéletrajzát magyar és angol nyelven, illetve motivációs levelét mielőbb küldje el az alábbi elérhetőségre:

Systrend Számítástechnikai Rt.  
1068 Bp., Rippl-Rónai u. 2.  
e-mail: [jobs@systrend.hu](mailto:jobs@systrend.hu)

### SUSE – Novell történet

Az 1992-ben alapított SuSE-1 (Software und System Entwicklung GmbH) 1997-ben felvásárolta a SUSE Holding AG. 2001-ben ezt névváltás követte, így az egyik legnépszerűbb Linux disztribúciót összeállító német cég SUSE LINUX AG lett. 2003. november 11-én a Novell és a SUSE hivatalosan is bejelentette, hogy a Novell teljes egészében felvásárolja a SUSE LINUX AG-t. Röviddel ezután, 2003 decemberében a Novell már szállítja a Novell Nterprise Linux Services csomagját. A teljes felvásárlási folyamatot, amely mintegy 210 millió dolláros pénzmozgást jelentett, hivatalosan 2004. január 13-án zárták le.

A bejelentés hangfelvétele:

<http://www.novell.com/news/press/pressroom/flashcast.html>



## ÜZLETI MEGOLDÁSOK

## IT-pályázatok a versenyképességért

(Folytatás az 1. oldalról)

Az ügyfélszolgálat munkáját a jövőben valós idejű webes alkalmazások és más intelligens ügyfélkapcsolati megoldások fogják majd segíteni.

A kormányzat fontosnak tartja, hogy a fejlesztésekkel erősödjön a gazdasági szereplők versenyképessége. Július elsejétől újabb informatikai pályázatot írt ki

az IHM az elektronikus kereskedelem üzleti életben való gyorsabb elterjesztésére.

Ez a Gazdasági Versenyképesség Operatív Program (GVOP) üzleti partnerek közötti e-kapcsolat fejlesztése nevű pályázat az elektronikus, internet alapú üzleti megoldások bevezetését segíti a kis- és középvállalkozói piaci szegmensben. Ebben a programban 2004-ben összesen 1,6 milliárd forint fordítható elektronikus piacok létesítésére, értékesítési és ügyfélszolgálatok létrehozására, vállalkozói elektronikus üzletviteli rendszerek kialakítására és külső, harmadik fél által alapított és üzemeltetett elektronikus piacokhoz való csatlakozásra.

A pályázatra a legfeljebb 40 millió euró éves bevételű és legfeljebb 250 főt foglalkoztató társaságok, illetve konzorciumok jelentkezhetnek. Támogatásként a költségek 50 százaléka, legalább 13 millió és legfeljebb 30 millió forint igényelhető.

TRAUTMANN BALÁZS



## IHM-pályázat látássérülteknek

Az Informatikai és Hírközlési Minisztérium pályázatot hirdet „Informatikai eszközök látássérült emberek számára” (pályázat jelle: IHM-ITP-25) címmel. A témáról bővebben jövő heti számunkban olvashatnak.

Bővebb információ: [www.ihm.hu/palyazatok/ihm/ihm\\_20040707\\_1.html](http://www.ihm.hu/palyazatok/ihm/ihm_20040707_1.html) weboldalon.

## HARDVER

## Számolás könnyebben

A Trust a számológép és a számbillentyűzet funkcióit egyesíti Trust 312KC Calculator Keypad nevű termékében, amely közvetlenül, USB-kábel segítségével csatlakoztatható számítógéphez. Az eszközzel minden számítás megtekinthető az LCD-kijelzőn, majd egyetlen gombnyomással egy futó számítógépes alkalmazásba lehet küldeni, illetve menteni azokat. A nagyméretű LCD-kijelző minden számítás esetén 12 számjegyet jelenít meg. A számológépes billentyűzetnek az alábbi funkciói vannak: beillesztés, törlés, váltás számbillentyűre, törlés visszafelé, első karakterre ugrás, utolsó karakterre ugrás, lapozás felfelé, lapozás lefelé, tabulátor és bevitel. További lehetőségeket is tartalmaz, például átváltási árfolyam, adórata, négyzetgyök, memória és hozzáadás/kivonás/törlés. A számológépes billentyűzet várhatóan július végétől lehet megvásárolni, kiskereskedelmi ára előreláthatólag 12 ezer forint lesz.

BARABÁS BALÁZS

## 111 pályázat

Az IHM pályázatai már sikerrel jártak: a Nemzeti Fejlesztési Terv szerint meghirdetett hat információs társadalommal és gazdaságfejlesztéssel kapcsolatos pályázatra június közepéig 111 pályázat érkezett. Az IT Információs Társadalom Kft. által kezelt pályázatokon a különböző cégek, szervezetek és önkormányzatok 10,4 milliárd forintnyi támogatást kértek az elektronikus gazdaság, az információs iparág, valamint az elektronikus közigazgatás fejlesztésére, a szélessávú távközlési infrastruktúra bővítésére.

## Állást keres?

Velünk mindössze egy SMS-sel eljuttathatja rövid bemutatkozását az informatikai cégek vezetőinek asztalára!

SMS-szám:  
(06-90) 635-311

A szöveg maximum 160 karakter lehet.

Tüntesse fel nevét és főbb adatait (név, a betölteni kívánt munkakör, e-mail cím, telefonszám). A beérkezett SMS-eket a szerkesztőség az érkezés sorrendjében gondozza, de csak az álláskeresésre vonatkozó hirdetéseket jelentetjük meg.

Egy SMS ára: 400 forint+áfa

Küldés módja: SZT szököz és a szöveg

COMPUTERWORLD  
SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Intelligens fiatal ember számítógépes adatrögzítő, illetve adminisztratív munkát keres hosszú távra. csabi.marton@freemail.hu; (06-70) 285-8070, Budapest

Ötthon végezhető munkát keresek, számítógéppel és internet-hozzáféréssel rendelkezem. Az ajánlatokat e-mail címemre várom. picsernek@freemail.hu

27 éves lány otthon végezhető másodállást keres. Érettségivel és középfokú szoftverüzemeltetői végzettséggel rendelkezem. Számítógép, nyomtató, scanner, internet-hozzáférés van. MLM, ügynöki munka kizárva! macs2@freemail.hu

Számlaképes, profi korrektor – elsősorban külsős – munkát vállal (akár nyári helyettesítést is). Fő szakterület: autós, műszaki, informatikai szakkiadványok (könyv és újság egyaránt). korri@freemail.hu; (06-23) 453-868

Nagy adminisztratív gyakorlattal rendelkező gyors- és gépiró (iratkezelő-irattáros, szociálpolitikai, számítógép-kezelő), kereskedő-boltvezetői tanfolyamokkal, jogisítvánnyal, alapfokú angol nyelvizsgával) állást keres Salgotarján térségében. medeine@starjan.hu (06-20) 356-2809

Érettségivel, idegennyelvű gyors-, gépiró, számítástechnikai szoftverüzemeltetői és számítástechnikai programozó végzettséggel állást keresek Budapesten. andee@send.hu (06-30) 524-5753

26 éves mosonmagyaróvári fiatal ember érettségivel, számítógép rendszerprogramozói végzettséggel (hardverismeretek, Word, Excel, Access, PowerPoint, Turbo Pascal, c++, builder, internet, weblapok készítése, az összes Windows-verzió + az MS-DOS magabiztos ismerete, digitális videókézfésülésben, szerkesztésben szerzett tapasztalat). B kategóriás jogosítvánnyal állást keres (nem feltétlenül a számítástechnika területén, egyéb is érdekel). jackng@freemail.hu (06-70) 263-0397

24 éves, friss diplomás okleveles faipari mérnök, számítógép-kezelő és szoftverüzemeltető végzettséggel (Word, Excel, PowerPoint, Autocad ismeret) munkát keres Sopron környékén. zsuuzsi@freemail.hu

Vállalom honlapok tervezését, megírását HTML nyelven. Referenciámunkám: <http://emi.dreamhosting.net>, <http://satele.tw.hu> Ezenkívül bármilyen számítástechnikával kapcsolatos munkát vállalom! E-mail: [balyo@mailbox.hu](mailto:balyo@mailbox.hu)

31 éves fiatal ember, 10 éves mérnöki gyakorlattal, vezető tervezői jogosultsággal, műszaki ellenőri jogosultsággal, felelős műszaki vezetői gyakorlattal, AUTO-CAD ismerettel, állást változtatna. Elsősorban Baranya, Somogy, Tolna megyében, de megfelelő bérezés esetén országosan is. kovacsbt@chello.hu; (06-30) 216-2867

26 éves fiatal ember számítástechnikai szoftverüzemeltető, gazdasági informatikus végzettséggel, adatrögzítő tapasztalattal munkát keres hosszú távra. tarzoltan@freemail.hu

Középkorú (49) vegyész mérnök, cellulóz- és papírgyártás technológus, informatikai szakmérnök, alkalmazott állást keres bármilyen területen. lbalogh@freestart.hu (06-30) 265-0906

23 éves, könyvtár-számítástechnika szakos friss diplomás, üzleti ügyintéző és kereskedelmi menedzser OKJ-s vizsgával, angol középfokú nyelvizsgával, B kategóriás jogosítvánnyal rendelkező nő főállást keres! E-mail: [angles22@freemail.hu](mailto:angles22@freemail.hu)

Deiphi programozó állást keres. Kérésre önéletrajtot küldök. [redouane@freemail.hu](mailto:redouane@freemail.hu); (06-30) 492-4752

Ötthon végezhető adatrögzítési, szövegszerkesztési vagy egyéb, távmunkában végezhető adminisztratív tevékenységet keresek. Állandó szélessávú interneteléréssel rendelkezem. [ginabodor@freemail.hu](mailto:ginabodor@freemail.hu)



# ÜZLET és kommunikáció

## Globális világranglista



A *Financial Times* nemrégiben közzétette a Global 500-as listát: a világ 500 legnagyobb cégének jegyzékét. Érdekes megsejlelni, hogy az 500 legnagyobb között – a 2001-es visszaesés után – milyen helyet szereztek a távközlési és informatikai vállalatok. A javulást egyébként a részvényárfolyamok is jelzik.

(Cikk a 8. oldalon)

## Két és fél milliárd mobil

Az EMC piackutató cég előrejelzése szerint a mobilpiac olyan dinamikus fejlődik, hogy az előfizetők száma a korábbi prognózist meghaladó mértékben, várhatóan már 2006-ban 2 milliárd fő fölé növekszik. Az előrejelzések szerint 2009-ben világszerte már közel 2,5 milliárd embernek lesz mobiltelefonja. Szakértők úgy vélik, a mobiltelefonpiac legnagyobb terepe pedig Brazília, Kína és India. 2003 végén egyébként Kínának volt a legnagyobb mobilpiaca.

(Forrás: [www.emc.com](http://www.emc.com))

## Kínában a spamforrás?



A Commtouch felmérése szerint 2004 első felében az interneten terjesztett kéretlen reklámlevelek 99 százalékát Kínában, Dél-Koreában, Oroszországban és Braziliában működő komputeren helyezik el. Januárban naponta átlag 350 ezer reklámlevelet küldtek ki az Egyesült Államokba, a szám június végére félmillióra nőtt. ([www.commtouch.hu](http://www.commtouch.hu))

# Pannon-politika: elég a szóból?

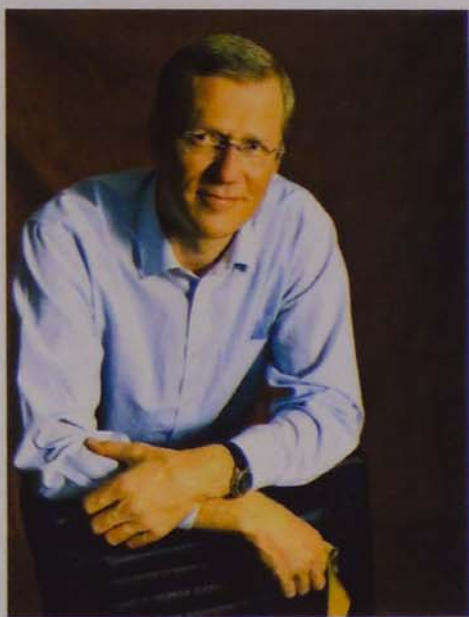
– A Nemzeti Hírközlési Hatóság adataiból kitűnik, hogy a hazai mobilpiac telítődött, és a Pannon GSM az elmúlt hónapokban folyamatosan ügyfeleket veszített. Mi lehet ennek az oka, változott-e ez a trend a mobil számhordozhatóság májusi bevezetése óta?

– Az előfizetők száma nem változott lényegesen, talán csak néhány ezerrel, de a piaci részesedésünk valóban csökkent. A magyar piacon erős a verseny a három szolgáltató között, és mindegyikük igyekszik növelni részesedését. Nekünk az a fontos, hogy biztosak legyünk abban, nálunk vannak a „jó ügyfelek”, mivel jelentős eltérések vannak közöttük a különböző szolgáltatások használatában. Az elmúlt időszakban elsősorban három piaci szegmensre összpontosítottunk: először is a lakossági piac felső részére, ezek tipikusan a tehetősebb, 35–45 éves, családos felnőttek, akik a munkájuk során is használják a mobiltelefont. Szintén a lakossági ügyfelek közé tartoznak a „fiatalos” djuice-előfizetők: már több mint 200 ezren használják a djuice szolgáltatást, és ők az átlagosnál több mobilszolgáltatást vesznek igénybe. A harmadik irány az üzleti felhasználók, azok közül is inkább a kis- és közepes vállalkozások. Ebben a három szegmensben úgy hisszük, tovább tudjuk növelni részesedésünket. A mobil számhordozhatóság hatása még nem érezhető túlságosan, mivel csak néhány ezren váltottak szolgáltatót.

– Milyen növekedési lehetőségek vannak a kis- és közepes vállalati piacon?

– Ha ma az összes mobil-előfizetést nézzük, kevesebb mint 10 százalékuk üzleti előfizetés. A következő években reményeink szerint a magyar vállalatok egyre nagyobb arányban vásárolnak majd dolgozóiknak mobiltelefon-előfizetést, és a jelenlegi trendnek megfelelően egyre többen váltják ki a vezetékes vállalati közpon-  
tot is mobilal.

(Folytatás a 13. oldalon)



**Az elmúlt időszakban a Pannon GSM inkább a mobiltelefont az átlagosnál nagyobb mértékben használó lakossági réteget, a kis- és közepes vállalatokat próbálta megnyerni. Ove Fredheim vezérigazgató úgy véli: még évekig nem lesz nagy igény a harmadik generációs mobilszolgáltatásokra**

## Amerikából



**költözik az IT-ipar**

Egyre nagyobb méreteket ölt az Egyesült Államokban az offshoring (a vállalatok informatikai infrastruktúrájának olcsóbb munkaerővel dolgozó országokba való kihelyezése). Ez most már politikai hullámokat keltett. Egy új tervezet szerint – amelyet mindkét nagy párt képviselői támogatnak – szankciókkal sújtják azokat a vállalatokat, amelyek külföldre helyezik ki informatikai rendszereiket.

A törvény elsősorban nem piaci eszközökkel oldaná meg a kérdést: a tervezet szerint szövetségi ügynökségek támogatást vagy hitelgaranciát adnának azoknak a vállalkozásoknak, amelyek hajlandók jelentést készíteni arról, hogy hány informatikai szakembert foglalkoztatnak otthon, illetve külföldön, és ezért mekkora fizetést kapnak. Egy évvel a törvény elfogadását követően – amire az idén már valószínűleg nem kerül sor – a vállalatoknak nyilatkozniuk kell arról, hány dolgozótól váltak meg. Itt van a csavar: ha a bevallás szerint több hazai szakembertől szabadultak meg, mint külfölditől, már nem számíthatnak további támogatásra.

Az amerikai vállalatok egyre gyakrabban helyezik a programozást és más informatikai feladatokat olyan országokba, mint India, ahol a szakképzett munkaerőt jóval olcsóbban meg tudják szerezni. A támogatók szerint ezzel a viszonylag fejletlen országok fejlődését támogatják, miközben az amerikai vállalatok versenyképességét fenn tudják tartani. A munkavállalók viszont aggódva figyelik a trendet, és ezért támogatják a szabályozást. Egy washingtoni színhelyi szakszervezet, a WashTech szerint az amerikai informatikai dolgozók 93 százaléka aggódik az offshoring terjedése miatt.

MUNKATÁRSUNKTÓL

KLIKK

Van véleménye?

Írja meg nekünk. Címünk:

[www.szr.hu/klikkek/forum.php](http://www.szr.hu/klikkek/forum.php)





Háromszöndei részvényár-gyengülkedés után most jó néhány távközlési szolgáltató és berendezésszállító lépett nagyot előre. Ma a távközlési szolgáltatók szektora a világon a harmadik legnagyobb szektor – tavaly még csak a negyedik volt.

Munkahely-megszüntető programok, elbocsátások, erősen visszafogott tökefelhasználás – ezek a kemény intézkedések segítettek hozzá a szolgáltatókat az égetően fontos szabad készpénzforgalom növeléséhez, s abból már csökkenthetők óriási tartozásaikat és (vagy) növelhetők részvényesik osztalékát.

### ÚJRA A CSÚCSON

Ez a legtisztábban a France Télécom és a Deutsche Telekom eredményein látszik: a költségek szigorú féken tartása, valamint a francia szolgáltató tökeemlése valószínűs csodát tett, a két cég óriási (69, illetve 16 helyet) ugrott előre a Global 500 listáján.

Az Egyesült Államokban a vezető regionális „Baby Bell”-ek – például a Verizon, az SBC és a Bellsouth – továbbra is szilárdan tartják helyüket az élvonalbeli százazs mezőnyben; eredményeik arról tanúskodnak, hogy jó erőben vannak a kiélezett versenyben helytállni kénytelen távolsági szolgáltató versenytársaikhoz képest. Mindazonáltal a Global 500-as listán még mindig mobil-szolgáltató óriások vezetnek a távközlési cégek sorát: a Vodafone és a japán NTT DoCoMo – az általuk fenntartott egészséges készpénzforgalom, valamint előfizetői táboruk folyamatos növekedése jóvoltából. Pedig a DoCoMo a tavalyi helyzethez képest hat helyet lépett vissza az 500-as toplistán – részben kisebb vetélytársa, a KDDI jobb teljesítménye folytán: ő most 41. helyet előbbre rukkolt.

### STÁTUSZVESZTÉS A SZOFTVERIPARBAN

„A szoftver és IT-szolgáltatások piaca megérett, kiforrott, a jövőben tehát csak a GDP-növekedéssel arányos bővülésre számíthatunk” – az Ovum Holway elemzőjének, Anthony Millernek a szavai bizonyára lelohasztják sok befektető ked-

**A Financial Times nemrégiben közzétette a Global 500-as listát, a világ 500 legnagyobb cégének jegyzékét. Érdeemes megsejlelni, hogy az 500 legnagyobb között – a 2001-es visszaesés után – milyen helyet szereztek a távközlési és informatikai vállalatok**

# Világranglista: tétre, helyre, befutóra

## Európa: katasztrófális siker?

A Financial Times (FT) által nemrégiben közzétett Global 500-as lista váratlanul reményt keltett az Európai Unióban. Úgy tűnik, elérhető az eddig elérhetetlennek vélt cél: 2010-ig legyőzni az Egyesült Államokat, s a világ legversenyképesebb gazdaságává



válni. Tavalyhoz képest az első 500-ban az európai cégek száma 150-ről 156-ra nőtt, az egyesült államokbeli vállalatoké 240-ről 227-re esett vissza. Az európaiak összesített piaca 43 százalékkal nőtt, 5,2 milliárd dollárra, az amerikaiaké 26 százalékkal, 9,02 milliárdra. Ha minden évben sikerül megismételni ezt a teljesítményt, Európa 2009-re az Egyesült Államok elé kerülhet. Ez persze egyelőre csak képzelgés, nem a valóság. Egy év piac-főkésítési változásából egyszerű extrapolálással nem lehet pontos következtetéseket levon-

vét. A szoftveripar hosszú időn át iszonyatos tempóban növekedett, s most nehéz beletörödni a státuszvesztésbe. Ez a szektor globálisan a nyolcadik helyet szerezte meg az FT Global 500-as toplistáján a maga 733 milliárdos értékével, s ez visszaesés a 2001-es 776 milliárd dollárhoz képest.

Késhegyig menő küzdelem folyik a gyártók között, s ezáltal csökken a profitmargó, kivált a szolgáltatások üzletágában; részben ez magyarázza a visszaesést, részben meg az, hogy a vállalati szférában lanyhult az érdeklődés a szoftverek iránt. A hardverpiacot sújtó gondok sem használtak: a vevők többsége szükségmegoldásként igyekszik minél tovább megtartani korábbi berendezését – jóval tovább, mint azelőtt –, s ez persze nagy csapás a szoftver- és szolgáltatási szektornak is.

Az IDC rangidős elemzője, Khalid Idrishad a következőképpen magyarázza ezt a jelenséget: „A cégek kitaranak régi hardvereik mellett, így nem kell olyan sok új szoftverre költeniük, s jóval kevesebb tanácsadási szolgáltatásra van szükségük.”

ni. A legfrissebb Global 500-as listán az első húsz közé 15 amerikai cég került; Európát csak a BP (9. hely), a HSBC (10. hely), a Vodafone (12. hely) és a Royal Dutch/Shell (13. hely) képviseli. Európa előtt óriási feladat áll, s ezt nem teljesítheti, ha gyengélkedő céveket gyámoltgat (például az Alstomot) azon a címen, hogy ipari bajnokokat terem. A közelmúltbeli brüsszeli döntésből úgy tűnik, hogy nem a győztesek kiválasztása a cél, hanem az innováció feltételeinek megteremtése. A jelek szerint több helyütt, például Spanyolországban is rájöttek arra, hogy milyen irányvonalat kell követni a célok elérésére: háttérbe kell szorítani a szektorra jellemző béralkukat, s inkább a képességekre, a termelékenységre, a kutatásra, valamint a vállalkozó kedv fellendítésére kell összpontosítani.

A szoftverszektorban régóta a Microsoft uralkodik, de az idén már „csupán” a második legnagyobb cég a világon: elébe vágott a General Electric. Vagy 272 milliárd dolláros piacával azért hosszú árnyékot vet az öt elég távolról követő, 157 milliárdos piaci részesedésű legnagyobb vetélytársra, az IBM-re.

### SZOROS FOGÁS A SZOFTVERPIACON

A jelek szerint nincs olyan kereskedelmi rivális, amely valamit is oldhatna azon a szoros fogáson, amellyel a redmondiai markukban tartják a vállalati szoftverpiacot, ám a szabad szoftverek, például a Linux, egy kicsit már beleharaptak a piaci tortába. A meglehetősen renyhének bizonyult üzleti piacon a Microsoft az új, meghódítandó területek felfedezésében is az élen járt, példa erre a mobilkészítők és az otthoni szórakoztatás szegmense. A szolgáltatások mindössze két területen mutatnak derűsebb képet: ez az erőforrás-kihelyezés és – már jóval kevésbé – az állami szektor.

### NINCSE FÉNY AZ ALAGÚTBAN

Néhány éve már nehéz jó hírről szolgálni az információtechnológiai szektorban.

A hardverpiacra különösen nehéz esztendők jártak: tavaly az ötödik legnagyobb szektor volt a világon, az idén a hetedik, 1,23 milliárd dolláros piaccal. És még nem igazán látszik a fény az

alagút végén. Elza Opitz IDC-s piacelemző szerint ez az év egészen lassú és visszafogott növekedést hozott a bevételekben. A leszállított egységek számát tekintve volt némi növekedés, de a bevételek nem emelkedtek ezzel arányosan, mert az ádáz piaci versenyben a gyártók árban egymás alá ígérték, s ezzel a már eddig is keskeny profitmargó még tovább szűkült.

Ez az órult árcsökkenési hajtsza azonban egyre kevésbé kelt meglepetést, mert egyre nehezebb új felhasználókat szerezni. Opitz indoklása szerint a felhasználókat jobbra még mindig a „többet kevesebbért” elv kormányozza: igyekeznek a lehető legjobb kiaknázni meglévő befektetéseiket, s ezért rendszerint nem akarnak új hardverre vagy termékinnovációba beruházni.

### TRÜKKÖS INNOVÁCIÓK

A mobiltelefonos cégek továbbra is látványosan nyomulnak előre az információtechnológiai szektorban, legfőképpen a Nokia, az Ericsson és a Motorola. Az új kutyák és kiegészítők – telefonokhoz való színes fényképezőgépek, színes kijelzők – megjelenése mozgásban tartja a kézikészülék-cserét ezen az amúgy telített piacon. A HP egy kicsit csökkentette hátrányát a legnagyobb PC-gyártóhoz, a Dellhez képest: most 18 milliárd dollárnyi értékkülönbség van kettejük piaci részesedése között. Ahogy a számítógépes hardverek piaca gyengélkedni kezdett, a gyártók más-más módon kezdték el versengeni a felhasználókért. A Cisco például megpróbálja kivenni az intelligenciát a kiszolgálókból, és a hálózatba beépíteni – állítja Opitz. – Ezzel igyekszik hálózati hardvertermékeit a kiszolgálóként működött nagy és drága számítógépeknel is nélkülözhetetlenebbé tenni a vállalati felhasználóknak.

