

Windows Longhorn béta

A Microsoft új ütemterve szerint a következő asztali operációs rendszer – a Longhorn – első teljes tesztverzióját, a béta 1-est már idén júniusban megkaphatják a fejlesztők. A vállalat korábbi bejelentése szerint az első bétát az idei év végére szánták, a belső tervek azonban mindig is az év közepét célozták meg. A termék végleges változatát a jövő év második fél-

évben várhatjuk. *John Montgomery*, a Microsoft fejlesztői ágának vezetője, egy VSLive interjúban a következőket mondta: „Lesz béta 1-es Longhorn... és még az idei év első felében. A termék főképp fejlesztőknek szánjuk, de számítunk rá, hogy az IT-részlegek is megvizsgálják majd, hogy mi van és mi nincs benne.”

(Folytatás a 8. oldalon)

A mobilitás jegyében

Hatodik alkalommal rendezte meg a CEBC (Central European Business Centre) a Főinformatikus Találkozót. *Sere Péter*, az Informatikai és Hírközlési Minisztérium szakértője a szélessávú fejlesztéspolitikai makrogazdasági hatásairól számolt be. Az internet elterjedését ma öt tényező korlátozza: a hozzáférés, a motiváció, a tartalom, a biztonság és a képzettség. A lényeg egyébként elsősorban nem az, hogy pillanatnyilag hol tart a szélessávú hozzáférés aránya, hanem az, hogy folyamatos legyen a növekedés potenciálja. *Sere Péter* elmondta: a szélessávú fejlesztések egyik legfontosabb hatása a termelékenység és a hatékonyság növekedésében mutatkozik nemzetgazdasági szinten, valamint a tranzakciós költségek



csökkenésében. A széles sáv hozzájárul továbbá a beruházási ráta növekedéséhez a magán- és közösségi szektorokban, és fokozza a munkaerő és a tőke iránti keresletet. A foglalkoztatási hatás az államigazgatásban negatív, hiszen a hivatali adminisztráció elektronizálása racionalizálással, belső átszervezéssel jár, ami bizonyos mértékig munkahelyek megszüntését eredményezi. Összességében azonban a széles sávnak növekedési és termelékenységi előnyei vannak. Az eKormányzat és az eKereskedelem révén korábban nem ismert szolgáltatások és termékek jelennek meg. A makrogazdasági hatások tehát kedvezőek, a negatív hatások kezelhetők – foglalta össze *Sere Péter*.

(Folytatás a 4. oldalon)

Hírközlés 2005

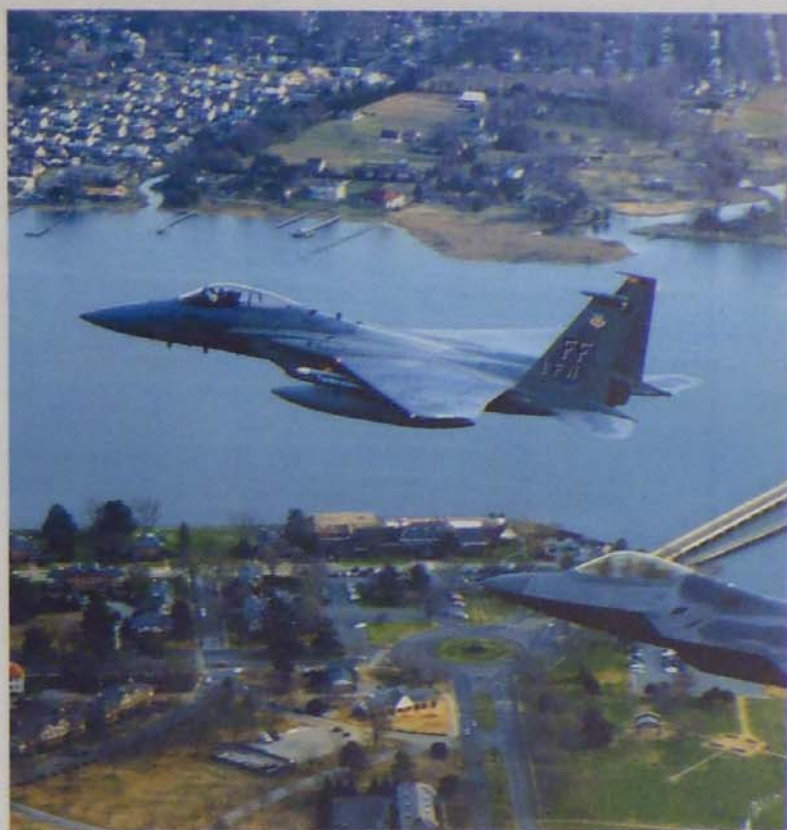
Hírközlés 2005 – A versenyképességtől a WiMaxig címmel rendezett konferenciát a Central European Business Centre (CEBC) 2005. február 24-én a Corinthia Grand Hotel Royalban. Az eseményen *Kóka János* gazdasági miniszter is részt vett.

Both Vilmos, a Telkes Tanácsadó Rt. vezérigazgatója elmondta, hogy a széles sáv ma már meghatározó a versenyképesség szempontjából, s az a gazdaság lesz

eredményesebb, amelyik jobban tud élni ezzel a lehetőséggel. Éppen ezért a broadband a nemzeti politikában, valamint a nemzetközi szervezetek (OECD, Világbank, Európai Unió) ajánlásaiban is igen fontossá vált.

Bartolits István, a Nemzeti Hírközlési Hatóság (NHH) osztályvezetője szerint 2007-re a cégek hozzáfetőleg 43 százaléka fog VoIP-ot használni. 2009-re 12,1 millió amerikai háztartásban lesz VoIP és 2008-ban a VoIP-alkalmazásokat szolgáló cégek forgalma Nyugat-Európában már eléri a 6,4 milliárd eurót.