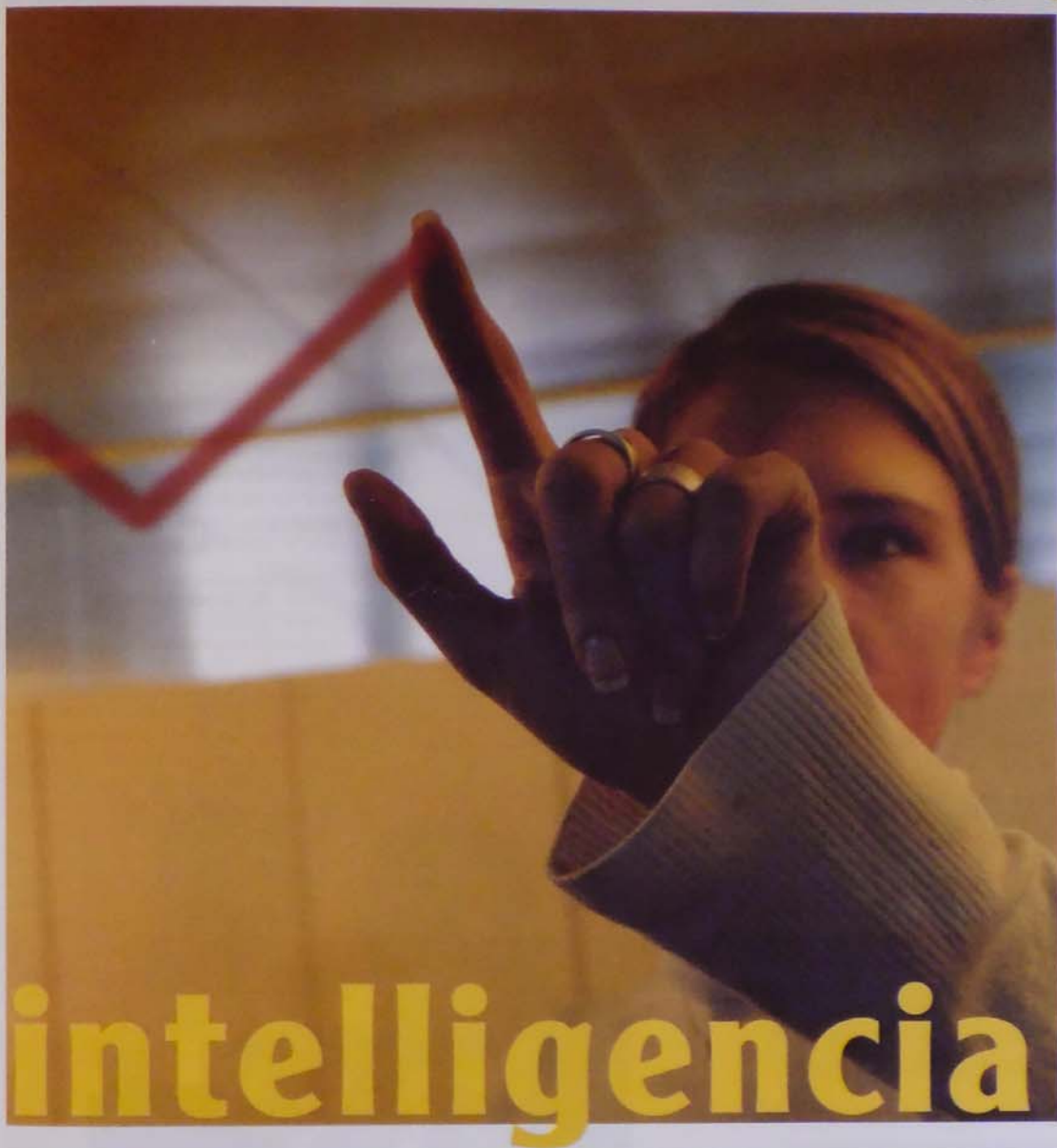
ÖSSZEÁLLÍTOTTA: HAVADI KRISZTINA

**KLIKK** Ha többet akar tudni a témáról, iratkozzon fel hírlevelünkkel!  
www.szit.hu/klikkek/hirlevel.php





# Hódít az üzleti



Az elmúlt időszakban tovább növekedett a kimutatásokat és elemzéseket készítő alkalmazások eladása, s az alkalmazás-szállítók szerint az idei év az üzleti intelligencia éve lehet. A nagyvállalatok mellett egyre több közepes méretű cég is használ vezetői irányítási rendszereket, illetve különböző jelentéskészítő és lekérdező eszközöket

A nagy mennyiségben felhasznált vállalati adatok ellenére a cégvezetők, illetve a munkatársak sokszor továbbra is úgy érzik, hogy nem jutnak elég információhoz: nincs elég háttéradatuk a döntések megalapozásához, nem bíznak egy-egy probléma javasolt megoldásában, sőt, gyakran még a probléma meghatározásában sem. A gond persze nem az adatok, hanem a megfelelő információk hiánya.

A megoldás kulcsa a tény megértése, hogy a legtöbb ember információigénye állandó jellegű és megjósolható, így az egyes felhasználókat kimutatások és elemzések segítségével lehet előre jelezhető és megfelelő irányultságú információkkal ellátni. A felhasználó a kimutatások útján kapcsolódik be a vállalat információs vérkeringésébe, amely a tranzakciók részletes adataitól a vállalati alapokig és stratégiai célkitűzéseikig terjed.

## COGNOS®

### THE NEXT LEVEL OF PERFORMANCE™

Axis Számítástechnikai Kft. Cognos Üzletág  
Telefon: +36 1 248 2930

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

H 1118 Budapest, Dayka Gábor u. 3/B  
Web: [www.cognos.hu](http://www.cognos.hu)



A kimutatáskészítő környezet egyre inkább a vállalati alapstruktúra részévé válik, segítségével a vállalat hatékonyan kézben tarthatja üzletvitelét.

A probléma megoldására itthon is egyre több közepes és nagyvállalat használ úgynevezett üzletiintelligencia-megoldásokat. Az üzletiintelligencia-alkalmazások közé soroljuk a már sok vállalatnál hosszú ideje használt vezetői információs rendszereket, az adatbányászati és adattárház-megoldásokat, illetve az úgynevezett OLAP lekérdező eszközöket (az online analitikus feldolgozás - OLAP - megoldások a felhasználói lekérdezésekhez és elemzésekhez témafüggő adatszeleteket, más néven „adatkockákat” állítanak össze a relációs adatbázis lekérdezése nélkül).

A klasszikus üzletiintelligencia-technológiákon alapulnak az analitikai alkalmazások is, amelyek főleg az ügyfélkapcsolat-kezelés (customer relationship management - CRM), illetve a pénzügy területén terjedtek el. A különbség az üzleti intelligencia, illetve az analitikai alkalmazások között leginkább az, hogy az előzőket adatok kinyerésére, elemzésére, értelmezésére használják, míg az analitikai eszközökkel az adatokból modellek, illetve előrejelzések készíthetők, és ezzel a vállalati folyamatok is optimalizálhatók.

A magyarországi üzletiintelligencia-piac tavaly is jóval a szoftverpiac átlagos növekedési üteme felett teljesített: bár

## VÁLLALATI ELEMZÉSEK

# Kimutatások gyorsan

A vállalati kimutatáskészítő környezetben a kimutatásoknak három fő csoportja van.

**Működési kimutatások:** egy adott adathalmazra képzett mérőszámokkal, például a készletszintek adataival tükrözik a felhasználók számára az üzleti tevékenység valamely kiemelt területét. A leggyakrabban igényelt kimutatások a működési kimutatások, például az ügyfelliisták és az alkalmazottakról szóló információk. A kimutatások készítőit állítják össze és terjesztik őket, de a felhasználók is elkészíthetik. Egy működési kimutatás használatakor a felhasználók megkereshetik azokat a kapcsolódó információkat, amelyekkel részletesebb kép adható az adott üzleti aspektusról.

A működési kimutatásokat közös elemeken – például a felhasználókon, a megrendeléseken és a szállítási adatokon – keresztül összekapcsolhatják. Ezek az összekapcsoló adatok további elemzések kiindulópontjává szolgálhatnak.

**Vezetői kimutatások:** lehetővé teszik a főbb teljesítménymutatók (KPI) alakulásának mérését és összehasonlítását a főbb trendek felismeréséhez és a vállalati döntések megalkotásához; ilyen mutatók például az érté-

kesítési adatok megosztásának területe, az értékesítési csatorna hét, hónap vagy negyedév szerint. A vállalat mutatószámainak időbeli alakulását feldolgozó vezetői kimutatások lehetővé teszik a trendek vagy a trendektől való eltérések észrevételét. Segítségükkel a felhasználók rugalmasabban dolgozhatnak fel és elemezhetik az információkat, s ez segíti a taktikai vagy stratégiai döntések jobb megalapozását. A szervezet egy adott részét számos vállalati mérőszám (árbevétel, földrajzi eloszlás, termék, időszakok stb.) szerint vizsgálhatják, és a felhasználók gyorsan összehasonlíthatják számos üzleti mérőszám időbeli alakulását.

**Mutatószámrendszeren alapuló kimutatások:** több mérőszám egyidejű használatával stratégiai szintű pontosabb képet adnak a tevékenységről; ilyen összetett mutató például az értékesítésben lemaradt területek száma az előző negyedévhez képest. Az ilyen kimutatások összefüggései alapján a felhasználó megfelelő információs kapcsolatokat alakíthat ki a vállalati folyamatokkal, amelyek tükrözik a vállalatban betöltött szerepét és feladatkeretét.

Forrás: Axis/Cognos

végleges számok még nem állnak rendelkezésre, az IDC Hungary előzetes adatai szerint 2003-ban közel 20 százalékkal növelték árbevételüket az üzletiintelligencia-szállítók (a magyarországi piac összértéke 2002-ben 10,7 millió dollár volt). A hazai piac legnagyobb szállítói az Oracle, az SAS Institute, az SAP, a Cognos és a Business Objects. A nagy gyártók mellett az integrált vállalatirányítási rendszer (ERP) szállítók nagy része is kínál rendszeréhez saját vagy harmadik féltől származó vezetői információs modult.

**Komáromi Zoltántól,** az IDC Hungary vezető elemzőjétől megtudtuk: az előző évekhez képest újdonság a piacon, hogy az integrált vállalatirányítási rendszerek bevezetésével egy időben egyre több közép- és nagyvállalat dönt különböző lekérdezőeszközök, vezetői irányítási rendszerek, jelentéskészítő vagy akár OLAP-eszközök vásárlásáról. Az adattárházakat és analitikai alkalmazásokat elsősorban olyan területeken alkalmazzák, ahol sok ügyfelet kell kezelni, így itthon leginkább a távközlési cégek, illetve a hitelintézetek használják ezeket. Más területeken is egyre gyakoribb az üzleti intelligencia használata, például a kutatás-fejlesztés területén.

Mozsik Tibor

KLICK Ha többet akar tudni

[www.sztl.hu/cikkek/uzleti\\_int](http://www.sztl.hu/cikkek/uzleti_int)

## A KOMPROMISSZUMOT NEM TŰRŐ VEZETŐK MEGOLDÁSA AZ SAP.

Ügy érzi, hogy új vállalati stratégiához egyre gyakrabban és gyorsabban kell IT-infrastruktúráját átalakítani?

A már meglévő beruházások védelme általában technológiai megalkuvást jelent. A megoldást az SAP NetWeaver nyílt integrációs és alkalmazásplatform jelenti, mellyel több rugalmassághoz és szabadsághoz juthat. Az SAP NetWeaver a már meglévő SAP vagy nem SAP rendszerek maximális kihasználását teszi lehetővé, működését csökkenti az üzemeltetési költséget. Sőt: az előre konfigurált megoldáscsomagok segítségével jövőbeni integrációs feladatai is csökkennek. További információért látogasson el a [www.sap.hu/netweaver](http://www.sap.hu/netweaver) weboldalra.





## SAP: egységes törzsadatok

Az SAP már mintegy 4-5 éve foglalkozik üzleti intelligenciával, ekkor jelent meg az első adattárház megoldásokkal. A terület dinamikusan fejlődik, és ma már az SAP hazai ügyfeleinek 10 százaléka használ valamilyen SAP alapú üzleti intelligencia-megoldást – nyilatkozta *Herger Tamás*, az SAP Hungary üzletfejlesztési igazgatója. Az SAP üzletiintelligencia-megoldásai közül az igazgató a Business Information Warehouse megoldást, illetve a stratégiai vállalatvezetési megoldásokat

emelte ki: előbbi egy előre konfigurált üzleti tartalommal ellátott adattárház, amely alapján a speciális szakterületekhez szükséges jelentéseket lehet készíteni; utóbbi megoldás pedig a vállalati tervezés támogatásához vehető igénybe. Újdonság az SAP-nál az úgynevezett Master Data Management-alkalmazás, amellyel lehetővé válik a nagyvállalatoknál fellelhető, különböző adatbázisokból származó törzsadatok kezelése, és ezzel a központi egységes jelentéskészítés.

**ONLINE**

Master Data Management:

[www.sap.com/solutions/netweaver/masterdata](http://www.sap.com/solutions/netweaver/masterdata)

## Teljesítménykezelés az SAS-tól

A június végén megtartott SAS Forum International 2004 konferencián az SAS vezetői ismertették terveiket, miszerint a március végén bejelentett SAS 9 Intelligence Platform képességeit kiaknázva az SAS a teljesítménykezelési megoldások piacvezető gyártójává akar válni. A teljesítménymenedzsment ma túlságosan szűklátókörű: csak a stratégiára, a tervezésre és a pénzügyekre összpontosít – jelentette ki *Jim Goodnight*, az SAS elnöke-vezérigazgatója. A stratégia, a tervezés és a pénzügyek valójában a hatékony teljesítménykezelő rendszerek alapját adják, de az SAS ezeken az alapfunkciókon túllépve gyakorlati és átfogó képet nyújt arról, hogy a vállalat összes aspektusa hogyan járul hozzá a teljesítményhez.

Az SAS Intelligence Platformon alapuló, 2004 harmadik negyedévtől rendelkezésre álló SAS IT Value Management megoldás lehetővé fogja tenni, hogy a vezetők tevékenységeik egyes elemeire összpontosítsanak, lebontsák az információ szigeteket, és olyan információkhoz

jussanak, amelyek alkalmasak a teljesítményt növelő intézkedések meghozatalára. Az SAS IT Value Management, az SAS IT Value Management Solutions, továbbá az SAS Activity-Based Management és az SAS Strategic Performance Management közötti integrációt teljeskörűen kiaknázva elemzi az informatikai rendszerekre vonatkozó és a bennük tárolt adatokat, valamint egységes képet az informatika üzleti teljesítményéről és értékéről. Az SAS IT Value Management segítségével az informatikai osztályok a gépeken tárolt adatokat közvetlenül összekapcsolhatják saját üzleti funkcióikkal. A megoldás méri, hogy mibe kerül és milyen teljesítményt nyújt az informatikai szervezet. Az SAS bejelentette a Web Analytics e-kereskedelmet támogató informatikai megoldását is. Az SAS Web Analyticsban megvannak az SAS Customer Intelligence operatív ügyfeladat-elemzési szoftver képességei az online értékesítési csatornákon, így minden egyes interakcióhoz teljes körű ügyfélzettel szolgál.

## Új piaci lehetőségek a MicroStrategyben

A MicroStrategy, Inc. kiadta MicroStrategy 7i platformjának UNIX alapú verzióját. Az új, MicroStrategy 7i Universal Edition platform megjelenésével a MicroStrategy az üzletiintelligencia-piac első olyan szerverét kínálja ügyfeleinek, amely Microsoft Windows, IBM AIX és Sun Solaris operációs rendszereken is fut, és amelyet egyazon forráskód alapján 32 és 64 bites platformokra is lefordítottak. Az IDC becslései szerint az üzletiintelligencia-piac hozzávetőleg 22 százalékát adja a UNIX. A MicroStrategy 7i Universal Edition új kaput nyitott a MicroStrategy számára – nyilatkozta *Dan Vessel*, az IDC Data Warehousing and Information Access

programkutatási igazgatója. Magyarországon a MicroStrategy BI platformot a BIXpert forgalmazza; többek között a Pannon GSM-nél, a Metrónál, illetve a Danone-nál használnak ilyen alkalmazásokat. *Bánkúti Zoltán*, a BIXpert ügyvezetője szerint az üzletiintelligencia-rendszereknek a közép- és nagyvállalatoknál is létjogosultságuk van, különösen amiatt, hogy esetükben általában nincs lehetőség komplex integrált vállalatirányítási rendszer létrehozására. Ezeknél a cégeknél az üzletiintelligencia-alkalmazás nyújt megoldást, hogy a különböző rendszerekből származó információkat integrálni és értékelni tudják.

**ONLINE**

MicroStrategy 7i

[www.microstrategy.com/Software/Products/miversional\\_edition.asp](http://www.microstrategy.com/Software/Products/miversional_edition.asp)

### Axis: regionális együttműködés a Pepsivel

A Pepsi Americas budapesti regionális központja és a Cognos forgalmazó magyar Axis Kft. négy közép-európai országra kiterjedő informatikai együttműködésben állapodott meg. A megállapodás szerint a hazai cég szolgálja ki a cseh, a lengyel, a szlovák és a magyar Pepsi vállalatokat Cognos-szoftverlicenccel. Eddig a helyi Cognos-disztribútorok szolgáltatásait vették igénybe, de a régió Európai Unióba lépése után nem volt akadálya annak, hogy az Axisra bizzák üzleti informatikájuk

alapszoftverének, a Cognosnak támogatását. Az együttműködés eredményei a központosított beszerzés, a Pepsinek kedvezőbb pénzügyi feltételek, mindenhol azonos színvonalú szolgáltatások és az egyszerűbb kapcsolattartás. A Cognos hazai képviselője 2004-re 40 százalékos árbevétel-növekedést tervez, amelyben már számolnak a Magyarországon kívüli bevételekkel is – áll az Axis közleményében.

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

## Még több adattárház

Eredményesen zárta az Oracle Hungary a májusban véget ért 2004-es pénzügyi évet: a negyedik negyedévben a magyarországi leányvállalat 14 százalékos növekedést ért el az előző pénzügyi év hasonló időszakához képest. A 2003-as évet követően – amely áttörést hozott az adattárházak és üzletiintelligencia-rendszerek terén – a 2004-es pénzügyi évben további lépéssel bővült az OTP Bank ügyféltranszaksiókat feldolgozó és elemző tranzaksiós adattárház projektje. A pénzügyi szektorban kiemelkedő siker volt a Kereskedelmi és Hitelbank Rt.-nél elnyert adattárházprojekt, amely Oracle-technológiára épül, és kon-

zultációs szolgáltatást is magában foglal. A vállalat történetében az elmúlt időszakban fontos esemény volt, hogy az Oracle EMEA (Európa, Közel-Kelet és Afrika) központja Magyarországon hozta létre az Oracle Data Warehouse Nearshore Center nevű új szervezetét. Az adattárház és üzletiintelligencia-rendszerek építésére szakosodott szervezet az Oracle Hungary részeként működik, magasan képzett szakemberek alkalmazásával. A 2005. pénzügyi évben a központ a vállalat új üzletiintelligencia-termékeinek tanácsadására összpontosít.

ÖSSZEÁLLÍTOTTA: MÓZSIK TIBOR

**MicroStrategy**  
Best in Business Intelligence

”Elismerjük, a marketingünk nem tökéletes, de a technológiánk igen.

**Szerencsére ügyfeleink nem a marketing, hanem a technológia és az alábbi tények alapján választanak minket:\***

- A MicroStrategyt használók elemezhetik a legnagyobb adatbázisokat
- A mi ügyfeleink tudják leginkább kihasználni a WEB előnyeit
- A MicroStrategy felhasználók a leghűségesebbek

\* Forrás: The OLAP Survey 3 - Nigel Pendse

**Most akár 50% EU támogatással\*\***

\*\* A GVOP 4.1.1 pályázat keretében, a projekt nettó összköltsége alapján

**BIXPERT**  
az üzleti intelligencia

1118 Budapest, Budaörsi út 31/a  
Tel: 319-2757, fax: 319-2756  
[www.microstrategy.hu](http://www.microstrategy.hu)  
[info@bixpert.hu](mailto:info@bixpert.hu)



# Az üzleti intelligencia „célegyenese”

A vállalati döntéshozóknak percre pontos adatokkal és korszerű megoldásokkal kell rendelkezniük. A sikeres vállalatoknál üzletiintelligencia-rendszerük segítségével gyorsan felismerhetik azokat a trendeket és összefüggéseket, amelyek új lehetőségeket rejtenek, majd az információk felhasználásával rövid idő alatt változtathatnak az irányvonalon. A döntési folyamatban



nagy szerepük van az üzleti jelentéseknek: a jelentéskészítés, az üzleti intelligencia „célegyenése”, ekkor tehető elérhetővé az üzletiintelligencia-rendszerekből származó elemzések a szervezet minden felhasználója számára – magyarázta

Pogátsnik Béla, a Microsoft Consulting Services vezető konzulense. A Microsoft üzleti jelentések megoldása kihasználja a meglévő eszközökben és rendszerekben rejlő előnyöket, és alacsony birtoklási összköltség (TCO) mellett a mindennapi döntéshozatalhoz szükséges információkat ad a munkatársak kezébe. A megoldás tartalmazza a jelentések elkészítésére, kezelésére, megtekintésére és kézbesítésére használható eszközök teljes körét.

A Microsoft üzleti intelligencia platformja folyamatosan új elemekkel bővül. A közelmúltban a Microsoft a Reporting Servicest hozzáadta az SQL Serverhez – amely a Microsoft Windows Server Rendszer része –, olyan egységes és átfogó platformot kínál az adatkezeléshez és az üzleti intelligenciához, amely integrált analitikai képességek – például online adatelemzés – mellett az adattárház és adatbányászat, valamint a riportkészítés funkcionális felülettel, az adatkinyerő, átalakító és feltöltő eszközökkel együtt.

Ahhoz, hogy egy szervezet a legtöbbet hozza ki egy üzletiintelligencia-rendszerből, a felhasználói eszközöknek egyszerűen kezelhetőeknek és érthetőeknek kell lenniük. A gazdag vizuális megjelenítés ré-

vén érthetőbbé válik minden jelentés, s ez felgyorsíthatja a döntéshozatalt, mivel megrajzolhatók a trendek, összehasonlíthatók végezhetőek és megtalálhatók a rejtett összefüggések az üzleti tényezők között.

## Üzleti jelentések

**A Microsoft üzleti jelentéskészítő megoldása az alábbi Microsoft-technológiákra alapul**

- > Microsoft Office Excel 2003
- > Microsoft SQL Server 2000 és Analysis Services
- > Microsoft SQL Server 2000 Reporting Services
- > Microsoft Windows Server 2003
- > Microsoft Office SharePoint Portal Server 2003

A Microsoft üzleti jelentések megoldásában az adatok megjelenítését az Office webes eszközei végzik. Segítségükkel a web alapú jelentések az Excel munkalapokat, diagramokat, kimutatásokat és kimutatásdiagramokat is felhasználhatják. Minél pontosabb és hasznosabb adatokkal ren-

delkeznek az alkalmazottak az üzletről – az ügyfelekről, a partnerekről és a műveletekről – annál valószínűbb, hogy jobb döntéseket hoznak, növelik a versenyképességet és a nyereségességet. Mivel egyre több embernek kell adatokat elemezni és döntéseket hozni, ez ma már szinte a szervezet minden munkatársát érinti. Az üzleti jelentések széles körű elérhetőségét a SharePoint Portal Server 2003 intranetes felülete biztosítja. A jelentési rendszer felhasználói felületét a felhasználók programozói ismeret nélkül is kialakíthatják. Az egyedi felületek megvalósítása magában foglalja a riportok tematizált elérését, valamint az elkészült jelentések grafikus megjelenését.

A munkatársaknak a szervezet minden szintjén hozzá kell férniük az adatokhoz; tudniuk kell az információkat és részleteket megjeleníteni vagy elrejtetni. Ha a munkatársak rugalmasan végezhetnek elemzéseket, akkor jobban beeláthatnak az üzletbe, és megérthetik a számok mögött meghúzódó folyamatokat.

KLICK Online

[www.microsoft.com/hun](http://www.microsoft.com/hun)

## „Last Minute” Delfin

A nyár kellős közepén, amikor szinte mindenhol kibírhatatlan a meleg, kevés üdítő élménnyel találkozunk az ember az elfoglalt hétköznapokon. Ezt a meleg, csöndes, egyhangúságot töri meg a Dolphin Kft. augusztusi szuperakciója, amellyel az induló vállalkozások és a már meglévő vállalatok ügyvitelét egyaránt megelőzzük. Nem mindennapi akcióról van szó, így már eleve az ötlet is izgalmas és érdekes. No nem egy Bora bora szigeteki nyaralásról van szó, de mindenképpen akcióról a javából.

Vásárolt már valaha úgy, hogy annyit fizetett egy termékért amennyit jónak látott, vagy éppen annyit, amennyire Ön az adott terméket értékelte? Ha nem, akkor most itt a lehetőség.

Augusztus első hetében lehetőség nyílik arra, hogy – az újság hasábjain már bemutatott – ügyviteli termékeinkből egy Ön által választott

szoftvert az Ön által megadott áron vásároljon meg

**Időpontja: augusztus 2-9.**

**Választható termékek** (Dolphin Invoice 3.0, Dolphin Store, Dolphin Invoice Pro, Dolphin Trade Union)

Elérhetőség és bővebb információ a Dolphin Kft. weblapján.



Szepesi Zoltán  
[www.dolphin.hu](http://www.dolphin.hu)

28001

@

Feledje az e-mail problémákat!

**Ne fogadja el,** hogy minden nap szépen, fegyelmetlenül ki kell törölnie az elektronikus levélszemélet!

**Ne higgye el,** hogy Önöknek nem lehet minőség, bárholon elérhető e-mail rendszere!

**Ne törődjön bele,** hogy naponta email vírusokkal kell hadakoznia!

A megoldás: Mail Hungary e-mail rendszerrel!

További információk:  
[www.mailhungary.hu/akcio](http://www.mailhungary.hu/akcio)

A Mail Hungary e-mail rendszereket többézerben kiterjesztett programjaink szállítja Önöknek. Az e-mail alkalmazás egyszerűen használható, gyorsan beüzemelt, az Önök igényeire szabottan konfigurálható. Az e-mail levelek bárholon és bármikor elérhetők lesznek, akár mobiltelefonról is.

Kék számunk:  
**06 40 200 513**

28013



# Érdekesességek a világhálóról

EXINDEX: KORTÁRS MŰVÉSZETI PORTÁL



talál publikálásra érdemes témát. Az eltelt fél év alatt mindössze 2 cikkre futotta. Tény, hogy sor került egy régóta aktuális téma alapos elemzésére, amelyet közvetlenül a főoldalról kiindulva left-COPY-right címen találhatunk meg. A cím sokat sejtet — a szerzői jog bonyolult és megkérdőjelezhető elemét vizsgálja, főként külföldi cikkeket magyartva.

KÖVET: ZÖLD CÉGKULTÚRA

Felelős vállalatirányítók ma nem hagyhatják figyelmen kívül a munkavégzés közben keletkező, a környezetre is hatással levő melléktermékeket. De vajon hol induljunk el saját „szennyünk”, az üzlet melléktermékeiként keletkező feleslegek felügyelésében? Milyen környezetbarát megoldások léteznek az irodán belül, kívül, akár termékfejlesztésről van szó, akár arról, hogy környezetbarát szemléletre ösztönözzük munkatársainkat. Hogyan tudjuk például minimalizálni a hulladékkibocsátást?

A KÖVET az INEM (International Network for Environmental Management) hazai tagszervezeteként végzi nem nyereségorientált, a kormányzattól és érdekcsoportoktól függetlenül működő közhasznú tevékenységét. Személet-, érték- és működésformáló szolgáltatásokat, gyakorlati programokat szervez, a környezetre kisebb terheket róó vállalati működés terjesztése érdekében. A KÖVET tagjai nem „zöld mintavállalatok”, de felelősséget érző cégeként alkalmazzák és terjesztik a környezettudatos vállalatirányítás eszközeit és módszereit.

ONLINE JOURNALISM REVIEW: ONLINE ÚJSÁGÍRÁS

A sajtótermékek sokfélesége igazán nem ad panaszra okot manapság — legalábbis, ami az elektronikus médiumokat illeti. A műfaji határokon átívelő, sokféle médium által szolgáltatott gazdag kínálatban jó tájékozódás és helyismeret híján könnyedén eltevedhetünk. Nemcsak a lapok-magazinok száma nőtt drasztikusan az elmúlt évtizedben, hanem megszületni látszik az online újságírás műfaji fogalma is, követe a gyors megjelenésre módot adó technológiai háttér sokféleségét. Az online újságírással kapcsolatos technológiai, munkakörnyezeti, oktatási kérdésekben komplex tájékozódást ad a dél-kaliforniai Annenberg Kommunikációs Iskola által létrehozott szakportál.

A HARMADIK KULTÚRA

A kiberkultúra ósházájában, az Amerikai Egyesült Államokban John Brocman ismert kulturális impresszárió neve Magyarországon is ismerős lehet, mert 3 éve jelent meg a Vinca Kiadónál „Az elmúlt 2000 év legfontosabb találmányai” című könyve. Az irodalmi és szoftverügynökséget alapító szerző a „harmadik kultúra” jeles képviselőinek gondolatait adja közre írásos, hangos és videoformátumban. Megszólal például Daniel Hillis (Üzenet a kövön — Vinca Kiadó): a világ egyik leggyorsabb számítógépének tervezője, Stewart Brand, a Global Business Network alapítója, a szintén nagy sikerű, hazánkban is kapható könyv szerzője (Amíg világ a világ — Vinca Kiadó), valamint népszerű könyvek írói, mint Paul Davies, Daniel G. Denett, Freeman Dyson vagy a zenész Brian Eno. Az olvasók érdeklődésére tarthat számot a következő ötven év című kiadvány, amely előre vetíti a globális világ problémáit.



www.kovet.hu

http://www.ojr.org/

http://edge.org

# Pannon-politika

(Folytatás a 7. oldalról)

Az üzleti szektor gyorsan növekszik, akár meg is duplázódhat a következő 2-3 évben, mint ahogy a mi vállalati ügyfelkörünk is másfélszeresére nőtt az elmúlt egy évben.

– Vár-e további árcsökkenést akár a piaci verseny, akár hatósági díjcsökkenés hatására?

– Az egypercnyi hanghívás ára mindenképpen csökkenni fog, de a szolgáltatások használata várhatóan növekszik majd, tehát az átlagos költség a jövőben is ugyanazon a szinten marad, vagy kissértekben még talán emelkedhet is.

Másfelől a közeljövőben az EDGE és a 3G szolgáltatások bevezetésével a korábbiakhoz képest új típusú adatszolgáltatásokat lehet majd igénybe venni, s ez biztosítja a mobilszolgáltatóknak a további növekedést. Lényegében azonban ugyanaz várható, mint a személyi számítógépek esetében: a felhasználók több szolgáltatást vehetnek majd igénybe ugyanannyi pénzért.

– Mikorra várható, hogy megjelennek a korábbiakhoz képest gyorsabb adatforgalmat kínáló kereskedelmi EDGE szolgáltatással?

– A Pannon GSM által Európában elsőként demonstrált nyilvános teszthívás után kiépítettük Budapest bizonyos részein az úgynevezett teszthálózatunkat. Ezt a hálózatot folyamatosan használhatják azok az ügyfeleink, akik együttműködnek velünk a tesztelésben. A teljes körű kereskedelmi szolgáltatást előreláthatóan jövő évben indítjuk.

– A kormány várhatóan néhány hónapon belül kiírja a pályázatot a harmadik generációs mobilfrekvenciákra. Milyen árat tartanak reálisnak a 3G-licenccért, és mikor indulhatnak be a gyakorlatban ezek a szolgáltatások?

– A 3G szolgáltatások beindítása kétféle befektetést igényel a részünkről: egyrészt a licenccélt kell kifizetnünk, másrészt ki kell építenünk a hálózatot. Amennyiben „fair” lesz a licenckélt, a készítés is nagyobb lesz, hogy befektessünk — ez az üzenetünk a kormányzat felé. Lengyelországban azt kötötték ki, hogy a hálózati lefedettségnek 2007 vége előtt a lakosság 20 százalékát kell elérnie — ez egy példa arra, hogy mit értek tisztességes elvárásón. Azt is látni kell, hogy a 3G szolgáltatás hosszú távú befektetés, mivel ma kevés olyan szolgáltatás létezik, amely ezt a szávszélességet igényelné. Ameddig nem lesz elég ilyen szolgáltatás, illetve fogyasztói igény ezekre, addig az EDGE szolgáltatással is boldogok leszünk.

– Szóba került az is, hogy a licenckélttel újabb szolgáltatásra lépés is lehetővé tennék. Ön szerint van-e még elég hely a hazai piacon egy negyedik versenyző számára?

– A piacon többféle szolgáltató működhet, olyan, amely saját hálózattal rendelkezik, de virtuális mobilszolgáltatóként is

el lehet boldogulni. Egy negyedik hálózatnak sem értelmét, sem szükségét nem látom, de amennyiben úgy írják ki a pályázatot, több virtuális szolgáltató piacra jutását is megvalósíthatóan tartom.

– A Pannon GSM nincs egyszerű helyzetben a magyar piacon abban az értelemben, hogy mindkét versenytársa a legnagyobb nemzetközi mobilhálózatok részeként működik. Hogyan tudnak hosszabb távon az egy nemzeti piacon működő mobilszolgáltatók fennmaradni, és milyen eredmények várhatók az



Idén április 1-jétől tölti be a Pannon GSM vezérigazgatói posztját, korábban a mobilszolgáltató értékesítési és marketing vezérigazgató-helyetteseként dolgozott Björn

Flackstad mellett. Öve Fredheim 12 éves tapasztalatot szerzett a Pannon GSM tulajdonosánál, a Telenornál, és több évet töltött a Telenorhoz kapcsolódó nemzetközi társaságoknál. 1999 és 2001 között az ukrán mobil távközlési társaság, a Kyivstar alelnöke és marketingigazgatója volt. Ezután a Telenor Mobile Holding első alelnökéként tevékenykedett 2003-ig, amikor alelnökként és marketingigazgatóként visszatért a Kyivstarhoz.  
www.szt.hu/cikkek/pannonig

olyan kezdeményezésektől, mint a jelenleg 10 szolgáltatót — köztük a Pannon GSM-et — magában foglaló Starmap Mobilszövetség?

– A Pannon GSM tulajdonosa, a Telenor a 12. legnagyobb mobilszolgáltató a világon, tehát megfelelő a méretünk. Azonban mi nem akarunk mindent egy színűre festeni, hanem inkább azon gondolkodunk, hogyan tudnánk a szolgáltatásokat megfelelően adaptálni egy-egy országban. Ezen az úton halad a Pannon GSM is, amely a „magyar alternatíva” szerepére lenni, a magyar igényeknek próbál megfelelni a jövőben is.

A Starmap-kezdeményezés, amelyhez a közeljövőben várhatóan több másik szolgáltató is kapcsolódik majd, egyelőre kezdeti szakaszban van, amit közösen kínálunk, az az alapszolgáltatások interoperabilitása, illetve olcsóbb SMS, MMS vagy roaming. A következő szakaszban feltehetőleg fejlettebb szolgáltatásokat is kínálunk majd, és ilyen módon a Starmap logó is gyakrabban fog megjelenni.

Mozsik TIBOR

KLICK Ha többet akar tudni

www.szt.hu/cikkek/int-kartya

www.szt.hu/cikkek/mozgo





## Antenna Hungária: kérők gyűrűjében

A privatizáció előtt álló Antenna Hungária Rt. (AH) sorsáról még mindig nem született döntés. Februárban még arról volt szó, hogy a spanyol Telefonica S.A. lehet a részvénytársaság kéréje. Júniusban viszont a hírek szerint a csehek tettek kedvező ajánlatot a telekommunikációban fontos szerepet betöltő cégre. Piacelemzők elképzelhetőnek tartják, hogy az új AH-tulajdonos – kihasználva az Antenna Hungária 2000 kilométernyi optikai hálózatát – saját lakossági szolgáltatást indít. A hírek szerint két koncepció fekszik a kormány előtt az AH privatizációjáról. Az egyik elképzelés, hogy a teljes 74 százalékos állami csomagot egy szakmai befektetőnek értékesítsék, a másik, hogy 50 százalék plusz 1 szavazat kerülne szakmai befektetőkhöz, a többit, közel 24 százalékot pedig a tőzsdén értékesítenék. Mivel az új szakmai tulajdonos befolyása meghaladná a társaságban a 33 százalékot, a vevőnek egyből nyilvános ajánlatot kellene tennie a többi befektető részvényeinek megvásárlására.

A második legnagyobb cseh távközlési



társaság, a Ceské Radiokomunikace is érdeklődik az Antenna Hungária Rt. privatizációja iránt. Az AH szervesen illeszkedne a cég legújabb stratégiájába, amely a régiós terjeszkedésre koncentrál. A legújabb információk szerint az érdeklődők között van a Hungaro Digitellel hosszú távú üzleti kapcsolatban álló Portugal Telecom és a Retevision katalán műsorszóró vállalat. A Radiokomunikace – amelynek két legnagyobb tulajdonosa a Deutsche Bankhoz tartozó Bivideon és a HVB-csoport – három társaságban lát fantáziát. Egyik a dán TDC tulajdonában lévő Contactel, a továbbiakban az Aliatel, míg Szlovákiában a Slovenské Radiokomunikacie cég-jöhet szóba.

MUNKATÁRSUNKTÓL

## Zöld út a Nextelnek

Az Amerikai Egyesült Államok távközlési felügyelete (FCC) jóváhagyta azt a megállapodást, amely lehetővé tette, hogy a Nextel rádiófrekvenciához jusson az 1,9 gigahertz tartományban, cserébe a mobilszolgáltató által elhagyott frekvenciákért, ahol hálózata a sürgősségi szolgálatok kommunikációjával interferált. A *Wall Street Journal* online kiadásában megjelent hír szerint a Nextelnek 2,5 milliárd dollárjába kerül a csere. Versenytársa, a Verizon Wireless megtámadta a megállapodást, mert a frekvenciatartomány olyan sáv közelében van, amelyet a legtöbb mobilszolgáltató használ. Mivel közel van a jelenleg használt spektrumhoz, a szolgál-

tatónak nem kell új átjátszótoronyokat építeni és új telefonokra átállni. A Verizon



nyílt aukción akár 5 milliárd dollárt is fizettek volna a frekvenciatartományért.

([www.sztl.hu/cikkek/nextel](http://www.sztl.hu/cikkek/nextel))

### Csalódást okoztak a Wi-Fi elérési pontok

A kezdeti divathullám csillapodásával a 802.11 vezeték nélküli szabványra épülő „hot spotok” nem váltak olyan jövedelmező bevételforrássá, mint ahogy azt a kínai vezetékes telefonszolgáltatók várták. A Wi-Fi nemcsak Kínában nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket – más ázsiai piacon is hasonló a helyzet. Pekingben például a China Netcom üzemeltet elérési pontokat a Starbuck kávézóknál. A szolgáltatás azonban akadozik, mert a személyzet

sem ismeri a szolgáltatást, és a kártyás fizetőrendszer is nehézkes. Kártyát ugyanis a legritkább esetben lehet a helyszínen vásárolni; el kell menni egy China Netcom ügyfélszolgálati központba, ahol 30 júanért lehet egy órára kártyát venni. A vártnál gyengébb forgalom miatt a China Netcom, amely a szeptemberi nyitáskor 120 „forró pontot” telepített, az azóta eltelt 9 hónapban az eredeti tervektől jelentősen elmaradva csupán 29-et nyitott.



Nem kell többé a hálózatát fenyegető veszélyekkel törődnie

Foglalkozhat helyette cége növekedésével



Tegye biztonságosabbá informatikai rendszerét megelőzéssel

A McAfee Security és az ICON Számítástechnikai Rt. tapasztalatai szerint ma már többre van szükség az internetes társaságok elleni védelemnél – fel kell készülni az ismeretlenre, a váratlanra is. A McAfee Intrusion Prevention eszközzel, és az ICON Rt. tapasztalataira támaszkodva Ön több időt tölthet vállalatát üzletvitelével, és kevesebbet a biztonsági kérdésekkel.

Az eredmény biztonságos, folyamatos működés, rendelkezésre állás.

[www.icon.hu](http://www.icon.hu) • [www.mcafee.com](http://www.mcafee.com)


Velünk  
együtt  
működik

ICON



# TECHNOLÓGIA

## „Használjon más böngészőt”

 A Microsoft Internet Explorerben újabb biztonsági hibát fedeztek fel: egy weblap böngészése közben is tetszőleges alkalmazást telepíthetnek az áldozat gépére a támadók. A legfrissebb hibára a cikk írásakor még nincsen javítás. Eddig példátlan módon az amerikai CERT (Computer Emergency Response Team) már több mint hat biztonsági tanácsában ajánlja megoldásként a másik böngészőre való áttérést (<http://www.kb.cert.org/vuls/id/713878>).

## Vírushelyzet 2004 – június

Május utolsó napjaiban jelentek meg a W32/Korgo vírus első változatai. Alig egy hónap elteltével már kifogyóban vannak a megkülönböztetésükre használt betűk. A számítógépes vírusok megjelenése utáni első néhány évben az vásárolt vírusvédelmi programot, akinek a számítógépe már bekerült valamilyen kórokozó. Az elmúlt immár több mint másfél évtizednyi idő alatt megtanultuk, hogy vírusvédelemre igenis szükség van.

18. oldal

## A Canon gyors beolvasói



Két nagy sebességű dokumentumbelolvasót jelentett be a Canon. A DR-7080C síkgyás, maximum A/3-as méretű színes dokumentumok beolvasására alkalmas.

Egy perc alatt 70 A/4-es egyoldalas és 36 kétoldalas dokumentum beolvasására képes, a felbontás 100 és 600 pont/hüvelyk között, a színméllység szürkeárnyalatos beolvasásnál 8 bit, színes esetén 24 bit lehet.

19. oldal



**NAVIGÁCIÓ  
TENYÉRGÉPPEL ÉS GPS-SZEL**

A tenyérgepek és GPS-ek ára mára a „megfizethető” kategóriába süllyedt, nem tekinthetők tehát luxusnak az autókba beépített intelligens elektronikus térképek. Cikkünkben arra kerestük a választ, hogy a meglévő Magyarország-térképek és -településrajzok mennyire használhatók a gyakorlatban

A teszteléshez a Hewlett-Packard magyarországi képviselője adta a tesztkörnyezetet: egy HP iPAQ h1940-es, bluetoothos tenyérzámítógépet és egy bluetoothos GPS-vevőt. A csomagban benne volt a NAVI-SYS Kft. CD-re írt AeroMap 2.4-es szoftvere is.

A h1940-es a Microsoft Pocket PC 2003-as operációs rendszerével fut, 64 megabájtos a memóriája – ezt szükség és tetszés szerint bővíthetjük –, processzora pedig egy 266 megahertzes Samsung (2410). 320-szor 240 képpontos megjelenítője 64 ezer színt ad vissza.

### TELEPÍTÉS

A h1940-eshez vezeték nélküli Bluetooth technológiával csatlakozó GPS-vevő egy kis fekete doboz, persze kijelző nélkül: arra szolgál, hogy a hozzá kapcsolódó eszközöknek átadja az éppen aktuális koordinátákat. A felhasználóval csak annyit közöl, hogy lát-e éppen GPS-műholdat vagy sem, és kéken villog, jelezve, hogy

Bluetooth eszköz volna. Ha beépített lítium-ion akkumulátora elkezd kimerülni, azt egy harmadik lámpácska bekapcsolásával jelzi.

Mivel az AeroMap térképszoftvert CD-n kapjuk, és egy tenyérgepnek nyilván nincs semmiféle meghajtója, azért ezt a szoftvert asztali számítógépen át kell telepítenünk. Az asztali gép és a kispép kommunikációjához fel kell telepíteni a Microsoft ActiveSync alkalmazását: annak jóvoltából USB-n át csatlakoztathatjuk egymáshoz a két gépet. Egy kicsit tartottunk attól, hogy a térkép telepítése nem lesz túl egyszerű, de tévedtünk: a CD behelyezése után azonnal indul a telepítő, s ha az USB-kábelen át csatlakoztattuk a tenyérgepet, akkor a telepítő egy-két egyszerű kérdés után fel is teszi rá az alkalmazást.

Az azonban csalódást okozott, hogy az iPAQ Start menüjébe közvetlenül nem került bele a térképkalkulációs: csak a Start-Programs mappájából lehetett előkeresni.

(Folytatás a 16. oldalon)

## VESZÉLYES A MOBIL A REPÜLŐN?



A ki ült már repülőgépen, az biztosan tudja, hogy felszálláskor, sőt az egész repülőút alatt szigorúan tilos mobiltelefont használni. Egy magát megnevezni nem akaró repülőtiszt elmondta: „Még sosem volt olyan problémám a géppel, amelyet egy mobiltelefon okozhatott volna. Abból, amit tanultam és olvastam, arra következtetnek, hogy a telefonok és a repülőgép nem zavarják egymást.”

Ha ez így van, vajon miért ragaszkodnak a légi-utas-kísérők ennyire a mobil kikapcsolásához? Erre a kérdésre a pilóta a következőt válaszolta: „Ez nagyon egyszerű. Ha esetlegesen meg kell szakítani a felszállást, és fékezni kell, nem szerencsés, ha a kabinban mobiltelefonok és laptopok repkednek előre. Egyszerűen az utas biztonságáról van szó.”

Az FAA (Federal Aviation Administration) 2003-ban repülőgép-szimulátorban tesztelte a „mobiltelefon-szerű” rádiófrekvenciás sugárzás hatásait, és azt találta, hogy bizonyos műszerek helytelen értékeket mutattak, illetve az interferencia a kommunikációt is jelentősen zavarta. Amíg ennek ellenkezőjét nem bizonyítják, addig tilos a mobilhasználat a repülőgépön.

Személyes tapasztalat, hogy leszállás után, még a kifutón, mindenki bekapcsolja a mobilját, vagyis tucatnyi rádiófrekvenciás egység kezd el egyszerre sugározni, a gépet azonban mégsem kell bevonatni a terminálhoz.

HORVATH ADAM



(Folytatás a 15. oldalról)

Informatikusnak persze egyáltalán nem bonyolult ez a megoldás, ám ha azt tartjuk szem előtt, hogy „csak” egy térképről van szó, vagyis bárkinek tudnia kell használni, már nem ilyen egyszerű a dolog.

A szoftver a valós kulcs megadása után jelzi, hogy interneten keresztül fog aktivizálódni, vagyis az USB-kábelen át olyan számítógéphez kell csatlakoztatni, amelyről közvetlenül elérhető az internet. Az aktiválásnak ez a módja már a Microsoft és Symantec szoftvereinek felhasználóiban is erős ellenérzést keltett, de hogy egy magyar fejlesztésű térképszoftverrel is ezt kelljen tenni – amely ráadásul ajándékba jár a HP iPAQ tenyérképekhez –, az még indokolatlan is. Különösen akkor, ha tekintetbe vesszük, hogy Magyarországon milyen kicsi az internethez hozzáférő családok száma.

## ISMERKEDÉS A RENDSZERREL

A sikeres telepítés és aktiválás után a felhasználó nyilván szeretné látni a térképen, hogy most éppen hol van. Bekapcsolja a bluetoothos GPS-vevőt, elindítja a térképkalkulációt – és nem történik semmi. Némi keresgélés után megtalálja a GPS-menüben a beállítások menüpontot, s az rákérdez, hogy a csatlakoztatott GPS-vevő az iPAQ mely COM-kapujához van kötve. A kérdés jogos, a válasz azonban nem egyértelmű, hiszen a Bluetooth rendszer miatt az eszköz elvileg egy virtuális COM-kaput foglalhat el, s azt is csak az után, hogy kézzel csatlakoztattuk a Bluetooth Manager révén. Akik tehát azt várták, hogy a dolog éppoly egyszerű, mint papírtérképet használni, azok ezen a ponton már csalódnak.

Nem sokszor fordul elő, hogy a gyakorlottabb számítógép-felhasználók is a felhasználói kézikönyvűt nyúlnak, de most nem volt más lehetőség. Egyfelől nem tudjuk, hogy a GPS egyáltalán működik-e, hiszen a rajta található három LED-ből egy kéken villog, egy meg világít. Elolvassuk a mellékelt angol leírásban, hogy mit mutatnak a lámpák, és kiderül, hogy ha a középső világít, az azt jelzi, hogy az eszköz nem lát GPS-holdokat. Az Aero-

Map szoftver magyar leírása azt tanácsolja, hogy nézzük meg a Nézet menüben a GPS adatok menüpontot, s ha 2D vagy 3D jelzés van a bal felső sarokban, akkor van kapcsolatunk a vevővel; ha nincs, akkor nincs (1. kép).

A vevő még az erkélyről sem látja a GPS műholdakat – nincs más megoldás, szabad tere kell menni vele. A folyamatos világítás néhány másodperc múlva villogásba vált, vagyis működik a helyzetmeghatározás. A vevőhöz az iPAQ-kel a COM5-ös, virtuális Bluetooth soros kapun át csatlakozunk, majd kiválasztjuk a GPS-menü Követés pontját (2. kép). A térkép azonnal aktuális helyzetünkre ugrik: működik a rendszer. Annak, aki korábban nem látott előben ilyet, nagyon nagy élményt nyújt, azonnal ki kell tehát próbálni autóból is. A szélvédő mögé tett GPS-vevővel is tökéletes a vétel, s mivel a Bluetooth összeköttetés miatt nem kell kábelekkel bajlódni, azért az iPAQ-et bárhová tehetjük (a hátul ülők is magukra vállalhatják a navigációt, 3. kép).

A szoftver az aktuális sebességet is mutatja – a GPS-technológia jövőtől nagyon pontosan –, rögtön megvizsgálhatjuk tehát, hogy csale az autó sebességmérője (csal; körülbelül 10 százalékkal többet mutat mindkét tesztelt autóban).

## A SZOFTVER FUNKCIÓI

A kezdeti nagy lelkesedés hamar lelohadt, mert mihelyt az „éppen hol vagyok” funkcióval bonyolultabbat is használni szeretnénk, még a gyakorlottabb IT-felhasználó is vakarhatja a fejét. Az ilyen kipróbálható funkció nyilván a „hogyan jutok el a ...” lehetőség (4. kép). A szoft-

kódik, alapértelmezésben azonban – ha nem adunk meg indulási helyet – nem tervez útvonalat, jöllehet a GPS alapján már nyilvánvalóan volna egy kiindulási pont.