MUNKATÁRSUNKTÓL



Ugrás a jövőbe

Ma már szinte természetes, hogy a tévé- és hírcsatornák egyenes adásban közvetítik a különböző háborús eseményeket.

Összeállításunk a modern haditechnikáról s a hadviselésben alkalmazott hírközlési eszközökről szól (Gikkünk a 20. oldalon)

Igazságosabb országért

Gyuresány Ferenc miniszterelnök az Informatikai és Hírközlési Minisztériumba látogatott. A kormányfő a tárca vezetőivel folytatott találkozó után arra biztatta őket, hogy kezdeményezzék a magyar modernizációhoz szükséges változásokat, mivel annak legfőbb hajtóereje az infokommunikáció.

A miniszterelnök kifejtette, hogy az infokommunikációs technológia szolgálja a versenyképességet és a felzárkó-

zást, egy igazságosabb ország megteremtését; elviszi a tudást, a világhoz való bekapcsolódás képességét oda, ahol az addig korlátozott volt.

A megbeszélésen elhangzott: a miniszterelnök szeretné, ha 2006 végéig minden második állampolgár internetezne és fontosabbá válnának a felhasználók. *Kovács Kálmán* miniszter szerint az infokommunikáció most még nagyobb hangsúlyt kap.



ARA: 351 FT

MEGHÍVÓ

**„Digitális társadalom - a XXI. század infokommunikációs kihívásai” rendezvénytársaságunk keretében
a CW-Számítástechnika informatikai és üzleti hetilap**

**„INFORMÁCIÓVÉDELEM 2005 -
Invázió a neten: SP@M, vírusok, férgek, kémek!!!”**

címmel szakmai konferenciát és workshopot rendez.

**Időpont: 2005. március 29., kedd
Helyszín: Corner Rendezvényközpont
(1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12.)**

A Kiadó ezúttal is lehetővé teszi, hogy az Ön cége partnerként vegyen részt a konferencián,
és a rendezvény témáihoz kapcsolódóan bemutathassa termékeit, szolgáltatásait.

A rendezvényen szakértő előadók avatják be a hallgatóságot a hálózatvédelem aktuális kérdéseibe
és azon eljárásokba, melyek segítséget nyújthatnak az interneten egyre növekvő számban terjedő
veszélyes és kártékony behatók ellen.

Tervezett témáink

a spam működési mechanizmusa • kéretlen levelek: a spam hatékony szűrése
a spam jogi vonatkozásai • vírusok a spamküldés szolgálatában
phishing: online csalások vírusvédelmi technológia, eljárások • szoftvergyártók a vírusírók ellen
szoftverhibák kezelése, javítása vírusok mobilkészülékeken • hardveres védelmi eljárások
VPN, a virtuális magánhálózatok biztonsága
integrált védelmi megoldás: antivírus, tűzfal, IDS, spyware/adware
outsourcés megoldások és veszélyeik • sérülékenységelemzés
IT-biztonság: monitoring, központilag vezérelt frissítés
hálózatvédelem: egységes vagy szegmentált megoldások
WLAN, a potenciális veszélyforrás • digitális aláírás, tanúsítványok

Célcsoport

IT-vezetők, informatikai döntéshozók, rendszergazdák, informatikusok

A rendezvény kommunikációja

A konferencia témájához közvetlenül kapcsolódva a CW-Számítástechnika hetilap összefoglalót
jelentet meg, az esemény időpontjához igazítva.

Az esemény hirdetései megjelennek a CW-Számítástechnika, valamint a PC World magazin
nyomtatott oldalain, a www.computerworld.hu, a www.pcworld.hu oldalakon és a konferencia
hivatalos – www.cio.hu – honlapján, továbbá a Kiadó online hírleveleiben,
közel 250 000 olvasóhoz eljutva.

A rendezvény minden regisztrált résztvevője negyedéves (átruházható)
CW-Számítástechnika előfizetést kap ajándékba.

AKTUÁLIS

- 4 **A mobilitás jegyében**
Barabás Balázs



- 4 **Növekszik a HUMANsoft**
Trautmann Balázs
- 4 **Mi történik a héten?**
- 4 **Tőzsdehírek**
- 5 **Novell a LinuxWorldön**
Vass Enikő
- 5 **IVSZ-sarok**
- 5 **SAP kutatás-fejlesztési központ Magyarországon**
Munkatársunktól
- 5 **Új Opteron alapú HP-gépek**
Horváth Ádám
- 6 **A pénzügyi áttörés éve**
Munkatársunktól
- 6 **Longhorn béta – júniusban**
Horváth Ádám



- 6 **Új Western Digital merevlemezek**
Munkatársunktól
- 7 **GSM-R a biztonságért**
Munkatársunktól
- 7 **Rekord árbevétel, növekvő eredmény**
- 7 **DataHome két helyszínen**
Bán Zsuzsa
- 8 **CRM-rendszerek a kvv-szektorban**

ÜZLET

- 9 **Az első fizetésre alkalmas mobil**
- 9 **Befektetési levélszemét-áradat**
- 9 **Növekvő Antenna-csoport**
- 9 **Processzoridő-tőzsde**
- 10 **A magánlevelezés rontja a termelékenységét**
Munkatársunktól
- 11 **Ügyfélkezelés a távközlésben**
Árokszállási Gábor
- 11 **Egységes ügyfélkezelő rendszer**
- 12 **CRM-rendszer az oktatásban**
Csórián Sándor
- 13 **UPC: jött, látják, győz...?**
Vass Enikő
- 13 **DataPhone: mindent egy csomagban!**
Barabás Balázs
- 13 **Bankom, bankom, mondd meg nekem...**
- 14 **Hewlett-Packard: beszéljessünk interneten**
Vass Enikő
- 14 **Hangháló**
Munkatársunktól

TECHNOLÓGIA FÓKUSZ

- 15 **Lassuló bővülés**
- 15 **Egy nap alatt 12 javítás**
- 15 **A féreg is keres**
- 15 **Csak Intel CPU-val**
- 16 **Számít a méret**
Csórián Sándor