Ha tehát azt szeretnénk, hogy mindig a GPS szerinti helyzet legyen a kiindulási pont, s a szoftver dinamikusan mindig innen tervezze újra az útvonalat (még akkor is, ha rossz helyen fordultunk, dugó miatt kerülünk stb.), akkor kapcsoljuk be a Fájll menü, Beállítások menüpontjában az Automatikus tervezés opciót. Hogy ez miért nem kapcsolódik be automatikusan a GPS bekapcsolásával, az rejtély.


## NAVIGÁCIÓ

Ha valamilyen megadott címre szeretnénk eljutni, akkor a

legegyszerűbb bekapcsolni az automatikus tervezést, és a Fájll menü Keresés opciójával megadni a kiszemelt helyet. A szoftver ügyesen keres szótöredékekre is, a címetek tehát hamar megtaláljuk. Nagy csalódás, hogy nem tárol házzámokat: ha valaki az Üllői út 212. szám alá szeretne menni, akkor praktikusabb, ha kinézi a papírtérképen, hogy az merre esik, mert bár az AeroMap készséggel megmutatja, hogy hol az Üllői út, ezen a több mint 15 kilométeres főtúton már magunknak kell kikeresnünk a házzámot.

Mivel az AeroMap számos térképet tartalmaz, azért ki kellett próbálnunk, hogy mi történik, ha túlmelegyünk Budapest közigazgatási határán. Azt vártuk volna, hogy egyetlen pillanatra sem szűnik meg a térképrajzolás, de ehelyett Törökbálint irányában a nagy szürke közepén találtuk magunkat. Ahhoz, hogy az AeroMap használhatóan kezelje a térképátváltásokat, két opciót is engedélyeznünk kell – alapértelmezés szerint

### MEGKÉRDEZTÜK



**Szakértőként megkérdeztük Kajdi Károlyt, a HP munkatársát a GPS alapú navigációról, s ő a következőket mondta:**

– „Még egyáltalán nem értünk a mobil navigáció csúcsára, véleményem szerint robbanás előtt áll ez a terület is, mint minden, ami a mobilitással kapcsolatos. Nagyon kevés ember támaszkodik még mobil navigációra, pedig rengeteg lehetőség rejlik benne – ki lehet dobni a papírtérképeket, és nem kell figyelni a tájékoztató táblákat, mert a szoftver szól, ha kanyarodni kell. A szolgáltatásokon is sokat lehet még fejleszteni, de főleg a navigáció és a térképek pontosságán lehet javítani. Várhatóan egyre kisebbek lesznek az eszközök is, és egyszer majd nem lesz szükség sem külön eszközre, sem külső antennára. A most kipróbált eszközpáros ára bruttó 170 000 forint, s ezt nem tartom soknak, hiszen régebben már a kézisámítógépek is ennyi volt az ára, ez pedig teljes navigációs rendszer, és az eligazodáson kívül még sok minden másra is használható. Ha egy autós navigációs rendszer árával hasonlítjuk össze, akkor még kedvezőbb a kép. Ennél olcsóbban csak a GPS-es céleszközökkel lehet navigálni, de azok egyfelől másra nem használhatók, másrészt pedig nem autós navigációra valók, és térképeket sem tartalmaznak. Inkább azt mondanám, hogy aki belépőszintű autós navigációt szeretne, annak jó választás az iPAQ alapú GPS-készlet, hiszen ez folyamatosan frissíthető, javítható rendszer, másfelől egy kézisámítógép minden funkcionálisát kínálja „ajándékba”.



1. kép. A COM kapu sikeres beállítása után él a kapcsolat
2. kép. A rendszer látja a GPS műholdakat
3. kép. Sebesség- és távolságmérés
4. kép. Navigáció – tudjuk, hogy mikor merre kell menni
5. kép. Letöltés után Budakeszi utcái is látszanak
6. kép. POI – a Francia Köztársaság Nagykövetsége

ver a leírása szerint ilyet is tud, biztosan könnyen meg is találjuk tehát. A menük egyáltalán nem maguktól értetődőek: azoknak, akik nem olvassák el a használati útmutatót, hosszú időbe telhet rájönni az útvonalkeresés módjára: ha az útvonal menüben az Indulási helyre kattintunk, akkor azzal nem a GPS alapú aktuális helyet választjuk ki, hanem a térképen kattintással megjelölt helyet (s ha nem kattintottunk a térképre, akkor nem történik semmi). Az érkezési hely éppígy mű-

mindkettő ki van kapcsolva. Nevezetesen az automatikus térképbetöltést és a multilayer, azaz a több térkép egyidejű megjelenítését. Az automatikus térképbetöltő, ha érzékeli, hogy az aktuális helyzetet egy másik térképpel jelentethetné meg a legrelevánsabban, akkor azonnal betölti azt a másik térképet. De ez önmagában még kevés, mert Budapest és Törökbálint között még mindig csak szürke háttér látszik, hiszen bizonyos lakatlan részek csak a teljes Magyarország-térképen



vannak meg. Ha tehát bekapcsoljuk a többretegű térképeket is, akkor Budapest, Magyarország és Törökbalint térképe egyszerre fog látszani, s a szoftver azt az érzetet kelti, mintha minden egyetlen nagy, részletgazdag térképen lenne tárolva.

A valóság persze az, hogy ilyenkor diszjunkt térképekkel dolgozik a rendszer, s emiatt város-utca másik város-másik utca útvonulatát nem tudunk megadni, csak város és másik város között. Persze ha kijelölünk egy pontos helyet Budapesten, s Törökbalintól elindulunk Pest felé, akkor a rendszer azonnal újratervezi majd az útvonulatát, mihelyt úgy ítéli meg, hogy az aktuális helyzetet Budapest térképével már pontosabban megjelenítheti.

Az AeroMap az útvonaltervezés mellett arra is képes, hogy mindig megmutassa, merre kell fordulnunk, nem kell tehát a térképet lesve kitalálnunk, hogy „mikor merre” kell menni.

A képernyőn nyílak jelzik, hogy merre kell mennünk, s ez még mindig nem tökéletes megoldás, mert vezetés közben inkább az utat kell figyelni. Az AeroMap ezért hanggal is adhat tájékoztatást (ha azt külön bekapcsoljuk a Fájll | Beállítások menüpontban): a nyílak és térkép felrajzolása mellett egy női hanggal mindig időben figyelmeztet bennünket, hogy merre kell továbbhaladnunk előre szől, hogy hány méterrel később kell majd kanyarodni, illetve a kereszteződésben is bemondja, hogy most kell fordulni. A rendszer lehetőségei közül ez használható igazán, mert az autóban gyakorlatilag nemigen lehet arra figyelni, hogy merre kéne fordulni; ismeretlen helyen a sofőrnek éppen elég gondja támadhat már a manőverezéssel is.

Hosszabb tesztelés után sajnos ez a funkció is vegyes érzelmeket keltett, mert ha szétváltak az utak, akkor a szoftver sohasem mondta, hogy fordulni kellett volna; csak annyit közölt, hogy „tartson jobbra” vagy „balra”. Ezzel voltaképpen nincs semmi baj, ám a tesztutakon egyszer-e egyszer öt másodpercen belül 3-4-szer is elhangzott, hogy „tartson balra... tartson jobbra”, s ez megingatta hitünket a „tartson...” figyelmeztetés megbízhatóságában (5. kép).

## ÚJABB TÉRKÉPEK

A cég honlapjáról ingyenesen letölthetők a frissített térképsomagok, s erre nagy szükség van, mert bár tesztelésre a szoftver legfrissebb változatát kaptuk meg, abban csak alig néhány város térképe volt meg. A letöltött csomaggal vagy 190 magyar városhoz kaptunk térképet, Magyarországon tehát gyakorlatilag bárhova el tudtunk volna jutni.

A Budapest-térkép frissítésein sajnos nincsenek rajta az olyan hosszú távú útlezárások sem, mint amilyen a Szabadság téri, már hosszú ideje állandónak mondható elterelés, ezért a belvárosi próbák alatt is találtunk hibát (szerencsére az automatikus útvonaltervező észrevette, hogy letértünk az ajánlott útvonalról, és nyomban tervezett egy újat).

Az AeroMap Magyarországon kívül gyakorlatilag semelyik más országot nem ismeri, például már Bécsig sem tudja az utat a szoftver. A termék a lehetőséget

magát már megadná, hiszen mintaképpen letölthetjük hozzá Irak, Ukrajna, Horvátország és Szlovénia nem tervezős változatát, de több már nincs. Ez mindenképpen hátrány; egy Európa-térkép igen jól jönne mindenkinek, aki szabadságát tölti vagy éppen üzleti úton van az unió országaiban.

## ÉRDEKES HELYEK: POI

A POI (Point of Interest – érdekes helyek) gyűjteményben több mint 2500 szórakozóhely, étterem, látványosság, töltőállomás és egyéb fontos hely koordinátái vannak meg. Éppúgy lehet benne keresni, mint a címek között; például beírhatjuk a keresett étterem nevének egy részletét, és a POI-gyűjtemény azonnal mutatja – telefonszámmal, pontos címmel együtt –, hogy az hová esik (6. kép).

A POI-gyűjtemény tetszőlegesen bővíthető, sőt újabb katalógusokat is felvehetünk hozzá, s továbbadhatjuk őket munkatársainknak, barátainknak. Ha például egy szállító cég ügyfeleinek elérhetőségét és az egyéb, velük kapcsolatos megjegyzéseket beírja a POI gyűjteményébe, akkor a kiszállítóknak elég a katalógusokat felmásolni a tenyergépükbe, s rögtön tudni fogják, hogy hová mit kell szállítani (s persze mindjárt útvonalakat is tervezhetnek).

## ÖSSZEZÉS

Az iPAQ-GPS-AeroMap együttes ideális megoldás lehet mindazoknak, akik sokszor járnak ismeretlen helyeken, például sűrűn kell vidéki városokban valamit megtalálniuk. A rendszer használá-



iPAQ autós rögzítő

HP iPAQ 1940-es, Bluetoothos csatlóval



Autós töltő; hosszabb útra elengedhetetlen

12 sávú GPS vevő, Bluetoothos csatlóval

## ELŐNYÖK ÉS HÁTRÁNYOK

- ✓ Megfizethető GPS-es navigációs megoldás
- ✓ A tenyergép nem csak térképezésre jó
- ✓ Vezeték nélküli kapcsolatot a GPS-vevővel
- ✓ Hang alapú navigáció
- ✓ Teljes Magyarország-térkép
- ✓ Folyamatos frissítés a cég weboldalán
- ✗ Kényelmetlen használat
- ✗ Hátszámok nincsenek tárolva
- ✗ Az alapbeállítások ésszerűtlenek
- ✗ A Bluetooth alapú GPS-vevő beállítása nehézkes

tát persze szokni kell, de a hang alapú navigáció, a pontosan rögzített útvonalak és távolságok kárpótolhatnak bennünket minden kellemetlenségért.

Azoknak tehát, akiknek Magyarország területén kell eligazodniuk, kitűnő és nem is túl drága megoldás lehet az AeroMap, azoknak viszont, akik rendszeresen járnak külföldre, inkább valamilyen más térképszoftver után kell nézniük.

HORVÁTH ÁDÁM

## KLIKK Ha többet akar tudni

<http://www.navisys.hu/aeromap/>  
[http://www.navisys.hu/aeromap/main\\_upgrade2.html](http://www.navisys.hu/aeromap/main_upgrade2.html)  
<http://www.hpshop.hu/category.myPdf-244>

### OKI SZÍNES NYOMTATÓK

## nyomd ezerrel!

**C3000**  
BORZSAL

**C5000**  
BORZSAL

**C7000**  
BORZSAL

**C9000**  
BORZSAL

OKI Systems (Magyarország) Kft. 1134 Budapest, Váci út 35. Telefon 814 8000 Fax 814 8009 e-mail: info@oki.hu www.oki.hu  
 OKI SHINRAI PARTNEREK • BUDAPEST C-Enter 999-4460 • Daten Kontor Trade 203-9302 • Duna Elektronika 237-7299 • Euro One 469-6353  
 Getronics 206-3250 • Gránátalma 315-1797 • Humansoft 270-7621 • Kventa 269-5262 • Műszertechnika Rendszerház 469-6205  
 Nádor Rendszerház 220-4904 • Négybűs 350-6157 • Poli Computer PC 269-3587 • Printer Hotline 223-0229 • PrintRex 222-2919 • Professionál 216-5300  
 PUB 351-8409 • R+R periféria 322-3034 • Sprint Computer 237-5020 • SzinvaNet 252-0545 • Szív 236-7740 • Technotrade 467-6111 • EGER Ansys 36/537-204  
 GYŐR Info-Rex 36/96/418-846 • Line-Comp 96/413-818 • HÓDMÉZŐVÁSÁRHELY Delta 62/246-810 • KECSKEMÉTI Bestcom 76/485-119  
 MÁTÉSZALKA Wantes 44/502-859 • MISKOLC Bx-Next 46/504-158 • PÉCS Lettcom 72/511-183 • SALGÓTÁJÁN Coral Plusz 32/317-322  
 SZEGED Diadama Trade 62/422-999 • Sprint Computer 62/552-233 • SZÉKESFÉHÉRVÁR Albacom 22/515-414 • ITV Albatrosz 22/500-331  
 SZOLNOK Win Investor 56/413-086 • SZOMBATHELY Flag 94/501-890 • OKI BEMUTATÓTEREM • BUDAPEST-HSP 210-2516



## BIZTONSÁG

# VÍRUSHELYZET 2004 – JÚNIUS

(Folytatás a 15. oldalról)

A konkrét védekezési módszerekkel és azok eredményességével azonban már kevésbé vagyunk tisztában; hajlamosak vagyunk – alaptalanul – azt gondolni, hogy a feltelepített vírusvédelem 100 százalékgig megvédi gépünket a káros kódoktól. A vírusvédelmi szoftverek általában a következő lehetőségeket kínálják:

- **on-demand víruskeresés.** A felhasználó interaktív módon ellenőrizheti a lemezegységeim levő állományokat, illetve területeket. A gépen talált vírusok eltávolítását különböző akciók segítik.
- **on-access védelem.** A számítógép bekapcsolásakor, az operációs rendszer indítása után aktivizálódik a védelem, és ettől fogva figyel a állományokkal, programterületekkel kapcsolatos lemez-műveleteket. Minden lemezolvasáskor és (vagy) íráskor elindul a vírusellenőrzés, a

használt állományok és területek tehát folyamatosan ellenőrzés alatt állnak.

- **e-mail védelem.** Az operációs rendszer vagy a levelező ügyfélprogram indulásakor elindul a levelek ellenőrzése.

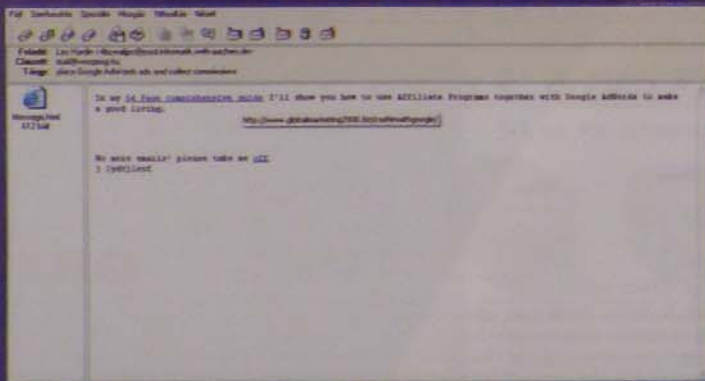
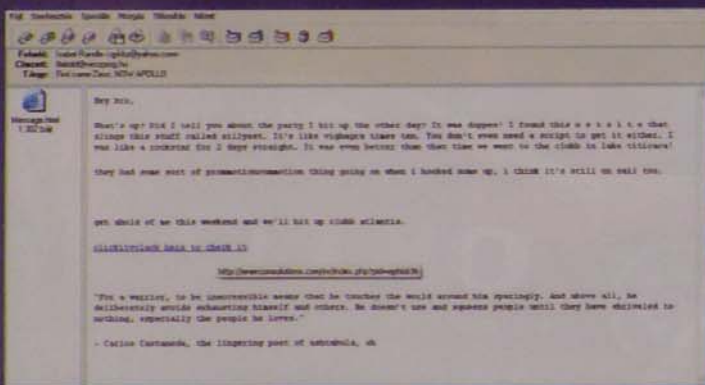
A biztonsági rések kiaknázását azonban ebből a három lehetőségéből egyik sem korlátozza. A folyamatosan figyelő on-access védelem megakadályozhatja ugyan, hogy egy biztonsági hibát kihasználó vírus állományokat hozzon létre a merevlemezben, de a vírus kódja ez időre már futott!

A legjobb védekezés: tűzfal használni, mert a tűzfal szűrheti a különféle károk forgalmát, és észreveheti a betolakodó kódot.

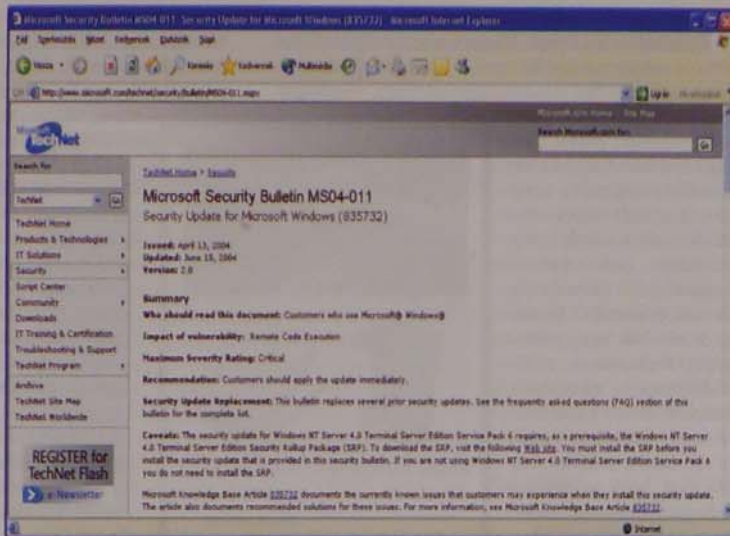
## A W32/KORGO CSALÁD

A Korgo víruscsalád a Sasserhez hasonlóan egy, a Microsoft Windows 2000 és XP

## VILÁGMÉRETŰ JÁRVÁNY: W32/ZAFI.B



A magyar eredetű W32/Zafi B június közepén az egész világon elterjedt, és ezzel a vírusstatisztikák élére került. Némely vírusstatisztikák szerint néhány napon át a fertőzések közel 50 százalékát a W32/Zafi.B-től származott. Ez a 12 800 bájtos vírus kód különböző nyelveken készíthet e-maileket



## LSASS biztonsági hiba – minden Windowsban

rendszerek meglévő, s április 13-án közzétett biztonsági hibájára építi terjedését. Önmagában csak ezeket az operációs rendszereket fertőzheti meg, terjedni azonban más operációs rendszereken is terjedhet, ha a felhasználó manuálisan elindítja a programját.

Ha elindul a kód, akkor véletlenszerű IP-címeket igyekszik olyan számítógépeket keresni, amelyeket az említett biztonsági résen át megtámadhat, s ha talál ilyen IP-címet, akkor azonnal meg is fertőzi a gépet. A fertőzéssel a vírus programja a Windows-mappába kerül.

## Az LSASS BIZTONSÁGI RÉS

Ezen a biztonsági résen át a támadó – a Windows-mappában levő LSASS program hibáját kihasználva – külső programot indíthat el. Ennek az LSASS programban levő ellenőrzési probléma az oka: ha a támadó túl sok adatot ír bizonyos pufferekbe, akkor programterületet is felülírhat, s azzal elérheti, hogy az ő programkódja hajtódjon végre.

A biztonsági rés kihasználásával tehát a hálózaton keresztül átvehető a számítógép felügyelete, s elérhetővé válnak a gépen tárolt adatok.

## BIZTONSÁGI RÉSEKET KIHASZNÁLÓ VÍRUSOK

A biztonsági réseket kihasználó vírusok ellen az a fő védekezés, hogy igyekezzünk befolytorni a lyukat. A biztonsági réseket eltüntető foltzócsomagokat legalább olyan gyakorisággal kell(ene) telepíteni – az újakat letölteni és installálni –, mint a vírusvédelmi rendszert. Ehhez a Microsoft Windows operációs rendszerek a Windows Update révén kézi vagy automatikus lehetőséget kínálnak.

## TŰZFALAK HASZNÁLATA

A tűzfalakat általában úgy képzeljük el, hogy azok egy vállalati hálózat határán vizsgálják az internet felől jövő és az oda kimenő forgalmat. Ám ha „csak” erre az egy tűzfalra bízunk a védekezést, akkor a belső munkaadásokat

még nem védjük meg a – például valamelyik belső számítógép hajlékonylemez-meghajtójába tett (és elindított) – víruspéldányoktól. A vírus kód azonban egy másik munkaadálmáson is futtatható a kódját.

Célszerű tehát magukat a munkaállomások is megerősíteni valamilyen (esetleg csak elemi szintű) tűzfalfunkcióval.

LEITOLD FERENC

## KLIKK Ha többet akar tudni

[www.microsoft.com/technet/security/bulletin/MS04-011.mspx](http://www.microsoft.com/technet/security/bulletin/MS04-011.mspx)  
[www.antivirus.hu](http://www.antivirus.hu)  
[www.checkvir.hu](http://www.checkvir.hu)

## ÚJABB HIBA IE-BEN

Szakemberek június 10-én újabb biztonsági problémára hívták fel a felhasználók figyelmét. Egy biztonsági rés kihasználásával külső támadó férhet hozzá a felhasználó számítógépéhez és az azon tárolt adatokhoz. Ha ugyanis az Internet Explorer címsorában a kiszolgáló egy „Location...” kezdetű sorra irányít, akkor a támadók hozzájuthatnak a helyi számítógépen tárolt adatokhoz, és pedig ugyanazzal a jogosultsággal, mint az Internet Explorer program futtatója.

Ezt a módszert könnyen felhasználhatják az utóbbi időben nagy számban terjedő, e-mailekben megbúvó vírusok, illetve a spamkészítők. Az ilyen típusú kértetlen levelek nem valamilyen termék vagy szolgáltatást igyekeznek reklámozni, hanem vírust és egyéb kártékony programokat terjesztenek. Az Internet Explorer várhatóan nem sokára megjelenő SP2-es frissítése megoldja ezt a problémát, és kiküszöböli a támadási lehetőséget. Addig pedig nem megbízható oldalakról célszerű lekapcsolni az ActiveX-támogatást. A helyettesítő kiszolgálókon hasznos lehet szűrni a „Location...” típusú címsorokat, és blokkolni a hozzájuk kapcsolódó forgalmat. No meg használhatunk más bönögészt is.



## HARDVER

## A Canon gyors beolvasói

(Folytatás a 15. oldalról)

A dokumentumok képét TIF, JPG, PDF vagy BMP formátumú állományban tárolja. Lapadagolójának kapacitása 100 oldal, a beolvasófelület kialakításának révén nem szétvá-



CR-180



DR-7080C

lasztható dokumentumok beolvasására is alkalmas. Ajánlott terhelhetősége naponta 10 ezer beolvasás, rendszeres karbantartás mellett 4 millió beolvasás havonta. Kisméretű, 118x230 milliméteres papírdokumentumok gyors szűrkeárnyalatos beolvasására tervezték a CR-180 típusú, lapbehúzó szkennert. Felbontása 100 és 240 pont/hüvelyk közötti, a maximális felbontásnál percnként 180 egyoldalas dokumentumot tud beolvasni, és kétoldalas szkennelésre is alkalmas. Lapadagolója 200 lapos, az állományok formátuma, interfészei azonosak a DR-7080C adataival. Alapkiépítésben egy tintasugaras nyomtatóegységet tartalmaz, amellyel a leggyorsabb beolvasás mellett is előre definiált szöveget lehet a dokumentumra nyomtatni. Az alapvetően csekkek vagy hasonló funkciójú dokumentumok kezelésére szánt beolvasó napi terhelhetősége 25 ezer dokumentum, rendszeres karbantartás mellett a legnagyobb havi terhelhetősége 24 millió beolvasás.

KLIKK Ha többet akar tudni

[www.sztl.hu/archiv.php?id=25520](http://www.sztl.hu/archiv.php?id=25520)  
[www.sztl.hu/archiv.php?id=25370](http://www.sztl.hu/archiv.php?id=25370)



## ÚJ CANON FOTÓNYOMTATÓK OTTHONRA

A Canon bejelentette stratégiai fontosságú, futurisztikus stílusú PIXMA sorozatát. A takarékos és minőségi nyomtatás elvárásainak megfelelően a PIXMA-család tagjai olyan méretű tintacseppekkel működnek, amelyek alig érik el az esőcsepp nagyságának kétharmadát. A digitális fényképezőgépek terjedésének következménye a fotónyomtatás iránti igények növekedése, ahol közvetlenül a fényképezőgépből lehet nyomtatni a fotókat. A Canon nagy elvárásokkal bocsátja útjára a 8 új PIXMA készüléket. Közülük 5 támogatja a PictBridge szabványt.

## Epson mátrixnyomtatók

Sokáig úgy tűnt, hogy a mátrixnyomtatók – lassúságuk, zajos működésük és gyenge minőségű írásképük miatt – előbb-utóbb eltűnnek a piacról. De úgy látszik, hogy egyelőre mégsem: az Epson május végén bejelentett két új, 24 tűs mátrixnyomtatót, az A/4-es LQ-590-est és az A/3-as formátumú LQ-2090-es típust. Elődeikhez, az LQ-580-ashoz és az LQ-2080-ashoz képest nagyobb lett a nyomtatási sebességük: ez függ az írásmínőségtől, de legfeljebb 529 karakter/másodperc. A mátrixnyomtatókat az tartja életben, hogy nagyon kis költséggel nyomtatnak, és ha kell, egyszerre több példányban is.

Leporellóra és egyedi lapokra lehet velük nyomtatni; párhuzamos és USB 1.1-es kapun át kapcsolhatók a számítógéphez. Nyomtatófejük tünek 400 millió le-



LQ-590

ütés az élettartamuk, a szintén új típusú festékszalagokat az LQ-590-esben 4 millió karakter, az LQ-2090-esben 8 millió karakter nyomtatása után kell cserélni. Zajszintjük az alacsony zajszintű üzemmódban 49, illetve 50 decibel.

ÖSSZEÁLLÍTOTTA: CSÖRIÁN SÁNDOR

## Innovatív védelem a Check Pointtől

Hálózatunk biztonságának védelme ma már alapkövetelmény. Számos gyártó kínál ideális tűzfalmegoldást hálózati határvédelmünk megvalósítására, és mindegyik igyekszik meggyőzni, hogy az ő megoldása a legjobb, sokkal jobb a másik megoldás pár évvel ezelőtti verziójánál. Természetesen – mint minden területen – itt is vannak fejlesztőjellegű megoldások és olyanok is, amelyeknek inkább csak a marketingje erős.

A legnehezebb probléma, hogy a nagy kavalkádban a felhasználó nem tudja, melyik megoldás mellett tegye le a voksát, mivel pusztán a marketing nem ad védelmet. Ebben segít, ha tudjuk, mire van szükségünk, milyen elvárásaink vannak. Figyelembe kell venni az egyes megoldások funkcionálisát, tudását, az eszköz egyszerű kezelhetőségét, analizálhatóságát. Sokszor szempontként merül fel a rendelkezésre állás biztosítása, a teljesítményjellemzők, VPN-ek kialakításának lehetősége, VPN kliensek tudása és részvétele a munkaállomások védelmében.

## TÖBBSZINTŰ VÉDELEM

Napjainkban – az egyre kifinomultabb, alkalmazás szintű támadások korában – már nem elég az RFC-k és egyéb szabványok szigorú megtartása. A csak ezekre támaszkodó alkalmazási szintű tűzfalak is zsákcát jelenthetnek. (Nem is beszélve ar-

ról, hogy a nem támogatott protokollok esetén védtelemek maradunk.)

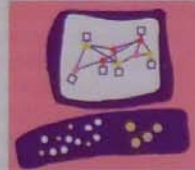
A Check Point Software Technologies története során mindig is úttörő szerepre törekedett. Az alkalmazás szintű védelmeket megvalósító eljárásokat hirdető kampányok hatására bemutatta az Application Intelligence megoldását, amely a régi SmartDefense védelem átnevezése. A SmartDefense alkalmazás szintű védelmét távolról frissíthetjük, valamint integrálhatjuk a SANS Institute előrejelző rendszerével, amely talán a legnagyobb független rendszer. A logikai elemzésen alapuló megoldás előnye, hogy például a Download.Ject trójái ellen, még jóval megjelenése előtt, hathatós védelmet nyújtott a felhasználóknak. (Az elmúlt 2 év támadásainak kétharmadát előre ki tudta szűrni <http://www.checkpoint.com/securitycenter/>)

A napokban megjelent R55W logikai kiegészítés kiterjeszti a levelezés védelmét (IMAP, POP3), a meglévő VoIP védelem mellett megjelenik az MGCP- és Skinny-támogatás. Persze az azonnali üzenetküldők és a P2P hálózatok kontrolljára is figyelmet fordítottak. Az új technológiák körében megemlítendő a Web Intelligence nevű megoldás, amely egy hagyományos proxy funkcionálisokat mutató, kemelszintű megoldás. A megszokott funkciók mellett képes a fércék szűrésére; Cross Site Scripting, SQL és parancsbeszúrás elleni védelemre. Technológiai fejlesztés a Malicious Code Protector, amely már a tűzfal hatáskörében igyekszik detektálni a rosszindulatú kéréseket (pl. támadásmintákat).

**BIZTONSÁGOS MOBIL INTERNET**  
A felhasználók mobilitását elősegítendő, a Check Point teljes SSL alapú VPN megoldást kínál, ahol az eléréshez nincs szükség kliens telepítésére. Így például RSA SecurID tokenekkel akár internetkávézókból is biztonságosan elérhető a belső erőforrások. Amennyiben nem kell teljes elérés, akkor a Connectra termékcsalád segít egy biztonságos, távoli elérésű portál kialakításában. A ZoneLabs Integrity rendszerével teljes kontrollt tudunk kialakítani a munkaállomásainkon.

## BIZTONSÁGOS IMPLEMENTÁCIÓ

A technológia azonban nem minden. Sokkal fontosabb az implementáció minősége. A Check Point partneri rendszere megköveteli a partnerek képzését, valamint biztosítottakat ad a gyártói támogatásra. A hivatalos partnerek listája megtalálható a Check Point honlapján, illetve a DNS Hungária Kft. (egyetlen hivatalos hazai disztribútor) honlapján.

Check Point  
SOFTWARE TECHNOLOGIES LTD.

We Secure the Internet.



www.checkpoint.com

30055



# FÓKUSZ, a hét témája

## Automatizált irodák

**Az információtechnológia nagy része olyan, hogy nem is kell hozzá számítógép. Egyszerű eszközökkel, szervezéssel, odafigyeléssel igen hatékony informatikai rendszert építhetünk**



**AZ IRODÁK AUTOMATIZÁLÁSA IGEN GYAKRAN SZÓBA KERÜL, ÖNMAGÁBAN AZONBAN NINGS ILYEN TERMÉK – CSAK SOK-SOK ÖSSZERAKOTT ELEM BŐL ALAKUL KI. NEM KELL BONYOLULT DOLGOKRA GONDOLNI, AM AZ EGYSZERŰ ELEMÉK MEGFELELŐ ÖSSZERAKÁSA MÁR-MÁR A MŰVÉSZET KATEGÓRIÁBA TARTOZIK**

Ha végignézzük a TEÁOR-listát (a gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszerét), akkor sokféle irodai tevékenységet találunk benne: az őrzés-védést, takarítást, az irodaház-építést, az irodai papíráru előállítását, az irodagép-javítást a -gyártásig és tucatnyi egyéb, irodaautomatizálást viszont egyáltalán nem. A kényelmesebbek hátradőlhetnek, hogy no lám, ilyen nincs is, a téma kipipálva, lássuk a következőt.

De ha körbenézünk az irodákban, egy igazgató titkárságán, egy könyvelőirodában vagy egy utazási irodában, és elbeszélgetünk az ott dolgozókkal meg a vezetőikkel, kiderül, hogy az automatizált iroda igenis érdekli őket.

Mert mi az automatizálás? Ha valamilyen magától működő módszerrel cserélünk fel bizonyos eljárásokat. Az automata ajtó kinyílik az ember előtt – s ez nagyon jól jön, ha az ember a két kezében nagy dobozokkal megy be valahová.

Többféle automata van: van, hogy azért érdemes automatát használni, mert nagyon bonyolult műveleteket kell elvégezni, s azok az embernek sokáig tartanának és sok helyen el is ronthatná őket. S van, hogy igen egyszerű műveleteket kell automatizálni, sőt az is lehet, hogy a munka veszélyessége miatt van szükség az automatizálásra.

### MUNKAFOLYAMATOK

Ma nagyon sok rendszer fejlesztésekor és bevezetésekor az a fő szempont, hogy mire van pénz, mire van lehetőség. Az talán kevésbé számít, hogy a dolog a teljes cég iroda mely részeinek lenne a leghasznosabb. Talán azért is van ez így, mert szinte semmi nincsen automatizálva, első ránézésre tehát lényegében mindegy, hol kezdjük, mindenképpen jobb lesz a semminél. A gyakorlatban persze legalább ennyit számít az anyagok szükségessége, hiszen a

meglevő összeg általában nem elég egy összetett rendszer létrehozására. Az üzembe állított rendszerek tehát leginkább a különféle vezetők érdekérvényesítő ereje szerint oszlanak el, s nem az elvégzendő feladatoknak megfelelően.

Jellegzetes példa erre, hogy egy irodában, sőt egy egész emeleten is sokkal olcsóbb egy-két-három nagy teljesítményű, közös használatú nyomtatót üzemeltetni – ez általában köztudomású. Jobb esetben be is szerzik ezeket a nyomtatókat, de szót kérnek az egyenlők közt is egyenlőbbek: nekik a folyosó messze van, csak nem képzeli valaki is, hogy ők majd kimennek a papírjaikért; és amúgy is szeretnének külön papírra nyomtatni (jóllehet a központi nyomtatón is nyomtathatnának külön papírra), és nem akarják, hogy mások is lássák azt, amit ők nyomtatnak (ez is megoldható központi nyomtatón). Ők tartoznak azzal a hiúságuknak, hogy külön nyomtatót „bulizzanak ki” az íróasztalukra. Ezután persze másnap ketten is jelentkeznek, hogy nekik is fáj a lábuk, különösen bizalmas anyagokkal dolgoznak és olyan gyorsan kell nekik a kinyomtatott anyag, hogy hatalmas idővesztéssel járna, ha ki kellene tenniük a lábukat az irodából – szóval nekik is külön nyomtató kell. És a cég – ez nem vicc, megtörtént eset – négy nagy hálózati nyomtató beszerzése és telepítése után egy év alatt 80 asztali nyomtatót is vásárolt; ma a hálózati nyomtatók mellett minden szobában is

van legalább egy nyomtató. És a nyomtatás csak egyik – igaz, összetett – munkafolyamat az irodában.

Milyen folyamatokat lehet egy irodában automatizálni? Általában a rendes, üzletmenettel összhangban levő, rendszeresen (naponta vagy évente) elvégzendő feladatokat. A legnagyobb hasznot persze a leggyakoribb és legtöbb emberi munkát megkövetelő feladatok gépesítése hozza. Erre jó példa a bankok, telefonszolgáltatók telefonos ügyfélszolgálat: a legtöbb kérdésre automatikusan kaphatunk választ, a megfelelő gombok lenyomásával. Emberi közreműködésre csak akkor van szükség, ha valami egyedi, a szabványos eljárással nem kezelhető eset fordul elő. Lényegében minden munkafolyamat automatizálható, bár némelyik tagadhatatlanul drágább. A kézzel írást már a nyomtatók is helyettesítik, a telefonos válaszadást az automata központok végzik. A szabványlevelek, szerződések készítése is automatizálható, sőt a csomagolás és a postára adásuk is.

### AUTOMATÁK

A használható eszközök skálája igen széles. Sokoldalúságuk révén persze a számítógépek állnak az első helyen; megfelelő szoftverekkel a nyomtatványok előállításától az üzenetek rögzítéséig sok mindent elvégezethetünk velük. A számítógépet sok feladatban célgépekkel is helyettesíthetjük, s bizonyos feladatokra nem is le-

het számítógépet használni. A különböző szoftverek, bár nem igazán kézzelfoghatóak, szintén az alkalmazható és alkalmazandó eszközök közé sorolhatók.

A számítógép után talán a nyomtatók a második legfontosabb eszközfajta az irodában. A faxkészülékek már nem olyan fontosak, mint korábban, de a fénymásolók még igen; emiatt a többfunkciós készülékeknek lényeges szerepük lehet az irodaautomatizálás folyamatában.

Az automatizálásban természetesen igen fontos eszköz a telefon és a telefonközpont: nem mindegy, hogy valakit egy gombnyomással visszahívhatunk-e, esetleg az üzenetéből kideríthetjük, hogy vissza sem kell hívni, vagy el kell kezdenünk nyomozni, mert csak annyit tudunk, hogy „keresett valaki Debrecenből, valami autós ügyben”. Ez a példa jól mutatja, hogy az eszközök sorából nem szabad elhagynunk a dolgozóknak előírt eljárásokat: ha rájuk bízunk, hogy miről mit jegyezzenek

Az irodai munkák zöme valamilyen a kitöltéséből, elolvasásából áll. Az is találkozik ilyesmivel, aki nem irodában dolgozik: mindenhol nyomtatványokat kell kitölteni – átadás-átvételi jegyzőkönyvet, kérelmet, jelentést, megrendelést...

Talán nem túlzás azt állítani, hogy az ember mindennap találkozik olyasféle nyomtatvánnyal, amit el kell olvasnia, ki kell töltenie, esetleg mást kell vele csinálnia – a félreértések elkerülésére postai készpénz-átutalási megbízársra, köznapi nevén postai csekkre gondoljunk: azt fel kell adni, s le is kell olvasni róla, hogy hol érdemes feladni, mekkora összeget kell befizetni és mi a határidő.

Azt hiszem, nincs olyan írni-olvasni tudó ember a Földön, akinek még nem volt baja valamilyen nyomtatvány kitöltésével: ide akkor most mit is kell írni? Tipikus kérdésor: anyja neve, születési ideje. Vajon kinek a születési idejét kell beírni? A dolog fordítva is igaz: akinek kellett már nyomtatványokat kezelnie, feldolgoznia, az biztosan találkozott olyan beírással, amelyről nem tudhatta, hogy vajon mit jelenthet.

Egy jól megtervezett nyomtatvány, úrlap sokat segít az irodai munkában, mert az ügyfél gyorsan végző vele, nem merülnek fel olyan kérdések, amelyeknek a megválaszolására külön személyzetet kell fenntartani, gyors és hibátlan



föl, akkor képességeik, hangulatuk, kedvük szerint, kiszámíthatatlanul alakulnak majd a dolgok. Ha szabályt hozunk arról, hogy például egy átvett üzenetben minek kell benne lennie, egy kimenő levél iránt melyek az alaki és tartalmi követelmények, akkor sokkal könnyebb lesz a munka és kevesebb a hiba. Az üzenet átvételére használhatunk persze nyomtatványt kötelezően kitöltendő rovatokkal - az, mondjuk, egy autójavításhoz a bejelentkező rendszáma lehet -, sőt képernyőn megjelenő űrlapot is; ezek is mind apró elemei az automata irodának.

És persze ne feledkezzünk meg a célgepekről sem: a legegyszerűbb, mindenki által használt dátumbélyegzőről, a borítékológépekről, a bérmentesítő vagy a sorzámat kiadó automatákról.

### AUTOMATIZÁLT IRODA

Automatizált irodát késznem lehet venni, és ez alighanem még egy darabig így marad. Mert még az ugyanazt a feladatot végző irodák is egészen más részfolyamatokkal érik el a végső célt: gondoljunk csak az utazási irodákra, a bankok, biztosítók vagy a telefonszolgáltatók ügyfélszolgálatára. Némelyik ember éppen emiatt megy át más szolgáltatóhoz, bankhoz: mert elégedetlen az ügyfélszolgálattal.

Vannak feladatok és vannak építőkövek. Feladatokban sosem volt hiány, s ma már az építőelemekből is bőséges a választék. Ha jól meghatározzuk a feladatokat, akkor félig már nyertünk is: a megfelelő eszközt talán már könnyebb kiválasztani.

## Űrlapnyomtatás változó mintából

Mindennapi irodai munkánkban nagy segítség a nyomtatvány és az űrlap, még ha alig használják is. Mivel a feladatok tipikusak, ezért nyomtatvány is készíthető az elvégzésükhöz. Erről külön is beszélünk majd, most a nyomtatványok előállításáról lesz szó.

### A NYOMTATVÁNYOK ÉLETE

A nyomtatványokkal (közéjük értve az űrlapokat is) elég sok a baj. Akkor olcsók ugyanis, ha előre le lehet őket gyártani - nyomdában, nagy tömegben, de a kezelésük pénzbe kerül: valahogyan el kell jutatni őket az irodába. A tárolásuk sincs ingyen: ha egy félreeső helyiségben tartozzuk fel őket, az esetleg megjelenő tűzvédelmi ellenőr tűzoltó készüléket ír majd elő hozzájuk - ha nem vet ki mindjárt bírságot is.

És akkor is meggyűlik a bajunk velük, ha a cég életében örömteli változások következnek be: a régi irodát kinöve új, szebb és világosabb irodába költözik - olyanba, amelyik előtt még parkolni is lehet. Ám XXI. század ide, számhordozhatóság oda, a telefonszámot nem lehet átvinni az új irodába (s a telefonszám csak az egyik fele a dolognak, mert a cím is meg-

változik). A fejéces papírok ezerszámra válnak felesleges kacattá. De nem lenne tanácsos egyszerűen kidobni őket, mert az ilyen papírral vissza lehet élni, mondjuk, valaki ilyen papíron megrendeit hat-ezer liter tengervizet és két zongorát. Elég kínos magyarázkodás lehet belőle - célzerűbb az ilyen papírokat megsemmisíteni.

Az űrlapok is változhatnak, hiszen változhatnak a kölcsönfelvétel feltételei és a szükséges adatok. Bár az okosan tervezett űrlapok a várhatóan változó adatokról csak annyit tartalmaznak, hogy, mondjuk, a mindenkori kamat értékét a bank hirdetményéből lehet megtudni, azt a tervezők sem tudhatják előre, hogy mi mindenre lehet szükség egy fél év elteltével, s hogy ki vagy mi mely adatok felvételét fogja az időre megtiltani. Annak idején, a 2000. év beköszönte előtt mindenki a számítógépekre koncentrált - hogy vajon melyik lift és bank fog majd leállni -, azután a

valóságban ez a hiba a nyomtatványokon (és a sírköveken) jelentkezett.

A nyomtatványok aláírás részén a dátumhoz kedvesen előnyomták, hogy 19... Ezek a nyomtatványok persze 2000. január elseje után használhatatlanná váltak. S még ma is előkerülnek; ilyenkor tollal áthúzzák a két kezdőszámot, és föléje írják a dátumot, de bizonyos intézményekben az áthúzás elfogadhatatlan megoldás.

És persze mikor kerül elő ez ilyen elfekvő, régi űrlap? Nyilván a legrosszabbkor, mondjuk, amikor egy VIP-ügyfél tűnik fel végre. Beharangozzák, kéri, hogy figyeljünk rá, mert ő Fontos Ember - megjön, odafarad az ügyintézőhöz és elővesz egy elavult űrlapot. Hogyan magyarázzuk meg neki, hogy ez már nem érvényes, mert

3. A példák látható részének

3.1. Az űrlap, azonosítók és példák látható részének

	2004	2005	2006	2007	2008
1. Társaságunk...					
2. Társaságunk...					
3. Társaságunk...					

3.2. Biztosítási táblázat a példák látható részének

A betűkkel kitöltendő mező nehezen dolgozható föl

nincs rajta az x adat, de rajta van az y, pedig azt már törvényesen nem szabad gyűjteni, úgyhogy menjen szépen, és újra gyűjtse be a 32 pecsétet, a most érvényes űrlapra. De siessen, mert esetleg újra változtatni fogunk.

Az előre nyomtatott űrlapot tehát nemcsak hogy drága legyártatni, raktározni és kezelni, még az is megtörténhet, hogy egyik napról a másikra elavul, mert megváltozott egy telefonszám. Ilyenkor nem

## Űrlapok készítése és feldolgozása

a feldolgozás. Sajnos az űrlapok tervezésére jóval könnyebb elretentő példákat hozni, mint dicséreteket; itt is igaz az a megállapítás, hogy valahogyan az emberi munkaerő sokkal olcsóbb, mint alaposan átgondolni az űrlapot.

Sokan azt mondják, hogy a kitöltendő nyomtatványok sokat elmondanak az ország kulturáliságáról (s nemcsak a szépségük, hanem az, hogy vajon kitölthető-e vagy nem).

### JÓ ŰRLAP, ROSSZ ŰRLAP

Az űrlap megtervezése nem egyszerű feladat. Egy rossz megoldás esetleg megüsitja magát a felhasználást is: éppen a legfontosabb adatok lesznek sokszor olvashatatlanok vagy tévesek. Van, ahol ennek megadják a módját, és igyekeznek minél egyszerűbben kezelhető és feldolgozható űrlapot készíteni. Az egyik ilyen űrlap a népszámláláskor használt nyomtatvány. Elkészítettek belőle egy prototípust, végeztek vele egy vizsgálatot, s a tapasztalatok alapján módosították a nyomtatványt. Ilyen űrlap azután a lottó-, totó-, tippmix-, kenő- és egyéb szelvények - igen egyszerű kezelni őket, a felhasználónak és a cégnek is. Hiába, ahol sok pénz függ a formától, ott megtalálják az

egyszerű és tévedhetetlen változatot. Gyakran igen különös formájú helyet hagynak a számok, betűk beírásához. Ha kicsi a hely, akkor nem lehet olvasható számot beírni, ha szelvény-hosszában változó méretű, akkor bele kell torzítani a beírivalót, s ez mind az olvashatóság - és a feldolgozhatóság - rovására megy. Ahová megadott számú karaktert kell beírni, ott ehhez igazodjon a megadott téglalapok száma: például ha csak egy sort hagyunk a bankszámlaszám 3x8 karakterének, akkor félíráskor, leolvasáskor is könnyen eltevézhet a szem egy-egy karakterrel.

Ha kis téglalapokat rajzolunk, akkor az ügyfelekben nagyobb lesz a hajlandóság arra, hogy nyomtatott betűket írjanak; egy hosszú rubrika inkább folyóírással készítteti az embert - hiába van odaírva, hogy nyomtatott betűkkel töltendő ki.

A kitöltendő mezők kerete halvány legyen - ennek a színe a gépi feldolgozásban sem közömbös, de nem kell feltétlenül keret, jó a színnel kitöltött téglalap is. Ha vastag fekete vagy kék keretet használunk, akkor a széléhez hozzáérő, kézzel beleírt jeleket nagyon nehéz lesz elolvasni. Érdemes félreírhatetlen módon jelölni, hogy mely

mezők kitöltése kötelező, s melyeké tetszőleges - és esetleg mely mezőkbe nem szabad beírni.

Ha lehet, használjunk olyan mezőket, amelyekbe csak egy x-et kell tenni; ez persze nem mindig lehetséges, de ezt a legkönnyebb feldolgozni. Ha iskolai végzettségről van szó, akkor még fel lehet sorolni a szóba jöhető három-négy lehetőséget, de a születési évet már bajos így beírni. Ha x-szel nem megy, akkor kérjünk számokat, és ahol mindenképpen szöveget kell írni, ott lehetőleg karakterenként kérjük a beírivalókat. A számítógépes kitöltés sokkal jobb lehet, mint a papír alapú nyomtatványok kitöltése, de ezt a lehetőséget meglepően kevesen használják - pedig jóval könnyebb kitölteni és feldolgozni is.

Hogy egy nyomtatvány kitöltésekor mit kérdezzünk - mit kérdezhetünk -, annak vannak jogi vonatkozásai is.

### AUTOMATIKUS FELDOLGOZÁS

Nem véletlenül kell a nyomtatványokat nagy körültekintéssel megtervezni: a rossz nyomtatvány lehetetlenné teheti az automatikus feldolgozást.

A hagyományos feldolgozás kézzel történik, a papír tartalmát egyenként, kézzel begépelik. Van, amikor ez

elviselhető - például ha valaki készpénzt vesz föl egy bankban, akkor kitölt egy papírt, azt odaadja az ügyintézőnek, s az ügyintéző arról beírja az adatokat.

Az iratok persze automatikusan is feldolgozhatók, csak be kell juttatni a dokumentumot a számítógéphez. Erre az az egyszerűbb - és drágább módszer -, hogy adatrögzítőket alkalmazunk. Az adatrögzítő a papírról leolvassa az adatokat, és begépelik őket egy megfelelő szoftverbe - számológéptáblába például, vagy valamilyen speciális alkalmazásba.

A másik, talán nem annyira egyszerű, de hosszabb távon olcsóbb módszer: lapolvasóval beolvasatni a dokumentumot, és egy megfelelő szoftverrel kiválogatni róla az adatokat. Az OCR programokkal űrlapot is fel lehet dolgoztatni, és a tartalmát adatbázisba továbbítani.

Az ilyen feldolgozáshoz célszerű az űrlapot valamilyen színnel nyomtatni - erre rendszerint a zöld használatos -, majd a beolvasáskor úgy szabályozni a lapolvasót, hogy a zöldet ne lássa.

A lapolvasó tehát csakis a lapra írt tartalmat észleli, s azt az OCR programnak könnyebb feldolgozni.



kis gond a több ezer űrlap megsemmisítése és kicserélése.

### EGY MEGOLDÁS

Kézenfekvő gondolat, hogy az űrlapokból mindig csak annyit nyomtassunk, amennyi kell. A Lexmark Optra Forms megoldása feleslegessé teszi az előre nyomtatott űrlapok használatát. A nagy teljesítményű nyomtatók olcsón nyomtatnak, s ez meg a raktározás, szállítás költségeinek megszüntése gazdaságossá teszi a használatát. Ezzel az eljárással a felhasználó akkor nyomtatja az űrlapot, amikor kell, és annyit nyomtat belőle, amennyi kell. A digitális formában tárolt



A Lexmark e330 nyomtató

űrlapokat nagyon egyszerű megváltoztatni: pillanatok alatt kicserélhető, kijavítható a cég új logója, egy telefonszám, egy cím, egy grafikai elem, s máris mindenki az új nyomtatványt kapja. A szoftver az



A Lexmark e332 nyomtató

elkészített dokumentumokat egy, a nyomtatóban levő flash-memóriában, esetleg merevlemezben tárolja. Ilyen memóriából 32 megabájtosat is kapni.