- 18 **A CheckVir tesztlabor jelenti...**
Leitold Ferenc
- 20 **Fókuszban Ugrás a jövőbe**
- 20 **Kiszivárogatott információ**
- 21 **Robotkeringő**
- 21 **Gyakorlat a város fölött**
- 22 **Honnan lősz te kis nyulacska?**
Összeállította:
Trautmann Balázs

- 23 **Tolvaj DJ**
- 23 **Mobilok: a zene éve**
- 23 **Nézzük a zsebeket**
- 23 **Oscar elektronikaért**
- 24 **A zöld kártya vége**
2005-től nem kell zöld kártya a Német Szövetségi Köztársaságban a külföldi munkavállalóknak. Az új jogszabály szerint azoktól a külföldiektől, akik munkavállalás céljából akarnak bevándorolni, ugyanolyan magas IT-képzettséget várnak el, mint régen a zöld kártya idejében
Ina Hönicke
- 25 **Számítástechnika a művészetben**
Tudósítás a Digitális Társadalom konferenciáról
Mozsik Tibor-Töröcsik Balázs-Vass Enikő
- 26 **Vendégvélemény**
Menjünk a CeBIT-re!
Stewart Oldroyd
- 26 **Olvasói levelek**
- 26 **Előzetes**

ONLINE

WWW.SZT.HU

A VILÁG FOLYAMATOS LÉZERE

Technológia

Az Intel a hagyományos szilícium alapú eljárások alkalmazásával megalkotta a világ első, folyamatos hullámokat generáló szilícium alapú lézereit. Ez a technológia elősegítheti az alacsony költségű, lézerek, optikai eszközök elterjedését. szt.hu/cikkek/lezer

KALÓZELLENES AKCIÓN

Jogi esetek

A Microsoft kemény támadásra készül a licenccel nem rendelkező ausztrál szolgáltatók ellen. A szoftveróriás már ki is jelölte az első ausztráliai viszonteladót, amelytől a megfelelő licenc nélküli üzemelő szolgáltatók felkutatásában vár segítséget. szt.hu/cikkek/kaloze

JAPÁNBÓL KIVONJÁK A CLIÉT

Hardver

A Sony végérvényesen kivonja Clié szériájú PDA-t a japán piacról. Ezt a lépést közel nyolc hónappal azután tette meg a cég, hogy jelezte: a Tokióban először 2000 közepén bemutatott eszközt nem kívánja tovább a tengerentúlon értékesíteni. A Sony kivonulása egyben azt is jelenti, hogy egyetlen gyártó sem fog Palm OS alapú PDA-t felkínálni a japán piacon. szt.hu/cikkek/kivon



ÚJ 64 BITES PROCESSZOROK

Hardver

Öt új, asztali gépekhez szánt 64 bites processzort mutatott be az Intel Corporation. Ha a 925/915 Express lapkakészlet-család tagjaival együtt használják az új processzorokat, azok jelentősen megnövelik a számítógépes platformok teljesítményét. szt.hu/cikkek/intel64

CSINOS KIS FÉNYKÉPEZŐGÉP

Hardver

Az ImpressCam bejelentette új termékét, a hitelkártya méretű MiniCam digitális fényképezőgépet. Csinos kis ékszer – mondhatnánk –, de alaposabban megvizsgálva az ultrakompakt fényképezőt, nem csupán tetszetős külseje, hanem műszaki megoldásai miatt is büszke lehet rá tulajdonosa. szt.hu/cikkek/minicam

ISMÉT BÖNGÉSZŐK HÁBORÚJA

Világháló

Folytatódik a böngészők háborúja. Úgy tűnhetett, a Microsoft nyeresre áll, de ellenfelei támadásba lendültek. Érkezik az új Firefox, hamarosan itt a hamvaiból feléledt Netscape 8, a Microsoft pedig lázasan készíti az Internet Explorer 7-et. szt.hu/cikkek/bonghab



Iratkozzon fel tematikus hírleveleinkre!

www.szt.hu/hirlevel.php

A mobilitás jegyében

(Folytatás az 1. oldalról)

Haraszi Attila, a Hewlett-Packard Magyarország Kft. üzletágvezetője, a vezeték nélküli adatátviteli megoldásokat tekintette át. Mint mondta, a közhiedelemmel ellentétben a wireless-megoldások nem ma születtek, már 1993-ban léteztek ilyen technológiák. Ma a piacot két hatás formálja: a hajtó- és a visszahúzó erő. Az előbbi főbb tényezői a felhasználói elégedettség, az alkalmazotti hatékonyság, a csökkenő költségek és a gyors hozzáférés. Az utóbbihoz tartozik, hogy gyakorlatilag nem lehet megtérülést (ROI-t) számolni, a szabványok nem egységesek, erősek a biztonsággal szembeni félelmek és általában nincs vállalati stratégia ezen a területen. A piac álláspontja jelenleg az, hogy várjunk, amíg valaki megoldja: valaki majd ügyis kiszámolja a megtérülést,

logia irányába mutat, hanem inkább „kevert” lesz, vagyis több megoldásból épül majd fel, ezek a WLAN és az MBWA (WiMAX).

A mobil IT terén rendkívüli fontosságú az információ épsége – erről adott áttekintést Gombás László, a Symantec szakértője. Amikor egy vállalat a biztonságra fordított költségeket mérlegeli, három szempontot kell figyelembe vennie: mekkora kockázatot tud tolerálni a vállalat; mik azok a fő prioritások, amelyeket mindenképpen teljesíteni kell, hogy a vállalat kockázata kezelhető legyen; mi az, ami még elviselhető hátrány a tolerált kockázat fényében.

A Symantec négy területen biztosítja az információ biztonságát – mondta Gombás László. – A figyelmeztetés révén a vállalat idejében értesül a bekövetkező fenyegetésekről; a menedzement konzisztenciát és kontrollt jelent az egész informatikai rendszer és biztonság felett; a védelem megjelenik a munkaállomáson, az átjárónál és a szervernél is; a válasz felkészülés a támadásra, illetve a támadás után a veszteség elhárítására. A digitális felelős azonosítást ismertette a közönségnek Gautier Tamás, a SaveAs Kft. ügyvezető igazgatója. Mint mondta, az adatszivárgás megtörténhet nyílt hálózatok felé, mobil eszközökön és papíron is. Az EagleEye technológia révén létezik megoldás a vállalati dokumentumok védelmére. Ennek alapelvei: a naplózás, az egyes műveletek tiltása és a kontroll.

Ami a mobiltechnológia jövőjét illeti, ennek egyik fontos jelemlénye lesz a helyhez kötöttség végleges megszűnése – mondta Szabó Gábor, a Pannon GSM fejlesztési igazgatója. A szolgáltatók előtt ugyanakkor még sok feladat áll, például az, hogy folytassák a beruházásokat. Az informatika szerepe ezen a területen, hogy támogassa a mobil megoldásokat, mert ezek hatékonyabbak a hagyományosoknál és nem utolsósorban: készüljön fel a teljes mobilitásra.

BARABÁS BALÁZS



egyesíti a szabványokat stb. A kérdés az, hogy járható-e ez az út – fogalmazott Haraszi Attila. A válasz erre egyértelműen nem, és erre több nemzetközi példa is van. Valaki előbb-utóbb megtalálja a(z) általában egyszerű és kezenfekvő) megoldásokat, és megelőz bennünket.

A technológiai irányok ma azt mutatják, hogy három fő szabványcsalád alakul ki: a Personal Area Network (például a Bluetooth), a Local Area Network (LAN, IEEE 802.11) és a Wide Area Network (WAN – EDGE, WCDMA stb.). A harmadik generációs mobiltechnológia kapcsán úgy tűnik, hogy ez nem egyetlen „vegyszer” techno-

A rendszerezettség előnyei

Az IBM Magyarország és az Aktiv Rekord Szoftverrendszerek Kft. közösen szervezett előadást, amelyben a dokumentumkezelés területével foglalkozott. A február 24-i rendezvényen szakértők mutatták be az IBM DB2 Content Manager Express Edition alkalmazáscsomagot az érdeklődő cégvezetőknek és informatikusoknak. Bartha Tamás, az IBM képviselője elmondta: a könnyen, gyorsan telepíthető Express változatot elsősorban a kis- és közepes méretű vállalatoknak ajánlják, mivel nekik fontos szempont a költséghatékonyság és a gyors használatbavétel lehetősége. A céghez számos forrásból érkehetnek

adatok, dokumentációk. Az üzleti tartalomtárnak ezért kezelnie kell az elektronikus leveleket, a hagyományos telefonhívásokat, az irodai, általános dokumentumokat, riportokat. Ez nemcsak a biztonságos tárolást jelenti, hanem azt is, hogy más alkalmazások számára is elérhető legyen. Az IBM tartalomkezelő rendszerének Express változata, amelynek alapját és funkcióit a Content Manager adja, ezt is megvalósítja. Az Express változat bizonyos hardver- és tárolókezelési megközelítéssel érkezik, de egy kis- vagy közepes méretű vállalkozás valamennyi igényének megfelel.

ÜZLETI EREDMÉNYEK

Növekszik a HUMANSOFT

Több mint egymillió forinttal növelte árbevételét a HUMANSOFT – jelentették be a cég vezetői új budapesti székházukban.

A cég húsz százalékkal, 6,6 milliárd forintba növelte forgalmát és 26 százalékkal nőtt az amortizáció nélküli eredmény is, amely így elérte a 300 millió forintot. Az informatikai szolgáltatások területén a HUMANSOFT 46 százalékos árbevétel-növekedést ért el az előző évhez képest. Bővült a cégstruktúra is: az Axapta vállalatirányítási rendszer értékesítésére külön üzletágot alapítottak.

A HUMANSOFT továbbra is a legnagyobb magyarországi Dell-disztribútor: a cég adatai szerint a második helyezett teljesítményének háromszorosát érték el a tavalyi év során. A cégnek a Dell termékcsoporton belül továbbra is a nagyvállalati adattároló és szervermegoldások a legfontosabbak. Illés Antal, a HUMANSOFT ügyvezetője lapunknak elmondta: az idei évben is várhatóan tovább növekszik a noteszgépek eladása, és ezután is hangsúlyos terület marad a vállalati biztonság, illetve a kis- és középvállalatoknak szánt vállalatirányítási rendszerek szegmense.

TRAUTMANN BALÁZS

KLICK Bővebb információk
www.humansoft.hu

TŐZSDEHÍREK

február 18–24.

Hosszú hetek folyamatos erősödése után csökkenéssel zárult a hét a Budapesti Értéktőzsdén. A negyedéves gyorsjelentések nemcsak az árfolyamokat, hanem az elemzői várakozásokat is módosították. A múlt héten csütörtökig csökkent a Matáv árfolyama, pedig az előző héten még az általánosan kedvező piaci hangulat és a csökkenő kamatszint miatt az ilyen, magasabb osztalékot fizető társaságokat kedvezően ítélték meg a befektetők, és ezért még emelkedett is az árfolyam. A vezető részvényeket sokan adták el, mert kihasználták a korábbi árfolyam-növekedésből adódó profit-szerzés lehetőségét. A közepes nagyságú cégek papírjai a héten jobb teljesítményt nyújtottak a blue-chipeknél, vagyis a legnagyobb társasá-

A távközlési és IT-cégek árfolyamváltozása a BET-en

2004. 02. 24.	Vált. 3 hó	Vált. 1 hét	Érték
BUX	24,5%	0,4%	17 555
BUMIX	22,0%	2,4%	1 543
Antenna Hungária	14,4%	3,4%	4 400 Ft
econet	-1,0%	1,0%	98 Ft
Freesoft	16,7%	0,0%	2 100 Ft
Graphisoft	20,8%	-0,1%	1 600 Ft
Matáv	17,1%	-0,8%	913 Ft
Synergion	60,2%	-0,4%	516 Ft

Forrás: portfolio.hu

MI TÖRTÉNIK A HÉTEN?