A kész (megtervezett) nyomtatványok aztán az ügyfél-munkaállomásokról kitölthetők és kinyomtathatók. Ha kell, az ügyfeleknek terminálok lehet telepíteni, s azokon beírhatják az adataikat, sőt ezt egy böngészőben is megtehetik, mert az egész a weben keresztül működik. Az irodai dolgozók így sok adat begépelésétől mentesülnek, s már csak a kinyomtatott, hitelesített papírért kell sorba állniuk – az ügyintézésben az tart sokáig, amíg az ügyfél adatait közöl s azokat az ügyintéző jól-rosszul begépelem. És eleve nem kell sok nyomtatványt megrendelni, mert a nyomtatvány helyben készül.

## Mitől lesz jó egy nyomtatvány?

Az a célközönségtől is függ, ebben a tekintetben a kormányzat (önkormányzat) nehéz helyzetben van, mert a lakcímbeljelentésben az írástudatlantól az egyetemi professzorig min-

nálatos fokozatok nem feltétlenül feleltethetők meg a másokban használatosaknak. Fontos, hogy a rovatok neve olvashatóan, világ-

2.2 Jelölje meg a projekt legfontosabb tevékenységeinek időbeni ütemezését!

Tevékenység megnevezése:	Közvetlen időpontja	Befejezésének időpontja		
	év	hó	év	hó
1.				
2.				
3.				

Egy jó példa: a dátumnál jelölve a hónap és a nap

denkire tekintettel kell lenni. Figyelembe kell venni a célközönség nyelvét: többnyire elég a magyar, ám most, hogy az Európai Unióhoz csatlakoztunk, sokszor más nyelven is fel kell tüntetni a kérdéseket és a lehetséges válaszokat. A célközönség megválasztásakor esetleg arra az elhatározásra jutunk, hogy nem bízunk a véletlenre a kitöltést: az legyen az ügyintéző feladata – és ő, természetesen megfelelő oktatás után, majd a kívánalmaknak megfelelően értelmezi a rovatokat.

A megcélzott személyek közötti nyelvi, nemzeti különbségek nagyon lényegesek lehetnek: ez a helyzet például akkor, ha dátumokról van szó, azokat többféleképpen írják. A feldolgozásban a 04-04-04 dátumot nem lehet félreérthetnie, de a 03-04-04 már fajtörést okozhat. Más ilyesfajta nehézség lehet például az iskolai végzettség, az egyik országban hasz-

gosan megfogalmazva legyenek felírva. A legtöbb területen, önkormányzattól a pénzügyig, abba a hibába esnek, hogy a maguk hivatali nyelvén írják a meghatározásokat, s azt a közönséges földi halandó jobb esetben nem érti, rosszabb esetben meg félreírja, és a papír benyújtásakor majd megsemmisülve veszi tudomásul, hogy a két Nobel-díja hajtófát sem ér. Ha a rövid cím, megnevezés nem elég, akkor tegyünk mellé egy kitöltési útmutatót – persze ha az 50 oldalas kézikönyv lesz, mint az adóbevallási nyomtatványé, akkor csak igen kevesen fogják elolvasni.

Figyeljünk arra, hogy legyen elég hely a kitöltésre; ha csak egy x-et kell tenni, akkor elég egy kisebb négyzet – de ha idősebbekre is számítunk, akkor 5×5 milliméteres is lehet, mert az idősek esetleg már rosszabbul látnak.

# Levelek kezelése

Levelezés általában a különböző iratkezelő rendszerek használatát értik; azok iktatják a beérkező levelet, kiosztják azoknak, akiket illet, és számon tartják, hogy hol tart a levél, mi van vele.

Most foglalkozunk inkább a kimenő, hagyományos levelekkel. A hagyományos leveleket már sokszor elpárentálták, először a telefon elterjedésekor, azután a fax megjelenésekor, újabban az elektronikus levelezés elterjedésével, de egyelőre úgy fest, a hagyományos levelezésre szükség van, akárcsak a könyvekére.

Minden cég küld leveleket, van, amelyik többet, van, amelyik kevesebbet, az egyik fontosabbat, a másik kevésbé fontosat.

### KELETKEZÉSE

A levelek egy részét valamilyen alkalmazás állítja elő, a nagyobb hányadukat kész sablonokkal, s egy kisebb hányadot még mindig egyedileg írják. A kimenő levelek elég jól tipizálhatók: számlák, felszólítások, ajánlatok, szerződésminták vagy szerződések. A gyakori levelekre érdemes sablont készíteni, ezt minden irodai programcsomag szövegszerkesztője lehetővé teszi. A körlevél funkcióval igen sok munka megtakarítható: ha rendszeresen kell több levelet küldeni a címzettek valamely meghatározott körének, akkor használjunk körlevelet.

Gyorsan legyárthatunk több száz levelet is, és ha megfelelő adatbázis van mögötte, akkor a szövegszerkesztők makrónyelvvel igen tetszetős, rugalmas, személyre szóló levelek nyomtathatók vele. Az adatbázisához nem kell technikailag nagyon bonyolult eszközt beszerezni: nem a külsőn a lényeg, hanem a tartalom. Megfelel egy sima szövegállomány is, csak pontos és részletes legyen a tartalma. Ha a néven és címen túl például van benne egy karakter a nem jelzésére, akkor a megszólítás mindjárt lehet Hölgyem! vagy Uram!

### CÍMZÉS

A levelek megcímezését is érdemes megfontolni; alapjában három lehetőség közül választhatunk. A címet rányomtatjuk a borítékra vagy nyomtathatjuk etikettre – az egyik oldalán öntapadós papírra – és az etikettet ráragasztjuk a borítékra vagy nyomtathatjuk magára a levélre is, és azt egy ablakos borítékba tesszük. A három közül a negyedik lehetőség az, hogy a titkárnő vagy az erre felkért személy kézzel szépen megcímezi a borítékokat.

A legtöbb nyomtató alkalmas a borítéknyomtatásra, s az jól használható, ha nincs túl sok levél – csak egy-kettő vagy legfeljebb fél tucat, mert a levelet a borítékkal gondosan össze kell párosítani. Nagy tételben csak akkor használható, ha mindenkinek ugyanazt a levelet küldjük. Az etikettnek is megvan az a veszélye, hogy a levél nem megfelelő borítékba

**Az irodai munkának jókora része levelezés; bizonyos eszközök, eljárások, nagy segítségünkre lehetnek ebben a feladatban**

kerül, másfelől könnyebben nyomtatható és bármilyen, még nyomtatóban nem kezelhető borítékra, dobozra is ráragasztható. A legjobb módszer ablakos borítékokat használni: megúszunk egy nyomtatást, hiszen minden a levélre kerül, s a borítékok tartalmának összekeverése nem számít, mert a tartalom hordozza a címet.

### POSTÁZÁS

A postára adáshoz a leveleket még be kell tenni a borítékba. Ha naponta csak néhány levelet kell elküldeni, akkor ez kézzel is megy, de a havi több száz vagy több ezer levél már gépesítésért kiált.

A borítékológépek, ki tudja, miért, nem váltak nagyon ismertté, pedig igen hasznos irodai eszközök. Percenként több tucat levelet is előállítanak. Kivételről függ, hogy melyik mekkora borítékokat tud kezelni, illetve mit tehet egy-egy borítékba és összesen hány darabot. A leggyorsabb egy-két adagolót kezel: minden borítékba tesz egyet innen, egyet onnan.

A fejlettebbek három-négy adagolót is kezelhetnek, és nagyon intelligensen, tartalom szerint húznak az adagolókból. Az egyszerűbb típusok minden borítékba ugyanannyi lapot tesznek, de a változó lapszámú levelek automatikus csomagolása sem megoldhatatlan feladat. A levelekre vonalkódot kell nyomtatni, és a gép a vonalkód szerint csomagol; amíg azonos a kód, addig azonos az elbírás. Ezt a rendszert persze ablakos borítékkal lehet igazán kihasználni.

A postázáshoz tartozik a postának szánt lista elkészítése is. A könyvelt (ajánlott) küldemények feladásához egy listát kell mellékelni; a posta azon igazolja a küldemények átvételét. A legtöbb cégnél egy kis könyvbe, kézzel írják be a címzetteket. Erre is van nagyon jól használható szoftver; ebbe kell beírni a címzetteket, a címek mellé automatikusan ragszámok kerülnek, és a munka végével kinyomtatható a postára adáshoz szükséges jegyzék.

A rögzítés sokkal gyorsabb, mint a kézzel való beírás, s ellenőrzött is: például nem kerülhet bele hibásan írt helység-név. Aki egyszer már kapott levelet, annak a címet nem kell újra begépelni, sőt pillanatok alatt könnyen megtalálható egy régebben feladott levél: a hagyományos könyvet ilyenkor végig kell lapozni a címet – kézírás böngészve.



# INFORMÁCIÓ és társadalom

## IP-telefonía: csigavér!

Az alacsony hívásdíj nem elég ahhoz, hogy a felhasználók az IP-telefonát használják a hagyományos helyett. Ehhez az is kell, hogy a szolgáltatók a hagyományoshoz hasonló hangminőséget és szolgáltatásokat kínáljanak – derül ki egy friss felmérésből. Az amerikai és brit előfizetők között végzett kutatás szerint a háztartások 30 százaléka hajlandó lenne váltani a következő három évben, ha a szolgáltatók megfelelő minőségű IP-telefonát ajánlanának.

(The New York Times)

## Jön a Nagy (brit) Testvér

Tony Blair brit miniszterelnök szerint „elkerülhetetlen” egy elektronikus beléptetőrendszer bevezetése az ország határainál. A kormányfő szerint az intézkedést a terrorizmus és az illegális bevándorlás elleni harc teszi szükségessé. A nemrég kiszivárgott kormányzati, bizalmas feljegyzés szerint az útlevel mellett a határőrök ujjlenyomat- és más biometrikus azonosítási módszert is használnának. Blair egyelőre még keresi hozzá a költségvetési forrást.

(The Sunday Telegraph)

## A fájlcserezők alámerülnek

Egyre veszélyesebb az internetes illegális filmcserezés, ezért a felhasználók más megoldásokat keresnek. Az internetdetektív cégek statisztikái szerint a p2p hálózatokon közzétett sikerfilmek száma kétharmaddal csökkent a tavalyihoz képest. Ez nem azt jelenti, hogy a felhasználók már nem cserélnék kalózfilmeket, hanem azt, hogy óvatosabbak. Számítógépeiket zárt hálózatokba kapcsolják, és ezeken át cserélik a filmeket.

(USA Today)

# Eljött az új megoldások ideje

Nehéz idők járnak az élet- és a nyugdíjbiztosításokra.

Radikális változtatásokra van szükség ahhoz, hogy a biztosítók hatékony, ügyfélközpontú működési modelleket alakíthassanak ki, hogy túléljenek és működőképesek maradjanak a mostani körülmények között. A válasz az üzletmenet átalakításának kihelyezése (Business Transformation Outsourcing, BTO) lehet, amelynek lényege az üzletmenet gyökeres megváltoztatása az értéklánc teljes egészében





# Új megoldások...

megújítsa. A változó ipari dinamika egyszerűsítéshez és a masszív szervezeti átalakításokhoz fog vezetni.

## ÉLES VERSENY

Valós és átfogó változásokra, hatékonyságra és rugalmasságra van szükség ahhoz, hogy a biztosítók sikeresek maradjanak a versenyben, és elfogadható eredményeket érjenek el. Már elkezdődött az átalakítás, de egyelőre csak szóróványosan; a vállalatok inkább az elszigetelt problémákra koncentráltak és nem a működési modelljeik alapvető gyengeségeit orvosolták. A biztosítók ahelyett, hogy együttműködésnek dísztribúciós partnereikkel a költségsökkentésben és a szolgáltatások javításában a teljes értékláncot keresztül, a saját szervezetükre összpontosítottak.

Félreértés ne essék: nem arról van szó,

hogy a műveleteket, és ezzel csökkenték a költségvetést, áttérjenek a fix kiadásokról a változóakra, és rugalmasabb műveleti modellt alakítsanak ki.

Más iparágak tapasztalata azt mutatja, hogy a forráskihelyezés és a gyökeres átalakítás sikeres lehet. Az 1990-es években az autógyártó ipar hasonló nehézségekkel küszködött. Az értéklánc bizonyos elemeinek kihelyezésével, valamint egyéb, szabványos elemek felhasználásával elértek, hogy forrásaikat a fontosabb területekre koncentrálják, mint például a tervezés és innováció, viszonteladók támogatása, továbbá az ügyfélszolgálat. A Porsche például a világ egyik legnyereségesebb autógyártója lett, miután átszervezték a műveleteket, és nagyobb hangsúlyt helyeztek a tervezésre, a motorgyártásra, az eladásra és marketingre, miköz-

ben iparági szolgáltatás alapjává válhat. A kihelyezés szintén megoldás lehetne az IT- és az egyszerűbb back-office költségek csökkentéséhez. Több vállalat felismerte már ennek fontosságát, és kihasználja a világon eltérő munkaerő-költségeket.

A British Airways például évi 23 millió dollárt takarít meg minden ezer munkahely után, amit kihelyezett Indiába. A külföldi kihelyezés, amelyet korábban kérdésesnek, sőt kockázatosnak tekintettek a biztosítók, ma az egyik alapvető intézkedéssé vált. A BTO a kihelyezés és valós üzletmenet-átalakítás révén a szolgáltatások és hatékonyság javítását hozza. Ez a fajta modell nagyobb fokú elkötelezettséget igényel a forráskihelyezés-szolgáltatók részéről, így a BTO-szerződések többévi partnerséget feltételeznek. Míg a BTO-megközelítés radikálisnak tűnhet az ipar

## Közép-európai kockázati tőke – bizalmi felmérés

A kockázati tőke-befektetők egyre optimistábbak a közép-európai üzleti kilátásokkal kapcsolatban, és új befektetéseket terveznek – derül ki a Deloitte & Touche Central Europe felméréseiből. Várhatóan növekedni fog a piaci aktivitás és a tranzakciók értéke. Emellett az EU-csatlakozás nyomán a sajtó figyelme a régió felé fordult, de általában véve is növekedett az érdeklődés a régió iránt, amely fejlett infrastruktúrájának és magasan képzett, mégis viszonylag alacsony költségű munkaerőjének köszönhetően egyre több befektetőt vonz.

Garret Byrne, a Deloitte közép-európai kockázati tőke-üzletágának vezetője szerint: „A fel-

mérés eredményeit megerősítve magunk is azt tapasztaltuk, hogy az év eleje óta valóságos ütemváltás következett be a fúziók és felvásárlások terén Közép-Európában. Ez egyrészt a fúziók és felvásárlások globális növekedésének, másrészt az elmúlt hónapokban lezajlott EU-csatlakozás kapcsán megnövekedett média-beszámolók nyomán kialakult nagyobb érdeklődésnek tudható be.”

Az elmúlt év azonos időszakához képest jelentősen javultak a gazdasági várakozások. Mára a piaci résztvevők közel háromnegyede úgy vélekedik, hogy a következő hat hónapban javulni fog a gazdasági környezet, míg egy évvel

előtt ez a mutató csak 53 százalék volt. Ez pedig jó előjel egy olyan növekedésorientált régió számára, mint Közép-Európa.

Bár a 2004 márciusáig tartó hat hónapban viszonylag mérsékelt volt a piaci aktivitás, az elemzők egyértelműen arra számítanak, hogy az átlagos tranzakciós érték emelkedni fog az elkövetkező hónapokban. A válaszadók java része a friss tőke bevonása helyett változatlanul az új befektetésekre és – kisebb mértékben – a portfóliómenedzsmentre koncentrált. A válaszadók több mint 74 százaléka nyilatkozott úgy, hogy ideje nagy részében új befektetéseket akar foglalkozni.

Napjainkban az életbiztosítások különösen nehéz üzleti környezetben dolgoznak az 1990-es években tapasztalt növekedés után. Példa nélküli a profitszökkenés. Az elhúzó piaci recesszió negatívan befolyásolta a vállalatok képességét az új üzleti stratégiák kidolgozására, a szükséges befektetések megtételére, amellyel megfelelnének az egyre bonyolultabb szabályozásoknak, és hogy végigvigyék az egyéb szervezeti változásokat. Az eredmény majdnem kritikus körülményekhez vezetett világszerte. Ez egyértelműen látszik Nagy-Britanniában, ahol több biztosítótársaság elzárkózott az üzletfejlesztések elől, és amelyek megtették, azoknak is tokeinjekcióra van szükségük fizetőképességük megőrzéséhez.

Míg az 1990-es évek stratégiái az egész évtizedben erős növekedéshez vezettek, ezek hatása egyre halványul. Sok esetben a bevételnövekedés takarta azokat a bonyolult működési modelleket, amelyeket az egyre inkább személyre szabott termékek támogatásához alakítottak ki. Ennek a bonyolultságnak egyre inkább megmutatkoznak a költségei, mivel a vállalatok egyre kevésbé tudják követni a változásokat, és ez kihat a nyereségességére.

A nehéz piaci helyzetben és a növekvő feladatok közepette a biztosítóknek feltétlenül találniuk kell új megoldásokat ahhoz, hogy fenn tartható versenyképes előnyt szerezzenek. Fontosabb lesz előre látni az eseményeket, mint reagálni a változó üzletdinamikára. A verseny túlmutat a hagyományos termékeken, sőt a továbbiakban alapvető követelmény lesz a legtöbb piaci szereplőnek, hogy a megszokott termékeket

hogy a biztosítási piac szereplői tényleg nézték volna az eseményeket. A termékvalonakon belüli egyes folyamatok és technológiák, valamint a szolgáltatási csatornák fokozatos javítása lehetővé tette a biztosítóknak, hogy haladjanak a korral, és pénzügyi eredményeket érjenek el, de az egyesületek és felvásárlások együttes hatásai az üzleti modellekre és az azokat támogató IT-alkalmazásokra és folyamatokra egyre bonyolultabbá váltak. Összességében elmondható, hogy az élet- és nyugdíj-biztosítási vállalatok rugalmassága éppen akkor csökken, amikor a piac agilitást és dinamizmust igényelne.

Az élet- és nyugdíj-biztosítóknak új munkastílust kell kialakítaniuk. Radikálisan át kell gondolniuk az üzletmenetüket, és ki kell dolgozniuk a megfelelő modellt arra, hogy sikeresek legyenek az új versenyhelyzetben.

## A BTO LEHETŐSÉGEI

A BTO olyan megközelítés, amely lehetővé teszi a biztosítók számára, hogy általa-

ben néhány modell esetében az egyes alkalmazások gyártását és a végső összeszerelést kihelyezték külső beszállítókhöz. Az ilyenfajta megoldásokat egykor radikálisnak tekintették, de ma már széles körben elfogadják.

## BTO ÉS BIZTOSÍTÁSOK

Csak a gyökeres átalakítások hozhatják meg azt a hatékonyságot és rugalmasságot, amit az élet- és nyugdíj-biztosítási ipar sürögösen megkövetel. A műveleti modellt áramvonalasítani, szabványosítani és optimalizálni kell. A kihelyezés nem elég, mert akkor csak annyit történik, hogy a gondolat áthelyezik egyik helyről a másikra. Legfontosabb a mérhető javulás elérése az üzletmenet minden területén: műveletek, folyamatok, alkalmazások, infrastruktúra és források. Ahogy a BTO egyre elterjedtebb lesz az élet- és nyugdíj-biztosítások terén, úgy növekednek az eredmények a szabványosított működési modell nyomán.

Például az infrastruktúrát, a támogatási folyamatokat és talán az alkalmazásokat is megosztott alapon lehetne szolgáltatni több biztosítási vállalatnak. Idővel ez egy

néhány szereplőjének, ez valójában a következő logikai lépés a lebénult ipar számára.

## LÉTEZŐ ELŐNYÖK

Egy sikeres BTO-partnerség fokozatosságot feltételez. Az első fázis előnyei között szerepelnek az új műveleti folyamatok és struktúrák, ezekhez általában hozzájárul egy egyszerűsített IT-architektúra bevezetése. Az első fázis alatt zajlik az a nagyobb átalakítás, amelynek célja a költségsökkentés. A második fázisban a szabványos műveleti modellt az üzletmenet számos elemére kiterjesztik, s ez masszív megtakarításokat eredményez.

A piaci körülmények kihívásai és az a tény, hogy a biztosítók egyre keményebb konkurenciával szembesülnek más pénzügyi szolgáltatók részéről, szigorú intézkedéseket követelnek ahhoz, hogy hatékony és rugalmas szervezeteket hozzanak létre. Már egyértelmű, hogy a BTO által adott lehetőségek és megtakarítások hozzájárulnak ahhoz, hogy a biztosítók elérjék ezeket a célokat.

PHIL RATLOFF

## ONLINE

Ha többet akar tudni

[www.szft.hu/cikkek/online\\_demand](http://www.szft.hu/cikkek/online_demand)  
[www.szft.hu/cikkek/p\\_and\\_g](http://www.szft.hu/cikkek/p_and_g)



TÁRSADALOM

# Niche mint rés

**A kis cégeknek az egyik fejlődési lehetőség, ha speciális területet céloznak meg. Ez a kis országokra is érvényes**

Egyre gyakrabban hangzik el ma napság, hogy a globalizáció korában, amikor a multinacionális vállalatok uralják a hagyományos termékek és szolgáltatások piacát, az újonnan alakuló cégeknek majdnem lehetetlen velük versenyezni. Ezért úgynevezett niche vagyis résterületeket kell keresniük, ahol speciális profiljuk révén nyereségesek lehetnek. De van olyan terület, ahol a nagyok sem lehetnek túl nagyok.

**VONATOK ÉS SZÁLLODÁK**

Az Egyesült Államokban igen népszerűek az online helyfoglalások: repülőre, vonatra, szállodába és autók ilyen módon való bérlése - lehetőleg mindezek egy-szerre. Európában viszont az ügyfelek nehezen barátkoznak meg az utazás elektronikus megszervezésével. Pontosabban inkább csak az all-in-one helyfoglalással, amellyel egy helyen (például az American Express segítségével) lehet repülőjegyet, szállodaszobát rendelni, illetve autót bérelni. Ezzel szemben az

val drágább, és ez pszichológiai gát lehet a „megfoghatatlan” online ügyintézésessel szemben.

**TÖBBET ÉSSZEL, MINT SZERENCSEVEL**

Visszatérve Amerikához és az online szolgáltatásokhoz: a szerencsejátékok egy bizonyos fajtája mérsékelte, de biztos bevételt ad. A szövetségi jogszabályok szigorú feltételekhez kötik az online szerencsejátékok működtetését, emiatt van, aki más megoldással próbálkozik. Ezek az ügyességi játékok. „Az ilyen játékok jobban megfelelnek a közönség igényeinek, mint a kaszinók, mert szórakoztatóbbak és a pénz nem annyira fontos” - nyilatkozta az *International Herald Tribune* napilapnak **Sebastian Sinclair**, a Christiansen Capital Advisors tanácsadó cég elnöke. **Stephen Killeen**, a WorldWinner játékporthál vezetője elmondta: a résztvevők másfél dollárral szállhatnak be egy-egy játékba, és a győztes nagyjából 3,20-at nyer. Az alapelv „a vesztes fizet egy kört”. Killeen portálján 30 játék van, és hasonló szolgáltatást kínál többek között a Yahooon és a Lycosnak. A WorldWinnerre eddig 10 millióan regisztráltak - 65 százaléuk 40 év feletti nő. Ők leginkább azokat a játékokat kedvelik (például a Pasziánszt), amit offline is szoktak játszani.

Sebastian Sinclair szerint ezen a területen a szolgáltatók még nem keresnek túl sokat. Az online szerencsejáték-ipar forgalma 7,5 milliárd dollárra tehető,



IT-vállalatok célozzanak meg egy bizonyos feladatot egy bizonyos területen, és azt oldják meg. Miután megoldották és sikerült uralni azt a bizonyos szegmenst, el lehet kezdeni az ehhez kapcsolódó további szegmensek meghódítását, és így lassan tágitani a profitot.

Ahhoz, hogy egy cég nagyvá váljon, gyorsan kell növekednie. Viszont a növekedéshez tőkére van szüksége, amit a kockázati-tőke-társaságok hozhatnak. Csak-hogy nemzetközi társaságok nem fognak befektetni egy új-zélandi vállalatba, mert közel akarnak lenni a pénzükhöz. A helyi kockázati-tőke-társaságok még csak most erősödnek, úgyhogy az informatikai vállalatoknak máshol kell tőkét keresniük.