MÁRCIUS 1. Informatikai beruházások előkészítése címmel szakmai rendezvény Budapesten

Információ: www.ifua.hu

MÁRCIUS 1–2. Távközlés-technológia – Optikai hírközlés és szélessávú technológiák a jövőorientált távközlésben címmel szakmai tanácskozás Budapesten

Információ: www.iir-hungary.hu

MÁRCIUS 1–3. METAmorphosis 2005 – konferencia és bemutató San Franciscóban

Információ: www.metagroup.com

MÁRCIUS 2. IBM szakmai rendezvény Budapesten

Információ: www.ibm.hu

MÁRCIUS 3. IDC-roadshow Varsóban

Információ: www.idc-cema.com

MÁRCIUS 3. Egyedi alkalmazások vírusmentes környezetben Lotus alapokon – szakmai rendezvény Budapesten

Információ: www.ibm.com

MÁRCIUS 4. IBM-bemutató Sopronban

Információ: www.ibm.com

MÁRCIUS 7–11. Netacademia rendezvénye Budapesten

Információ: www.netacademia.net

MÁRCIUS 8. Mobility and Telecom Convergence címmel szakmai rendezvény Lisszabonban

Információ: www.idc.com

MÁRCIUS 8. IDC szakmai fórum Washingtonban

Információ: www.idc.com

Bővebb információ: www.szt.hu/esemenyek

Portfolio.hu
ONLINE GAZDASÁGI ÚJSÁG

gokénál. Az Antenna Hungária részvényei a privátizáció esetleges késésének híre ellenére is erősödni tudtak, méghozzá négy éve nem látott csúcsra. A kisebb papírok piacán az econet.hu részvényei könnyelhették el a legnagyobb erősödést az elmúlt héten. A társaság vezérigazgatója további akvizíciókat tervez, és elképzelhetőnek tart egy újabb tőkeemlést. A Synergion piacára az Erste Bankkal kötött szerződés híre hozott lendületet, de a gyors nyereség reményében gyorsan túl is adtak a papírokon. Az előző két hónap során számottevően felértékelődő Graphisoft az amerikai versenytárs Autodesk kiváló negyedéves gyorsjelentése ellenére sem tudott jelentősebb mértékben tovább erősödni, pedig ez arra mutat, hogy kedvezőek a piaci kilátások. Európában a távközlési társaságok részvényeinek többsége meglehetősen gyenge garapodással tudhatja maga mögött a hetet. Amerikában egyik szektor sem mozdult el jelentősen: a nyertesek közé tartozott a távközlés, míg a technológia reprezentánsai mérsékelt gyengülést mutattak. Befektetői tipp: érdemes odafigyelni a Matávra, hiszen ahogy csökkennek a kamatok, úgy értékelődik fel egy részvényenként 80 forint körül osztalék lehetősége.

KONFERENCIA

Novell a LinuxWorldön

A bostoni LinuxWorld konferencián a Novell ismertette jelenlegi megoldásait és további fejlesztési terveit. A rendezvényen bejelentették, hogy a SUSE LINUX Enterprise Server kódjára építve, a vállalatok informatikai rendszerei tovább terjeszkednek az adatközpontok felé.

A Novell adatközpont stratégiája azon alapul, hogy biztosítja az üzleti szempontból kritikus jelentőségű alkalmazások, például a vállalati erőforrás-tervezés (enterprise resource planning - ERP), az ügyfélkapcsolatok kezelése (customer relationship management - CRM) és az ellátási lánc kezelése (supply chain management - SCM) megoldásokat.

Unixról Linuxra való átmenésének technológiai alapját.

A konferencián az IBM-mel közösen azt is bejelentették, hogy a SUSE LINUX Enterprise Server 9 több új biztonsági tanúsítványt szerzett, amelyek jelentős mértékben felgyorsítják a Linux bevezetését a kulcsfontosságú feladatkörökben a kormányzatoknál és kormányzati hivataloknál. A két vállalat megszerezte az Amerikai Egyesült Államok Védelmi Minisztériumának Common Operating Environment (általános működési környezet) tanúsítványát is, amely bizonyítja, hogy a Defense Information Systems Agency megfelel a katonai informatikában használt termékekre vonatkozó követelményeknek. Az IBM eSereven futó Novell SUSE LINUX Enterprise Server 9 a Common Criteria for Information Security Evaluation értékelésén pedig - a Linux szerverek között elsőként - CAPP/EAL4+ minősítést szerzett.

MUNKATÁRSUNKTÓL

KLIKK Bővebb információk
www.novell.hu



BERUHÁZÁS

SAP kutatás-fejlesztési központ Magyarországon

A kutatás-fejlesztés alapvető szerepet játszik az SAP életében, hiszen az innováció a siker mozgatórugója - mondta Claus Heinrich, az SAP igazgatótanácsának tagja, amikor bejelentette, hogy a világ egyik legnagyobb rendszerfejlesztő cége K+F központot telepít Magyarországra. A budapesti lesz az SAP harmadik európai K+F laboratóriuma, világviszonylatban pedig a fejlesztési hálózat „agytrösztjeként”

a 10. Az SAP évente mintegy 1 milliárd eurót költ kutatási-fejlesztési célokra; az összeg nagyságrendjét jól példázza, hogy a magyar kutatás-fejlesztésre összesen 0,75 milliárd jut ebben az évben. Ezt az adatot már Kóka János gazdasági és köz-

lekedési miniszter hozta nyilvánosságra, érzékeltetve, hogy ez a beruházás milyen jelentős lépés a tudásipar fejlesztésében.