A MIT hallgatói szerint a megoldás az izraeli modell lehet. Itt az új technológiákat az egyetemeken kezdték fejleszteni, majd fiatal vállalatokat exportáltak az amerikai és európai piacokra. Ezzel kiaknázható az új-zélandi innovációs potenciál és kreativitás, másrészt befektetések áramlanak az országba - nem is akármekkora-k: az Izraelbe irányuló befektetések 500 millió dollárról 5 milliárdra emelkedtek 10 év alatt. És ami a legfontosabb: Új-Zélandból erős szereplő válhat a világpiacra. Ez azért fontos, mert egyrészt az (amerikai) ügyfelek nem szeretik az olyan vállalatot, amely több ezer kilométerre van tőlük, másrészt ha Új-Zélandnak sikerül hírnevet szereznie mint innovációs központ, akkor több befektetés érkezik az országba, amit aztán további technológiai vállalatok megalapozására lehet fordítani.

BARABÁS BALÁZS

**Niche-területek**

Az IHM tavaly hozta létre az Egyesült Államokban a Hungarian Technology Centert. **Gönczi András**, a központ nemrég léköszönt üzletfejlesztési igazgatója ez év elején a niche-területekre koncentráló cégek fontosságáról beszélt lapunknak. A teljes interjú itt olvasható: [\[www.szt.hu/cikkek/uzlet\\_inj\]](http://www.szt.hu/cikkek/uzlet_inj)



olyan online eszközök, amelyekkel az utazás egy szegmensét lehet intézni. Nagy-Britanniában gyorsan népszerűek lettek.

A vállalati megrendelők előszeretettel foglalnak helyet a *thetrainline.com* weboldalon keresztül. Míg tavaly az itt eladott jegyek értéke 10 millió font volt, idén az eladások valószínűleg elérik az 50 milliót. A Hotelscene szállodafoglalási ügynökség hasonló sikert ért el az Xtranet online helyfoglalási rendszerével. Ennek egyik oka, hogy a jutalékok 25-50 százalékkal alacsonyabbak az offline helyfoglalásnál. Másik ok, hogy az ügyfelek készek interneten át szállodaszobákat vagy vonatjegyet rendelni, de repülőjegyet már kevésbé, ezért az all-in-one szolgáltatások helyett inkább külön-külön szervezik meg utazásukat. Szemben a repülőjegy-foglalással valószínűleg visszatartó erő, hogy míg egy vonatjegy viszonylag olcsó, egy repülőjegy már jó-

**SZÁMITÁSTECHNIKA**

Alapítva: 1969 Megyei nyomon követés  
HU ISSN: 0237-2637  
Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.  
Felelős kiadó: Hird. Irtván György - hird@idg.hu

Főszerkesztő: Lukács Mária - lma@idg.hu  
Lapozkesztő: Irtván Balázs - irtvan@idg.hu  
Egyes Zoltán - zoltan@idg.hu  
Főmunkatárs: Váncsa István - vancsa@idg.hu  
Számítástechnika Tesztlabor:  
Makk Anikó - makk.aniko@idg.hu

Munkatársak:  
Bóhm Mária - mbohm@idg.hu  
Csalán Sándor - csalan@idg.hu  
Horváth Ádám - adam@idg.hu  
Mozsik Tibor - tibor@idg.hu  
Tranman István - tranman@idg.hu  
Vas Emlék - vas@idg.hu

Tipográfia, hirdetésgrafika: Balázs István - balazs@idg.hu  
Varga László - varga@idg.hu, Végli Ágnes - vegli@idg.hu  
Fotóillusztráció: Fülöp Tamás  
Korrekció: Sz. Erőss Judit - jerdoss@idg.hu

Szerkesztői ügyelet:  
Niczki Judit - jniczki@idg.hu

Szerkesztőség: 1075 Budapest, Madách Imre út 13-14  
Postacím: 1374 Budapest 5. Pf. 578  
Telefon: 577-4374, telefax: 266-4195  
Internet: <http://www.szamitastechnika.hu>

Szerkesztőségünk a kért információkat szeretne gondozni, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését. A *Computerworld-Számítástechnika* és mellékleteiben megjelenő valamennyi cikkel szembeértés vagy írásbeli, minden megjelölés nélkül, publikációs sz. szerző jog van. Bármilyen másodlagos terjesztés, nyilvános vagy írásbeli felhasználás, közzététel a kiadó előzetes engedélyével történhet.

Lapigazgató: Stigtervári József - jstigter@idg.hu

Hirdetésfelvétel:  
IDG Kereskedelmi Iroda - [kerulodo@idg.hu](http://kerulodo@idg.hu)

Hirdetési igazgató: Pócs Ernő - [epocs@idg.hu](mailto:epocs@idg.hu)  
1075 Budapest, Madách Imre út 13-14.  
Lévelek: 1374 Budapest 5. Pf. 578  
Telefon: 577-4316, telefax: 266-4374  
A hirdetésért a Kiadó a legnagyobb körültekintéssel felel, de tartalmáért nem vállalhat felelősséget.

Terjesztés:  
Terjesztési menedzser: Babincz Mónika - [mbabincz@idg.hu](mailto:mbabincz@idg.hu)

1075 Budapest, Madách Imre út 13-14.  
Postacím: 1374 Budapest 5. Pf. 578  
Telefon: 577-4301, telefax: 266-4343  
A lapot a LAPKER Rt. alternatív terjesztők, egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik; megvásárolható az újságosoknál is.  
Egyes számként ára 351 forint.

Előfizetési a kiadó terjesztési osztályán, a postai kézbesítésként, az ország bármely postáján, Budapest a Hírlap Ügyfélszolgálat Iradókámban és a Központi Hírlap Csomagoló (Bp., VIII. ker. Öcsy úr 1., tel.: 06-1-477-4300). További információ: 06-80-444-444; [hirlap@postnet.hu](mailto:hirlap@postnet.hu). Előfizetésben terjeszt: Magyar Posta Rt. Hírlap Üzlet. Előfizetési díj egy évre 14 040 forint, 92 éven: 3020 forint, negyedévre 3510 forint.

Másraki vezető: Birka Imre - [ibirka@idg.hu](mailto:ibirka@idg.hu)  
Telefon: 577-4333

Nyomtat: a MESTERPRINT Kft.  
1191 Budapest, Vár Bolyai ú. 30-32B  
(04-0447)  
Felelős vezető: Lászlóczy György

A *Computerworld-Számítástechnika* az IDG Communications, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadója központosított, a világ legnagyobb több mint 260 kiadói címet meg, ezeket havonta több mint 50 millióan olvassák. Belső hírgyűjtésük, az IDG News Service műveletén az IDG tagvállalati folyamatakon keresztül, Lapunk a MATESZ adtatja.

A szerkesztői ügyelet visszaíratott az

**F-Secure Anti-Virus**  
gyorsan azonosítja, lezárja és eltávolítja a kártékony vírusokat

**Kaspersky Anti-Virus**  
program gondoskodik, leküzdés a 2000 kb., a szoftver

megarccal  
képesíté  
biztonsá  
címre.

**F**  
Partner a biztonságban

2000 Számítástechnika és Szolgáltatás Kft.  
1066 Budapest, Hűvösvölgy út 13. Tel.: 06-1-780-1000, 06-1-770-1000  
Web: [www.fsecure.com](http://www.fsecure.com)



# Mi lesz velünk?

**N**e tessék kétségbeesett kiáltásnak tekinteni ezt a címet, hisz e kérdést akként is lehet értelmezni, hogy hova tart a világ, hova tart Európa és mi lesz velünk, magyarokkal, mondjuk 5 év múlva és azután. Másként feltett kérdés: miként tesszük a dolgunkat? Szerintem, hogy mi lesz velünk, az leginkább rajtunk múlik, meg egy kicsit Európán. Egyfajta magyarázatként: Európa sorsa – ami a versenyképességet illeti – kényszerpályára került azzal, hogy kulong USA és Japán után. Az EU-15-öknek nincs sok választásuk. Gyorsan és mindenáron növelniük kell versenyképességüket.



**Ha a jövőt nézzük, és mondjuk fél évtizednyi távlatban gondolkodunk, akkor – függetlenül a kontinentális viszonyoktól – jelentős változás várható.**

Mindez nekünk lehetőség, mivel a csatlakozó közép- és kelet-európai országok alapjában az európai versenyképességi gond megoldásának kulcsszereplői. A liszaboni célok („2010-re az EU lesz a világ legfejlettebb tudás alapú gazdasága”) irrealisak! Csak akkor lehet valamit elérni, ha Európa azonnal megváltoztatja prioritásait. Az innováció, a tudásintenzív gazdaság a legfontosabb.

Lényegében két terület kivételével Európa elvesztette pozícióját az elmúlt majdné két évtizedben. Ez a kettő: a telekommunikáció és a gyógyszeripar. (Az utóbbi helyzete is rohamosan romlik.) Ami pedig a kommunikációt, pontosabban az infokommunikációt illeti, ezen belül – a koncentrált támadások ellenére – a mobilkommunikáció tartja évtizednyi vezető pozícióját. Elsősorban a skandinávok által vezérelt két technológiai birodalom állja a sarat. Az egyik, minden újkori hibája ellenére tartja kimagasló vezető helyét a „végeken” (mobiltelefon-készülékek és Nokia), a másik elsőpró előnyt szerzett a harmadik generációs mobiltechnológiák infrastruktúráinak piacán (Ericsson). Ha a jövőt nézzük, és mondjuk fél évtizednyi távlatban gondolkodunk, akkor – függetlenül a kontinentális viszonyoktól – jelentős változás várható. Igaz, ezt a változást már évekkel ezelőtt is prognosztizáltuk, mégse jött olyan gyorsan, mint azt gondoltuk. Ennek oka nem az előre tervezés hibája volt, az inkább egy váratlan folyamat megjelenése. Jött a világhoz egy recesszió, amely minden számítást keresztülhúzott. Bár szélesebb volt ez a gazdasági válság – lassan kezdünk róla múlt időben beszélni – de ez elég volt ahhoz, hogy a távokz-

si iparágban is törést okozzon. Nagyon lelassultak a beruházások, csökkent a kockázatvállalási készség, 2-3 év nagyon lassú programokkal telt el, s mindez azt a látszatot keltette, hogy nincs és nem is lesz harmadik generációs (3G) technológia. Merthogy erről a jelentős technológiai előrelépésről volt és van szó. Olyan általános vélemény kezdett kialakulni, hogy a harmadik generációs mobiltechnológia csak blöff! Volt olyan új álláspont is, hogy túl drága, meg olyan is, hogy már megbukott, és egyáltalán nem is fog megvalósulni. Még ma is vannak olyanok, akik időnként ezt hangoztatják, bár tapintható, hogy érveik egyre gyengülnek. Ma már egyértelmű, hogy jön a harmadik generáció! Sőt, már itt van, új színt fog hozni az életünkbe és hatással lesz a mindennapjainkra. Azt hittük eddig, hogy az információs társadalom alappillére az internet, de ma már tudjuk, hogy ez csak az egyik

lába – a másik a mobilitás. Tehát komolyan kell számolni azzal, hogy ma már nem csak egy technológiáról beszélünk, hanem egy komplex kommunikációs rendszerrel, amely átírja a különböző, meglévő kommunikációs struktúrákat az egyén és a társadalom szintjén egyaránt. Mostanra tehát az internet és a mobilitás kart karba öltve alakítja a holnapunkat és holnaputánunkat.

Ennek az évtizednek a második fele arra lesz hivatott, hogy a harmadik generációs mobiltechnológiát hétköznapivá, a frissen megjelent vezetékesszerű kommunikációt pedig éretté tegye. A vezetékesszerű területen nagymértékű hálózati kapacitásnövekedés megy végbe, ami ebben a pillanatban még elképzelhetetlen mennyiségű kényelmi szolgáltatás megjelenését fogja majd magával hozni. Amit már most látni lehet, hogy például nem lesznek videotékák, mert otthon egy gombnyomásra lehet majd TV-műsorokat, filmeket, focimeccseket, Forma-1-es futamokat varázsolni a képernyőre. Számos szolgáltatás másként fog működni, és sok mindenhez másképp fogunk hozzájutni.

Mi lesz velünk? Semmi különös, csupán megy előre a világ. Ha nem követünk el butaságokat, ha nem a szavazatszerzés az elsődleges, ha élünk helyzeti előnyünkkel, ha képesek leszünk felülemelkedni a részérdekeken, ha a professzionális zűrzavar kerekedik felül, ha valóban hihetünk a döntéshozók szavaiban, ha nagyon sokan együtt gondolkodunk, komoly reményünk lehet arra, hogy mi is megyünk előre a világgal, és bizonyos értelemben Európát is – sokadmagunkkal – erre visszük.

FODOR ISTVÁN

## Olvasói levelek

Az alábbi kérdéssel fordulok önökhöz: Spanyolországban az ADSL beindítását követően valószínűleg a Sasser vírus miatt leállt a Windows XP. (Búta módon nem tettem fel tűzfalat.) A gép folyamatosan újraindul. Milyen módon tudnék újra életet lehelni a géphez? Eddig sikertelenül próbálkoztam bootolt CD-re írt F-prot MS-DOS verzióval.

Köszönettel: Szentmáry Tamás

Az új Sharp V602SH-ba beletett extra-funkciók mosolyt csalnak az arcomra. Időjárás-előrejelző, karaoke és kutyaugatás-fordító? Szerintem a japán telefongyártó kicsit elrugaszkodott a talajtól és jobb ötlet hiányában három olyan funkciót tett bele, amely semmire sem használható. Bár célközönségük, a 18–20 éves korosztály biztosan megröhamozza a boltokat az újdonságért. Képzelmük el a helyzetet, hogy kedvencünkkel délután sétálgatunk a parkban és hirtelen ugatni kezd. Erre mi – hogy megtudjuk mi a problémája – az orra elé tesszük a telefont. Jobb esetben meglepődik, rosszabb esetben elrohan, szájában a telefont, játéknak véve azt. („Kell egy új mobil?”) Vagy vegyük például a karoket. Elég humorosan nézne ki, ha valaki az utcán a saját telefonjával énekelne. Igaz, tévére lehet kötni, mondjuk egy házbulli alkalmával, de azt valószínű a mérges szomszédok szakítanak meg, akik nem igazán tolerálnák a kissé hamiskásan, de annál hangosabban éneklő fiatalok hadát. Az időjárás-előrejelzőt már meg se emlitem. Szerintem a telefonok-

nak elsősorban a kommunikációt kell szolgálni, segíteni és nem pedig mindenféle nem túl fontos, de annál nagyobb helyet foglaló funkciókkal teleltüzdélni. De ebből is látszik, hogy kezdenek elfogyni az ötletek, és a telefongyártók csak így tudják megtartani a vásárlókat.

Horváth Réka

Engedjék meg, hogy megköszönjék a TOPCALL és Creative 4U társaságok által szervezett májusi konferencián a CW-Számítástechnika támogatását, szponzorációját, együttműködését. Bizunk abban, hogy kapcsolatunk fennmarad és a sikeres együttműködés a jövőben is folytatódhat. A konferenciával kapcsolatosan megjelent, kollégáik által szerkesztett cikkeket szeretnénk „Lapszemle” címszó alatt a konferencia CD-jén és a weboldalunkon is szerepeltetni. Kérjük, ezt engedélyezzék számunkra. A TOPCALL az egységes kommunikációs megoldások piacának egyik vezető szállítójaként olyan társaságoknak nyújt megoldásokat hazánkban, mint a T-Mobile Magyarország, a MOL vagy a CIB Bank. A jövőben rendszeresen tájékoztatjuk önöket cégünk nemzetközi és hazai eseményeiről, friss referenciáiról és esettanulmányairól.

Karleczyk Enikő Értékesítési vezető  
TOPCALL Magyarország Kft.

KLICK Várjuk véleményét  
www.szt.hu/forum.php

## AKTUÁLIS ÜZLET TECHNOLÓGIA INFORMÁCIÓ

### Következő számunk tartalmából



„Hova ragadtattam én könynyű pennámatul?” II.

Folytatjuk az XML szerkesztő-eszközök ismertetését, most következnek a húsosabb darabok.

Szerző: Vancsa István

### Fókuszban az egészségügyi informatika

Személyre szabott egészség



Barabás Balázs összeállítása

### Fenntartható fejlődés = innováció

Az utóbbi időben egyre több szó esik az innováció támogatásának szükségességéről: a nemzetközi piacon is életképes ötletek felkarolásának módozatairól, s az elengedhetetlen állami szerepvállalásról. Laptársunk, a *Computerwoche* elemzéséből kiderül: Németországban is hasonló gondokkal küszködnek.



Töröcsik Balázs összeállítása

## E SZÁMUNK HIRDETÉSEI (ADS' INDEX)

Dolphin Computer	12. oldal	Humansoft	III. oldal
Icon	14. oldal	Interface	IV. oldal
OKI Systems	17. oldal	Grepton	II. oldal
SAP Hungary	10. oldal	Evolit	IV. oldal
Check Point	19. oldal	MÁV Informatika	II. oldal
Bixpert	11. oldal	Is:Energy	V. oldal
Mail Hungary	12. oldal	ITC-adatbázis	2. oldal
Axis	9. oldal	Tematikus hírlevél	V. oldal
IDC Italy	2. oldal	SMS-apró	6. oldal
Systemend álláshirdetés	5. oldal	DIGITART magazin	27. oldal



# OUTSOURCING SZÁMÍTÁS-TECHNIKA

Nemzetközi informatikai és üzleti hetilap • Alapítva 1969 • www.computerworld.hu

2004. július 20. • XIX. évfolyam 30. szám



A cégeknek minden esetben érdemes megvizsgálniuk, hogy van-e értelme a kihelyezésnek, mivel ha a projekt meg is hiúsul, a cégvezetés mindenképpen profitálhat az informatikai szervezet átvilágításából

## A kihelyezés sem gyógyír minden bajra

A cégvezetés többek között azt várja az informatikai szervezettől, hogy az IT-beruházások által biztosítsa a növekedést és a profitabilitást, folyamatosan növelje az üzleti folyamatok hatékonyságát és javítsa minőségét, növelje a felhasználói elégedettséget, és csökkentse a költségeket. Minderre lehetőség van, ha a vállalat úgy dönt, hogy az informatikai infrastruktúráját vagy egyéb, a fő tevékenységéhez nem kötődő üzleti tevékenységét kihelyezi.

Az outsourcing többféle előnnyel is járhat, például a költségcsökkentés, illetve a költséghatékonyság növelése mellett javulhat a szolgáltatási szint, a likviditási és cash-flow pozíció, valamint hatékonyabb lehet a szoftver- és hardver-eszközállomány szinten tartása. Fontos szem előtt tartani, hogy a célok közül csak egy-kettőnél számíthatnak a cégek egyidejűleg jelentős javulásra, attól függően, hogy a kihelyezési folyamat mire optimalizál – nyilatkozta lapunknak Tordai Balázs tanácsadó, a Meta Group Stratis partnere.

A kihelyezés során azonban a cégek könnyen csapdába kerülhetnek – figyelmeztet a szakember. Ilyen probléma lehet például, ha a pénzügyi vezetők a szállítók előzetes becsléseire hagyatkozva túlságosan nagy meglepetést várnak az outsourcingtól.

Az ügyfél ebben az esetben kudarcnak tartja a kihelyezési projektet, mert a felső vezetés elvárásai hibásak voltak, és emiatt az IT-szervezet elvesztette a hitelességét.

Tordai Balázs megerősítette: a sikert legálább annyira befolyásolja annak felső vezetők megítélése, mint az elért eredmény.

Hasonlóan kínos helyzetbe kerülhet az az ügyfél, aki úgy gondolja, hogy a pályázati kiírás, értékelés és versenyztetés késlelteti az outsourcing projektet. A kihelyezés ugyan gyorsan megtörténhet, de ilyen esetben akár az is előfordulhat, hogy a piaci árnál 15–20 százalékkal többet kell fizetnie a „hétköznapi” outsourcing szolgáltatásért. Az „erőltetett menet” ezért a tanácsadó szerint csak akkor működhet, ha az IT-szervezet pontosan fogalmazza meg az igényeket, illetve ismeri a piaci árakat.

Tordai Balázs szerint az is gondot okozhat, ha a szolgáltatás kihelyezése után robbanásszerűen növekszik a szolgáltatás iránti igény. A tanácsadó erre azt a példát hozta, amikor egy ügyfél rosszul működő helpdeskjét helyezte ki, amelyet a felhasználók a minősége miatt nem használtak. A kihelyezés előtt a vállalat 8 ezer felhasználója átlagosan havi 7 ezer alkalommal vette igénybe a helpdesket. Az outsourcingot követően a szállító által üzemeltetett helpdesket egyre több felhasználó kezdte hívni, s a hívások száma havi 11 ezerre nőtt; a többelthívásokat pedig a szállító kiírtette. Számolni kell tehát azzal, hogy az outsourcing költségei a becsült használati igényen alapulnak, tehát ha az igények nőnek, akkor az ár is.

Folytatás a II. oldalon

## Outsourcing a vasútnál

A MÁV Informatika Kft. 1996 novemberében azzal a céllal alakult meg, hogy a MÁV-nak folyamatosan, outsourcing jelleggel adjon informatikai háttérrel, valamint azért, hogy önállóan is megjelenhessen az informatikai piacon. A cég országsszerte mintegy 100 szoftverfejlesztővel dolgozik, 5 milliárd forintot éves árbevételének 80 százaléka a MÁV-tól, míg 20 százaléka egyéb projektekből származik.

A MÁV Informatika Kft. ma mintegy száz alkalmazást működtet a MÁV számára; közülük a legfontosabbak a Szállítás-irányítási Információs Rendszer a maga

1300 munkaállomással, illetve a Gazdálkodásirányítási Információs Rendszer 1500 munkaállomással – választotta kérdésünkre Molnár Sándor, a MÁV Informatika outsourcing üzletágának igazgatója. A tulajdonjog ezen rendszerek esetében a MÁV-ot illeti, míg a működtetésért a MÁV Informatika Kft. felel. A vidéki informatikai központok alkalmazás-szolgáltatást (ASP) is nyújtanak a MÁV Rt. számára. Az ASP-szolgáltatást és a desktop menedzsmentet – kihasználva a 24 órás helpdesk szolgáltatást – a vasútnál működő valamennyi PC-re ki akarják terjeszteni.

## Szolgáltatások házon kívülről

A hazai nagy- és középvállalatok egyre inkább kulcs-tevékenységükre koncentrálnak, hogy a lehető legjobb legyen a hatékonyságuk

A hatékony működéshez korszerű, megbízható informatikai alapkörnyezetre, rendszerekre és alkalmazásokra van szükség. Ez különösen fontos kérdés, ha üzleti szempontból kritikus rendszerekről van szó, mert esetleges leállásuk a cég napi működésében fennakadást, s jökora anyagvesztést okozhat.

Az informatikai rendszerek kialakítása és hatékony, megbízható üzemeltetése nem kis felelősséggel jár: a cégnek megfelelő szakembereket kell alkalmaznia, képeznie és fejlesztenie kell őket, s meg is kell tartania az egyre tapasztaltabb, egyre jobban képzett szakembereket. Emellett el kell végeznie a megfelelő folyamatok kialakításával és a szükséges technikai támogatóeszközök kiválasztásával és beszer-

zésével járó feladatokat. Ezek a munkák többnyire nem függenek össze olyasfajta képességekkel, amelyek erősítik a vállalat stratégiai versenyelőnyét. Érdemes tehát mérlegelni, hogy mely feladatokat kellene mindenképpen belső munkatársaknak ellátniuk, s melyeket lehetne külső szakemberekre bízni.

Belső üzemeltető csapóforrások fenntartani nagyon költséges. S az is baj lehet, hogy ezeknek a munkatársaknak a napi munka mellett nemigen marad idejük az aktuális informatikai változások, fejlődést követni és hasznosítani a munkájukban. Egy néhány fős informatikai csapat főleg a rendszerek üzemeltetéséhez, a felhasználók segítségéhez szükséges napi feladatokat végzi.

Folytatás a II. oldalon

## Gépbérlés közép- és nagyvállalatoknak

A HUMANsoft 1998-ban indította üzemeltetési üzletágát, és ma 45 partnerüknek szolgáltatnak. Az ügyfelek főként multinacionális cégek hazai leányvállalatai, illetve magyar nagyvállalatok – tudtuk meg Dudás Péter üzemeltetési üzletágvezetőtől. A felügyelt munkaállomások száma partnereknél 20 és 1500 között van.

A HUMANsoft a sikeres üzemeltetés kulcsának a megfelelő módszertanra (ITIL) alapozott, jól szervezett folyamatokat tartja, amelynek fontos eleme az ügyfélszolgálat és helpdesk rendszer,

amely hatékony kommunikációt, nyomkövethetőséget és riportolhatóságot tesz lehetővé.

A tavaly bemutatott, közép- és nagyvállalatokat célzó CredIT szolgáltatáscsomaggal a HUMANsoft leveszi partnerei válláról az informatikai eszközök beruházási terheit, és kedvezményes informatikai eszköz tartós bérlési lehetőséget ad.

A gépek bérlete havonta közel 4000 forintba kerül (ez nem tartalmazza az üzemeltetési díjat). A K&H-val közösen kialakított bérlési konstrukció főként a közép- és nagyvállalatok számára lehet előnyös.



www.outsourcing.hu

30103



(Folytatás az 1. oldalról)

Időnként még ezeknek a vállalatoknak is támadnak olyan egyedi problémáik – például hibaelhárítás vagy egy szoftver újabb változatára való áttérés –, amelyekhez házon belül nincs meg a kellő tudás vagy az ezzel járó többletfeladat már nem fér bele a szakemberek idejébe.