Kóka János azt is hangsúlyozta, hogy a hazai befektetésösztönzési struktúráj jók, csak ezt a szabályozást korábban nem működötték megfelelően. Az állami előírásokat módosítani kellett ahhoz, hogy ne csupán a zöldmezős, nagy területet elfoglaló és egyszerre több száz betanított munk-

kást foglalkoztató beruházások kapjanak támogatást, hanem a legmagasabb tudásintézet igénylő befektetések is. Az SAP K+F központjában most 50-en, 2006-ban pedig 300-an dolgoznak majd.

BÁN ZSUSZA

ONLINE

BŐVEBBEN

www.sap.hu
www.sap.com

Az SAP 2004 évi hazai üzleti adatairól

A cég üzleti eredménye 77 százalékot növekedett. A bevétel a múlt évi 243 140 000 forintról 429 212 000 forintra emelkedett, ezzel szemben az összárbevétel 8 százalékos csökkenést szenvedett. A szoftverüzletág a 2003-as 4 511 843 000 forintról a 2004-es 4 350 714 000 forintra (4 százalékkal) csökkent. Vahl Tamás, az SAP Hungary Kft. ügyvezető igazgatója így értékelte

a hazai eredményeket: „Nem zártunk jó évet; árbevételünk a tavalyi évhez képest csökkent. 2004 elején szembesültünk azzal a ténnyel, hogy egy nagy projekt elvesztettünk, és ezért az egész tavalyi üzleti évben futottunk magunk után. Sajnos a gyakorlatban is bizonyosodott, hogy nagy megrendeléseket nem lehet rövid idő alatt realizálni.”

IVSZ-SAROK

NFT II. – Beszéljünk róla!

Az IVSZ 2005. március 1-jén (kedden) 18.00 órai kezdettel rendezi 7. IVSZ-klubestjét. Az est programja: a II. Nemzeti Fejlesztési Terv lehetőségeinek továbbgondolása – kötetlen beszélgetés a Mozaik étteremben (VIII., Rákóczi út 26.).

A Nemzeti Fejlesztési Terv 2007–2013 közötti második szakaszának prioritásai között kiemelt helyet kell elfoglalnia az informatikának, a tudásintenzív gazdaság fejlesztésének. Szövetségünk célul tűzte ki, hogy az NFT II. programjaihoz kapcsolódva az iparágban meglévő potenciállal hozzájáruljon a nemzetgazdaság növekedéséhez és hazánk európai versenyképesebbé tételéhez. E célok megvalósításának érdekében 2004 tavaszán az IVSZ létrehozott egy civil kezdeményezést a Neumann János Számítógép-tudományi Társaság (NJSZT), az Informatikai Érdekegyeztető Fórum (INFORUM) és a Vezető Informatikusok Szövetségének (VIZS) együttműködésével. Ennek sikerét és szükségességét felismerve az Informatikai és Hírközlési Minisztérium (IHM) megalakított 2004 júliusában egy PPP (Public Private Partnership) munkacsoportot, amelynek tagja lett az IVSZ által létrehozott civil kezdeményezés. Ez az együttműködés példaértékű, melynek során a kormányzati és az üzleti élet szereplői (mind a felhasználói, mind az ICT-szolgáltatói iparágak képviselőinek bevonásával) szorosan együttműködve dolgozzák ki az elkövetkező 10-15 évre az egész szektor számára létfontosságú stratégiát. A PPP-munkacsoport szakértői kidolgoztak egy iparpolitikai ajánlást, amivel azt kívánják elérni, hogy erőteljesebben növekedjen az informatikai szektor teljesítménye, ezen keresztül gyorsabban valósuljon meg a versenyképes tudásintenzív gazdaság. A nemzetközi kutatások alapján ugyanis Magyarország az információs társadalom kiépítésében egyre inkább lemarad, nem csupán a fejlett nyugat-európai országokhoz, hanem a most csatlakozott, illetve a csatlakozásra váró országokhoz képest is.

A kerekasztal-beszélgetés résztvevői a PPP-munkacsoport koordinálásában vezető szerepet betöltő meghívottak lesznek: Pajna Sándor – államtitkár, IHM; Eszes Gábor – miniszteri biztos, GKM; Szűcs Zoltán – PPP-munkacsoport projektvezető; Vahl Tamás – PPP-felügyelőbizottság elnöke.

HARDVER

Új Opteron alapú HP-gépek

A HP nemrégiben bejelentett új munkaállomáit, pengé, illetve rackkiszolgálóit is az új AMD Opteron processzorral szerelte. A gépek ár/teljesítmény aránya így vélhetően kedvezőbb lesz.

Az xw9300 a HP első AMD Opteron processzoros, két PCI Express grafikus kártyával dolgozó munkaállomása, amely

cesszorral dolgozó ProLiant DL385 az ágazat első, nagyvállalati jellegű alkalmazási területekre szánt, 2U magas, rackre optimalizált, két AMD Opteron processzorral ellátott kiszolgálója.

Emellett a szintén újdonságnak számító HP ProLiant DL585 és HP ProLiant DL145 modelljei is AMD Opteron processzorokkal dolgoznak. Az igen jó teljesítményű HP ProLiant DL585 az ágazat leggyorsabb négyprocesszoros x86-os kiszolgálója.