Az ilyen problémák megoldására nem éri meg a vállalaton belül foglalkoztatni az ezekhez értő jól képzett szakembereket, mivel azok így nem kamatoztathatják megfelelően a tudásukat. Erre a problémára az lehet a

megoldás, ha közepesen képzett – megfizethető – szakembereink mellett a nem mindennapos feladatok hatékony ellátására külső támogatásról is gondoskodunk, vagy bizonyos feladatkör(ök) betöltésével külső vállalkozókat bízunk meg, s ezzel teljes informatikai funkciókat szervezünk ki.

A kiegészítő rendszertámogatás révén a vállalat belső üzemeltetői mögött egy szolgáltatócsapat áll készenlétben, és szükség esetén – a szerződésben lefektetett válaszdölgel – mozgósítható. A szolgáltató ezzel foglalkozó szakemberei már ismerik az ügyfél

helyi rendszereit, ezért a hibaelhárításba is gyorsan bevonhatók. Több más vállalatnak is dolgozva valószínűleg találkoztak már hasonló problémákkal, s tapasztalataik birtokában hatékonyabban találhatnak megoldást a pillanatnyi problémákra, mint a belső szakemberek. A rendszertámogatási szerződés megkötésekor a cégeknek persze fontos tisztán látniuk az igényeiket, és a szerződésben a helyi várakozásoknak megfelelő szolgáltatást kell meghatározniuk.

A teljes informatikai kiszervezés egyre általánosabb a hazai vállalatok körében, s ennek a kiszervezésnek különböző fejlettségi szintjei vannak. Ebbe a kategóriába sorolható bizonyos esetekben a szakemberek „bérlete”: a vállalat egy-egy kisebb, esetleg időben korlátos feladatra megfelelő tudású és tapasztalatu szakértőt bérel. A kiszervezés legfejlettebb formája azonban az szolgáltatási szint (SLA) alapú üzemeltetési szerződés; azt általában összetett informatikai funkciók ellátására kötik, rendszerint hosszabb távra, több évre. A legfontosabb kérdés azonban az – az outsourcingnak bármelyik típusáról legyen is szó –, hogy milyen szolgáltatót válasszunk. Mivel ezek a szerződések a két félnek hosszú távon válnak igazán előnyössé, azért nem szállítót, hanem partnert érdemes keresni. Figyelembe kell venni továbbá a szolgáltató tapasztalatait, referenciáit, címeit, az ajánlott szakemberek hozzáértését, valamint a vállalat pénzügyi stabilitását is.

CSALA ZSOLT, A GREPTON VEZETŐ TANÁCSADÓJA

## Gyógyír minden bajra?

(Folytatás az 1. oldalról)

A kihelyezési folyamat abban az esetben járhat sikerrel, ha az outsourcing megvalósíthatóságát pontos elvárások mentén vizsgálják, és a különböző opciókhoz kapcsolódva meghatározzák az elsődleges célokat és kockázatokat. A tanácsadó szerint olyan outsourcingszállítót érdemes választani, aki képes és hajlandó arra, hogy teljesítse a vállalat alapvető céljait, emellett pedig az outsourcingszolgáltató menedzselésére is fel kell állítani egy erős csapatot. Tordai Balázs úgy véli: minden esetben érdemes megvizsgálni, hogy van-e értelme a kihelyezésnek, mivel ha az outsourcing meg is hiúsul, a menedzsment abban az esetben is a korábbiaknál több információval rendelkezik majd az IT működéséről. A hazai tapasztalatok szerint, ha egy cégnél döntenek a kihelyezésről, akkor presztízkérdést csinálnak belőle, és még akkor is az outsourcing mellett döntenek, ha az nem feltétlenül a legjobb megoldás. A cégvezetés bármikor – akár közvetlenül az outsourcing-szerződés aláírása előtt is – dönthet arról, hogy folytassa-e vagy sem a projektet.

### ELŐNYÖK HOSSZÚ SORA

*Az Interface Kft. az informatikai piacon eltöltött csaknem 15 éves tapasztalatával minden szempontból megfelelő outsourcing partner Ön és vállalata számára.*

**Amit vállalunk:**

- **Komplett számítástechnikai rendszerek rendelkezésre bocsátása**
- **IBM, Microsoft és Sun szoftverek**
- **Komplett számítástechnikai rendszerek üzemeltetése, támogatása**
- **Eseti vagy folyamatos helyszíni rendszerfelügyelet biztosítása**
- **Egyedi fejlesztési feladatok elvégzése**
- **Oktatás**

**Amit kínálunk:**

- **Szakértelem**
- **Sokéves tapasztalat**
- **Szerződéses garancia**
- **Pontosan definiált, számonkérhető szolgáltatások**
- **Átlátható folyamatok**
- **Tervezhető költségek – különböző pénzügyi konstrukciók**
- **Informatikai eszközök adminisztrációjának egyszerűsödése**

*Figyelmébe ajánljuk egyéb tevékenységünket is, mint*

- **szoftverrendszerek fejlesztése és üzemeltetése,**
- **rendszerintegráció,**
- **IBM (hardver és szoftver), Canon termékek forgalmazása – minősített szállítóként a központosított közbeszerzés keretében is.**

**Részletes információért keressen bennünket!**

**Interface Számítástechnikai Kft.**

1039 Budapest, Árpád u. 64.

Tel.: 453-4211; Fax: 453-4202

e-mail: sales@interface.hu

www.interface.hu





# Bővülő együttműködések

A hazai informatikai outsourcing-piac szép csendesen, lassú átmenettel második korszakába lép. Kialakultak a piac meghatározó szereplői, és az erőforrás-kihelyezés szemlélete kezd közelíteni a realitásokhoz. Ma már a legtöbb cég nem kockázatként, hanem éppen ellenkezőleg, kockázat- és kiadás-csökkentési lehetőségként tekint a különböző outsourcing lehetőségekre. Egyre több vállalkozásban tudatosul, hogy igazán magas szolgáltatási színvonalat vagy magas költségek árán, vagy – ami kevés kivételtől eltekintve azért vonzóbb – külső céget megbízva lehet csak elérni – kezdte piaci körképét *Kasza Tamás*, az egyik legnagyobb hazai informatikai outsourcing cég, a KFKI Csoporthoz tartozó Evolit Rt. szakértője.

Ezzel párhuzamosan, a piaci mozgódásra reagálva az informatikai szolgáltatók is bővítik kínálatukat. Azok, akik korábban „csak” üzemeltetéssel foglalkoztak, egyre gyakrabban kamatoztatják szakértőként is megszerzett ismereteiket. Azok a cégek pedig, amelyek korábban elsősorban tanácsadóként definiálták magukat, mind gyakrabban tévednek át

a „másik térre”, és vállalnak gyakorlati feladatokat.

Kasza Tamás szerint természetesen az említett jelenségnek több oka is van. Az

egyik, hogy az outsourcingot már igénybe vevő ügyfelek többnyire elégedettek a szolgáltatással, és szívesen bővítenék az együttműködés körét. Természetesen el-



## Metodológiai az e-kihelyezés

A piaci folyamatokat az Evolit Rt. szakértője a cég egyik régi ügyfelének példáján keresztül mutatta be. A korábban csak a szerverpark részleges üzemeltetésére létrehozott megállapodás új szakaszban az Evolit Rt. az OVI Rt. munkáját szorosan bekapcsolva, üzemeltetési szakértőként és eszközzel-kezelési tanácsadóként is segít. Az együttműködés az OVI Rt. munkaerő-gazdálkodási stratégiájában is fontos szerepet kap. Ezzel együtt a folyamatos jelenlét igényli feladatokat továbbra is belső alkalmazottak teljesítik, viszont az átlagos terhelés feletti, és főleg az informatikai stratégia átállási projektjeihez szükséges feladatokra szűk munkaerőt az OVI Rt. szolgáltatás formájában szerzi be az Evolit Rt.-től.

ső körben az új feladatokkal is azokat a cégeket bíznák meg szívesen, amelyek már bizonyítottak, amelyekkel kialakult a jó munkakapcsolat. Ezzel a megközelítéssel nemcsak pénz, hanem idő és energia is megtakarítható, mivel nem kell mindent előről magyarázni – hangoztatja az Evolit szakértője.

Egyre több helyen jellemző, hogy a cégek – az új üzletkötések mellett – nagyobb figyelmet fordítanak meglévő partnerkapcsolataik elmélyítésére, és ezt szolgáltatási palettájuk bővítésével is igyekeznek segíteni – összegezte Kasza Tamás.

## OUTSOURCING- A biztos háttér

Modern infrastruktúra

Szakértelem

Szabályozottság

MÁV INFORMATIKA Kft. -  
a sikeres erőforrás-kihelyezés garanciája.



MÁV INFORMATIKA Kft.

Zöld szám: (06-80) 39-9393

www.mavinformatika.hu

## Informatika gondok nélkül!

Nem lehetetlen... Az EVOLIT Informatikai és Szolgáltató Rt. segít megvalósítani IT rendszerei hatékony működtetését!

A KFKI Csoport tagjaként az infokommunikáció működtetési és outsourcing (kiszervezési) megoldásait kínáljuk az alábbi területeken:

- alkalmazás-szolgáltatás, alkalmazás-üzemeltetés,
- felügyeleti szolgáltatások,
- hálózat- és számítógép-üzemeltetés,
- help-desk, service-desk, call-center szolgáltatások HP OpenView ServiceDesk és Remedy támogatással,
- informatikai rendszerek üzemeltetése, BPO,
- szerverpark működtetés,
- telefonrendszerek üzemeltetése

Az ISO 9001:2000 tanúsítvánnyal rendelkező EVOLIT Rt. a felsorolt szolgáltatásokból 2003-ban egymilliárd forintot meghaladó árbevételt ért el.

Az ITIL metodológia legjobb és bevált megoldásait üzletvitelünkben alkalmazzuk és kompetencia-centerként oktadjuk.

Ügyfeleink között az AVIS Magyarország Kft., az EuroControl Kft., a Friesland Rt., a Hoffmann Építőipari Rt., a Magyar Takarékszövetkezeti Bank Rt., az Országos Villamostávvezeték Rt., a Philip Morris Magyarország Kft., a UPC Magyarország Kft., a TVNET Kft. és a Volksbank Rt. is megtalálható.

Ha profi IT működtetőre van szüksége:



KFKI  
CSOPORT

**EVOLIT**

1134 Budapest, Tüzér u. 39-41.  
Tel: 1/236-6700, Fax: 1/236-6701  
www.evolut.hu info@evolut.hu



# Dobogós helyezés a cél Bizalmi játszma



A Deutsche Telekom szándékai szerint Európa legnagyobb integrált telekommunikációs vállalatát szeretnék létrehozni a következő időszakban. A T-csoport tagjainak egységes színre festése ugyan a T-Systems esetében már néhány hónappal korábban megtörtént, de inkább a T-Mobile névváltoztatása hozhatja magával azt, hogy a T-csoport más tagjai, köztük a T-Systems is nagyobb ismertséghez jut - vélekedett Verő András, a T-Systems üzletág-igazgatója.

A Matávval - amely szintén a legnagyobb német távközlési cég tulajdona - kötött megállapodás alapján a T-Systems adja továbbra is a rendszerintegrációs, illetve az outsourcing-szolgáltatásokat, a hálózati szolgáltatásokat azonban a Matávhoz kerülnek.

A T-Systems stratégiai céljai között szerepel, hogy Németországban megtartsa vezető helyét az informatikai outsourcingpiacon, míg Kelet- és Közép-Európában beférhető időn belül, de legkésőbb 2007-ig, az első három között legyen.

Erre minden esély megvan, mivel a hazai outsourcingpiac előbb-utóbb nagyobb sebességre kapcsol: az EU-csatlakozás hatására kemény ársz verseny várható valamennyi szektorban, a drágán működött belső informatikai rendszerek kihelyezése

olcsóbb lesz. A T-Systems fő célja, hogy a T-csoport első számú számítástechnikai szolgáltatójává váljon itthon is, és a hazai piacon dobogós helyre kerüljön. A vezető multinacionális cégek szerződéseinek fele külföldön dől el, ezért a T-Systems bízik abban, hogy a közeljövőben több európai, főleg német cég központja fog úgy dönteni, hogy az a magyar leányvállalataikra is hatással lesz, és őket választják outsourcing-szolgáltatóknak, vagy akár regionális vagy európai, úgynevezett „near-shore” szolgáltatóknak.

A T-Systems a BKV-val kötött szerződéssel lépett be a magyar outsourcingpiacra, majd az ING Biztosítóval kötött megállapodást. Legutóbb a Volánbusz tenderét nyerték el, a szerződés kidolgozása, illetve a rendszer kiépítése folyamatban van.

A T-Systems a közeljövőben azokra a partnerekre koncentrál, amelyeknek már most is rendszerintegrációs szolgáltatásokat adnak - náluk már olyan bizalmi kapcsolatra tettek szert, amely az outsourcing-szolgáltatásokhoz is alapot adhat.



Ha egy cégnél informatikai outsourcing-ról határoznak, akkor a menedzsmentnek a döntés előkészítésétől a bevezetésig végig figyelni kell kísérnie a folyamatot, különben sok bukattal találkozhatja magát szembe. A jó outsourcing-partner segít a döntéshozóknak, hogy pontos képet alkossonak az informatikai kihelyezésről és felmérjék, hogy mely területeket lehet, illetve érdemes kiszervezni - hangsúlyozta Kiss Tibor, az IBM Hungary stratégiai outsourcing menedzsere.

A kihelyezésről döntő cégek a szolgáltatást megrendelhetik olyan szállítótól, akiben teljes mértékben megbíznak, vagy tendert is kiírhatnak az informatikai outsourcing-szolgáltató kiválasztására. Nem mindegy azonban, hogy ki készíti elő a pályázati kiírást, hiszen az outsourcing nem csupán informatikai, hanem pénzügyi, személyzeti kérdéseket is érint. Éppen ezért ha a cég megteheti, érdemes nagy tapasztalattal bíró, független tanácsadó céghez fordulni a tenderezetés előkészítésére. Az ügyfelek rendszerint azt várják az outsourcingtól, hogy olcsóbb legyen a saját üzemeltetésnél, és már a tárgyalások kezdetén árajánlatot

kérnek a potenciális szolgáltatótól. Ugyanakkor előfordul, hogy a cégek nem tudják megmondani, mennyit költenek valójában informatikára a járulékos költségekkel együtt. Lényeges annak meghatározása is, hogy milyen szolgáltatási szintet nyújt a belső informatika. Ezeket a valódi szolgáltatási szinteket megkövetelve a potenciális szállítótól ajánlatuk már könnyebben összehasonlítható a jelenlegi informatikai működéssel.

A szolgáltató könnyebben tud megfelelő felkészültségű informatikai szakembereket és infrastruktúrát adni, mint ha azokat házon belül oldanák meg, elképzelhető azonban, hogy valamilyen ok miatt mégsem érdemes a kihelyezés mellett dönteni. A leendő szolgáltatóknak erre feltétlenül kell hívnia a figyelmet, mert ellenkező esetben elveszítheti a hitelt a jelenlegi és a potenciális ügyfelei körében.

## IT üzemeltetési és tartósbérleti szolgáltatások - Credit

IT rendszerek üzemeltetése hálátlan feladat. A felhasználó gyakran csak akkor veszi tudomásul az őt kiszolgáló infrastruktúra mibenlétéről, ha az munkája elvégzésében akadályozza. Sokan, sokféleképpen közelítik meg a feladatot, a HUMANsoft Kft. Credit elnevezésű informatikai infrastruktúra és üzemeltetés megoldása jelenleg egyedülálló a hazai piacon.

A kiélezett gazdasági körülmények között a költségsökkentés, a hatékonyság növelése, illetve az értéket teremtő informatika lehetnek a versenyben maradás fő összetevői. A cégek egy része fokozatosan ébred rá, hogy általában csak alaptevékenységére képes hatékonyan koncentrálni. Ennek megfelelően az IT outsourcing koncepció lényege abban a vállalatszerkezési elvben rejlik, amely szerint egy cégnek célszerűbb megvásárolnia az informatikai üzemeltetéshez szükséges szakértelmet és szolgáltatásokat egy másik vállalattól abban az esetben, ha az nem tartozik alaptevékenységi körébe.

A kis- és középvállalkozások (KKV) szektor ugyanakkor speciális üzemeltetési problémákkal is küzd, tipikus problémák például, hogy

- az informatikára fordított anyagi források megfelelő minőségű és mennyiségű szakembergárda fenntartására nem elegendők
- nagy az IT szakemberek fluktuációja, amely a cég informatikájának működését időlegesen teljesen megbéníthatja, új szakember felvétele időigényes, ezért költségvonzata jelentős
- az informatikai beruházások ad hoc jellegűek, az üzemeltetés csak a napi gondokkal foglalkozik, a

heterogén rendszerek üzemeltetésre fordított idő jelentős

- az informatika nem proaktív, hanem problémakövető, például vírusátadás esetén a vírusmentesítésre és nem a megelőzésre fókuszál
- nincs tervezett informatikai stratégia, és beruházási terv, a költségek nehezen, vagy egyáltalán nem tervezhetőek.

A KKV részére nyújtott szolgáltatásokban Magyarországon jelentős tapasztalattal bíró HUMANsoft Kft., és az eszközalapú finanszírozási szolgáltatások területén élenjáró Kereskedelmi és Hitelbank Lízingház Rt. közösen dolgozta ki a hazai piacon jelenleg egyedül álló tartósbérleti kölcsönrel egybekötött IT üzemeltetési szolgáltatásomagját a Credit-t, amely a felsorolt problémák mindegyikére megnyugtató megoldást kínál.

A Credit két alapmodulból épül fel. A HUMANsoft Kft. által nyújtott IT üzemeltetési modul teljes körű felhasználó és háttér kiszolgáló oldali üzemeltetést, valamint IT menedzsment szolgáltatásokat tartalmaz. Amennyiben az ügyfél fejleszteni szeretné hardver környezetét, a K&H által biztosított finanszírozási modul szolgáltatásait veheti igénybe. Ebben az esetben a K&H hitelminősítés után (feltétel többek között a 3 éves működési múlt, és az 500 millió Ft feletti éves árbevétel) hitelkeretet bocsát az ügyfél rendelkezésére. Ennek terhére 3 év alatt tetszőleges ütemezésben Dell eszközökhöz juthat tartósbérleti konstrukcióban, amelyeket a HUMANsoft üzemeltet. Az eszközök a 3 év leteltével

automatikusan frissítésre kerülnek az akkori technológiai színvonalnak megfelelő eszközökkel. Ez az ügyfél részére nem jár többletköltséggel.

### A Credit legfontosabb jellemzői

- Szerződésben garantált üzemeltetési szolgáltatási szintek
- Speciális K&H finanszírozási konstrukciók, futamidő végén eszközök „visszavásárlása” gyári háttérrel
- Dell eszközök esetén egyedülállóan kedvező konstrukciók

### Példák számítógép havi bérleti díjakra

Dell Optiplex GX60SD, standard irodai számítógép, 17" monitor, Windows XP Professional	3 580 Ft
Dell Latitude C640 laptop számítógép	7 216 Ft
Dell PowerEdge 1600SC szerver számítógép	9 723 Ft

Az árak adott pénzügyi és a finanszírozási feltételek, és a HUMANsoft által nyújtott üzemeltetési szolgáltatások igénybevétele esetén érvényesek, és az ÁFA-t nem tartalmazzák

### További információ:

G.Nagy János

Tel: (061) 270-7600

E-mail: janos.gnagy@humansoft.hu

Internet: <http://humansoft.hu/kkv/>





**Szeretne  
információhoz  
jutni, fókuszálva  
az Önt érdeklő  
számítástechnikai  
témákra?**

**Iratkozzon fel ingyenes,  
tematikus hírleveleinkre!**

**CW-SZÁMÍTÁSTECHNIKA  
HÍRLEVÉL**

Az elmúlt 24 óra híreit  
tartalmazza  
a CW-Számítástechnika Online  
adatbázisából.

**BIZTONSÁG HÍRLEVÉL**

Egy hét biztonsági, spammel  
és vírusokkal kapcsolatos híreit  
tartalmazza.

**HARDVER HÍRLEVÉL**

Egy hét hardverújdonságairól,  
technológiai és új termékekkel  
kapcsolatos híreiről tudósít.

**TÁVKÖZLÉS HÍRLEVÉL**

Egy hét távközlési,  
mobilszolgáltatók és legújabb  
mobiltermékekkel kapcsolatos  
híreit foglalja össze.

**ENGLISH NEWSLETTER  
HÍRLEVÉL**

Contains the most important  
headline news from the  
american IDG NewsService,  
delivered weekly, on Monday.

Feliratkozás:  
[www.szt.hu/hirlevel](http://www.szt.hu/hirlevel)

COMPUTERWORLD  
**SZÁMÍTÁSTECHNIKA**

**Információ  
első kézből**



**is:energy**

Hungary

## Teljes körű IT-szolgáltató

**Az is:energy Hungary Kft. 1999 óta nemcsak szállítja és telepíti az infor-  
matikai rendszereket, hanem komplex megoldásokat is kínál.**

Ügyfelünkként Önnek nem kell saját informatikai infrastruktúrát fenntartania; az is:energy Hungary Kft. révén magas színvonalú kiszolgálásban részesül. Természetesen lehetőség van a teljes outsourcing mellett a részleges outsourcingra is, amelynek keretében az infor-  
matikai feladatok egy-egy részterületét látjuk el. Call Centerünk és az ország öt telephe-  
lyén – Budapesten, Pécsen, Győrött, Debrecenben és Nagykanizsán – működő 72 fős szer-  
vizcsapatunk folyamatosan megbízóink rendelkezésére áll.

Jelenleg mintegy 4000 számítógépet és több mint 1200 notebookot üzemeltetünk a hozzá  
kapcsolódó nyomtatókkal és egyéb perifériákkal.

### VÁLLALUNK

- PC és desktop outsourcingot, valamint hálózati eszközök és nyomtatók üzemeltetését;
- Internet-, intranet – és webfejlesztést;
- Novell hálózat és Exchange szerver üzemeltetését.

Rendelkezünk Microsoft EAS szerződéssel, mobil irodai megoldásokat, valamint ADSL,  
VPN, GPRS és GPS szolgáltatásokat nyújtunk.

Ezen kívül mentés-helyreállítást végzünk, szerverkarbantartást-, és üzemeltetést, hardver,  
szoftver valamint PC, notebook, printer, PDA és egyéb perifériák beszállítását.

1011 Budapest, Corvin tér 10.

Tel.: +36 (1) 487-8200

fax: 487-8201

<http://www.is-energy.hu>

[info@is-energy.hu](mailto:info@is-energy.hu)





# A kreatív magazin

A DIGITART #9 tartalmából:

## Attrakció

- › Miért kell nekünk Corel?
- › Hamisíts Photoshoppal!
- › Drupa 2004 kiállítás

## Újdonságok

- › DiALTA Color CF5001

## Háttér

- › A 3D képgenerálás komplexitása
- › Rendezvény-animáció a forradalom jegyében

## Mac-rovat

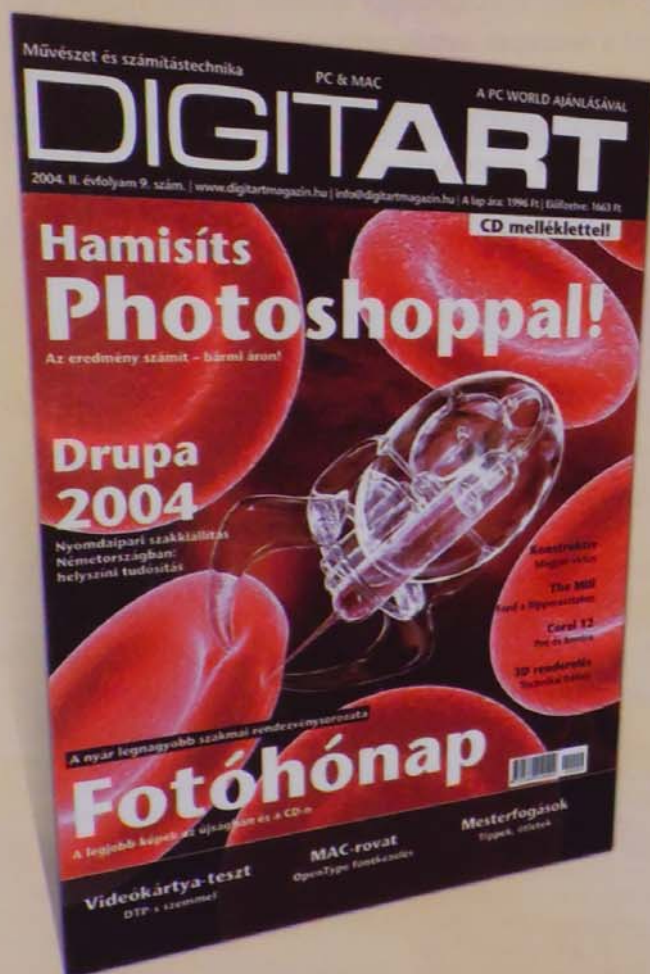
- › OpenType alapok Mac-en

## Trükkök

- › Valóság-hú szemtextúra rajzolása Photoshoppal
- › RealFlow 2.5

## CD-melléklet

- › Ingyenesen felhasználható textúrák
- › Ingyenes segédprogramok



Művészet és számítástechnika  
**DIGITART**  
MAC & PC

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

**Keresse az újságárusoknál!**