HORVÁTH ÁDÁM



A Hermész-Soft Kft. munkatársat keres

szoftverfejlesztő munkakörbe

Feladat: Team-orientált szoftverfejlesztés

Elvárások:

Oracle PL/SQL, Visual Studio.Net programnyelvek ismerete (Delphi-ismeret előny), webes alkalmazásfejlesztési tapasztalat, angolnyelv-ismeret

Amit kínlunk:
versenyképes fizetés,
szakmai továbbfejlesztés,
kiváló műszaki hátér

Munkavégzés helye: Budapest

Jelentkezés: lényképes önéletrajzzal, szöveges leírással a hermesz@hermeszsoft.hu címre

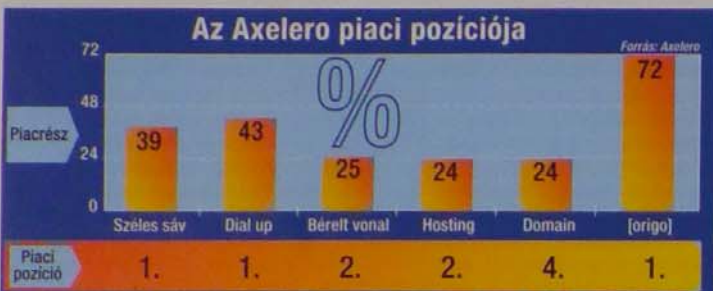
06920

ÜZLETI EREDMÉNYEK

A pénzügyi áttörés éve

Fennállása óta először, 2004-ben nyereséges évet zárt az Axelero Internet: adózás előtti eredménye elérte a 655 millió forintot.

szélessávú internetelérések terén 39 százalékos, a betárcsázós eléréseken pedig 43 százalékos volt. A növekvő forgalomhoz nagyban hozzájárult a szélessávú inter-



Az Axelero Internet 2004-ben 65 százalékos növekedéssel 19,8 milliárd forint bevételt ért el. Adózás előtti eredménye egy év alatt EBITDA szerint -0,8 milliárdról +1,8 milliárd forintra, a nemzetközi számviteli szabványok (IAS) szerint pedig -2,1 milliárdról 655 millió forintra emelkedett.

2004-ben a vállalat internet-előfizetőinek a száma 26,3 százalékos növekedéssel elérte a 251 ezret. Piaci részesedése a

net-előfizetők és ezen belül elsősorban az ADSL-előfizetők számának növekedése. 59 ezerről 118 ezerre nőtt az ADSL-ügyfélszám, amely 10,4 milliárd forint bevételt eredményezett.

MUNKATÁRSUNKTÓL

KLICK Bővebb információk
www.axelero.hu
www.origoplay.hu

Longhorn béta – júniusban

(Folytatás az első oldalról)

A béta 1-es változatot nagyon sokan várják, hiszen az első, félig publikus verziót még 2003-ban adta ki a cég a PDC-konferencián, amelyet múlt év tavaszán frissített. A júniusi kiadás már sokkal jobban fogja tükrözni a végleges állapotot, hiszen azóta rengeteget változott a termék. J. Montgomery szerint a legutóbbi bemutató óta történt fejlesztések nagy része a rendszer jobb használhatóságára, magasabb fokú biztonságára és jobban kezelt hardvermeghajtóra összpontosult. Emellett az új Windowsba egy olyan megoldást is integráltak, amely lehetővé teszi,



hogyan különféle trükközés nélkül egyszerűen sok gépre telepítsék a rendszert.

HORVÁTH ÁDÁM

Új Western Digital merevlemezek

Bemutatta új merevlemezeit partnereinek a Western Digital (WD) és hazai forgalmazója, a Ramiris. A noteszgépek piaci térnyerésének megfelelően nő az igény a 2,5 hüvelyk átmérőjű merevlemezek iránt. A WD a Scorpio merevlemezcsaládot gyártja erre a célra, az 5400-as fordulató meghajtók 40, 60 és 80 gigabájt kapacitással kaphatók. Mint *Martin Pesa*, a cég mérnöke elmondta, tétlen állapotban a fogyasztások alacsonyabb a versenytársak

ugyanilyen kategóriájú eszközeinél. A nagy teljesítményű vállalati kiszolgálókba a WD a Raptor típusokat ajánlja, amelyek 10 ezres fordulatuak és kétféle, 74 és 36,7 gigabájtos kapacitással kaphatók. A Raptor típusok SATA interfésszel készülnek, és 5 év garanciát vállal rájuk a gyártó. Az asztali PC-kbe a cég a Caviar SE sorozatot kínálja, darabjai 7200-as fordulatszámúak, ATA és SATA interfésszel készülnek, kapacitásuk 40-től 320 gigabájtig terjed.

Számítástechnikai
disztribútor és szerviz
cég keres

Marketing asszisztenst

Feladatok:

- kapcsolattartás ügyfelekkel
- új partnerek keresése
- reklámakciók kivitelezése
- weblap-szerkesztés, -karbantartás
- webáruház kezelése
- arculat-kialakítás
- üzletszerzés

Elvárásaink:

- számítástechnikai ismeretek
- műszaki beállítottság
- angolnyelv-tudás
- kiváló kommunikációs készség

Ami kínálunk:

- alapbér + jutalék megegyezés szerint

Jelentkezés: okiinfo@hsprint.hu

09013

Küldjön egy SMS-t!

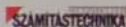
Velünk mindössze egy SMS-sel eljuttathatja rövid bemutatkozását az informatikai cégek vezetőinek asztalára!

SMS-szám:

(06-90) 635-311

A szöveg maximum 160 karakter lehet. Tüntesse fel nevét és főbb adatait (név, a betölténi kívánt munkakör, e-mail cím, telefonszám). A beérkezett SMS-eket a szerkesztőség az érkezés sorrendjében gondozza, de csak az álláskeresésre vonatkozó hirdetések jelentenek meg.

Egy SMS ára: 400 forint+áfa
Küldés módja: SZT szókód és a szöveg



Oktatási gyakorlati és legalább CCNA-végzettséggel rendelkező, angolul tudó szakembert keres oktatási központ alvállalkozóként való foglalkoztatásra. Telefon: 06-30/200-3252

37 éves számítástechnika-oktató többéves szakmai tapasztalattal állást keres vagy magánórákat adna. Cégeknek speciális tréningek! Házhoz megyek, hívjon bizalommal.
e-mail: a1227@freemail.hu
telefon: 06-20/323-1574

DTP-operátor többéves kiadványszerkesztői, grafikai tervezői, nyomdai előkészítési tapasztalattal, állást keres PC-s környezetben Photoshop, Quark, Corel-ismerettel. „Nem vagyok vilámszékű”
e-mail: graphicdesign@mail.datanet.hu
telefon: 06-30/856-1581

AJÁNDÉK HIRDETÉS A SZÁMÍTÁSTECHNIKÁBAN!

Féléves Számítástechnika +
féléves PCW DVD együttes
előfizetése esetén 1/8 hirdetést
kap ajándékba!*

12 018 Ft

~~14 136 Ft~~



Akciónk csak azon új előfizetőnkre vonatkozik, akik közvetlenül kiadónknál fizetnek elő 2005. április 7-ig!

*felhasználható 2005. augusztus 31-ig, a kiadó jóváhagyásával

☎ 06-1 577-4301 ↔ könnyen, gyorsan az interneten: mediashop.idg.hu @ e-mail: terjesztes@pcworld.hu

09014

TELEKOMMUNIKÁCIÓ

GSM-R a biztonságért

A német HÖRMANN Funkwerk Kölleda GmbH és magyar partnere, a Paracomtel Kft. a múlt héten bemutatta a vasúti közlekedés biztonságát elősegítő rendszerét, amely ma a legkorszerűbb Európában.



A vasúti forgalomban nagy előrelépést hozott az adatok és beszédinformációk továbbító szisztéma kidolgozása.

A GSM-R (Global System for mobile Communication - Railway) rendszerét ma már nemcsak Európában vezetik be, hanem Ázsiában és Ausztráliában is.

A GSM-R nem csupán beszédátvitelre, hanem a mozdonyirányításhoz tartozó adatok átvitelére is alkalmas. A vasút területén lévő bármely telepített vagy mobilberendezés - diszpécserközpontok, utastájé-

koztató rendszerek, mozdonyok és vonatok, biztosító és irányítóberendezések - csatlakoznak a digitális rádiórendszerhez.

A Paracomtel támogatásával a Magyar Államvasutak (MÁV) vonalain is sor kerül egy közös kísérleti beruházásra. A GSM-R rendszer elősegíti, hogy Európa országában a közlekedési vállalatok infrastruktúráját összehangolják, s ezáltal a nemzetközi forgalomban a mozdony és a személyzet cseréje nélkül haladjanak végig a vonalon a szerelvények.

A projekt - ha a MÁV a beruházás mellett dönt - jelentős uniós támogatásra is számíthat. A magyar piacon érdeklődésre tarthat számot a többi, a közlekedési infrastruktúra korszerűsítésére irányuló megoldása is. Így például a Paracomtel, amely kizárólagos szerződéssel képviseli a német céget, tárgyalásokat kezdett a Budapesti Közlekedési Vállalattal, a Volán társaságokkal, s felajánlja közreműködését a 4-es metró építésénél is.

MUNKATÁRSUNKTÓL

KLIKK Bővebb információk
www.hfwk.de
www.mav.hu
www.paracomtel.hu

Rekord árbevétel, növekvő eredmény

Az idén 20 éves Albacomp Rt. nyilvánosságra hozta tavaly elért üzleti eredményeit. A vállalat a szerver- és a noteszgéppiacon egyaránt növelte eladásait, emellett a szolgáltatások területén is megerősítette pozícióját. Az Albacomp 15,2 milliárd forintos árbevételt könyvelt el (ez 16 százalékos növekedés). A cég 489 millió forintos EBIDTA-t ért el, amely 307 százalékos növekedés 2003-hoz képest. A vállalat

2004-es várható adózott eredménye 220 millió forint (2003-hoz képest 10 százalékos növekedés), export árbevételé 775 millió forint (2003-hoz képest +208 százalék), szolgáltatási árbevétele pedig 1,9 milliárd forint (2003-hoz képest 51 százalékkal emelkedett). **Lauer Tamás**, az Albacomp vezérigazgatója szerint az árbevétel több mint 90 százaléka a hazai piacról származik.

SZOLGÁLTATÁS

DataHome két helyszínen

A GTS-Datanet már több mint tíz éve fontos szereplője a szerverhosting-piacnak.

A vállalat budaörsi távközlési központjában már évek óta üzemel szerverközpont. A most megnyitott, 100 millió forintos befektetéssel készült új létesítmény ideális helyen, Budapest belvárosában várja februártól a partnereket. A központot professzionális infrastruktúrával szerelték fel. Az ügyfelek a DataHome szolgáltatások mellett kiegészítő megoldásokat is igénybe vehetnek. Az IP-piacon fontos a szervergépek megfelelő körülményeinek megterem-



tése, és az operátorok szakmai felkészültsége.

A magas szolgáltatási színvonalat jól felkészült szakemberekből, professzionális környezet és Magyarország egyik legnagyobb belső sávszélességű IP-hálózata biztosítja. A GTS anyavállalat nemzetközi IP-hálózata mérete, kapacitása, illetve lefedettsége folytán TIER-1 hálózatnak számít. Európa szinte minden IP-hálózati csomópontjában jelen van, így a budapesti szerverhotel közvetlen csatlakozást tud adni az egész kontinensen.

BÁN ZSUZSA

Imádni fogja.

És a könyvelője is.

Megoldásunkat személyesen megismerheti konferenciáinkon:

Zalaegerszeg - március 10. Székesfehérvár - március 24.
 Szolnok - március 16. Kaposvár - március 31.
 Szombathely - április 14.

Bővebb információ és díjmentes regisztráció:
 Tel.: (06-1)-372-3333
www.mve.hu/konferencia

Végre a kis- és középvállalkozásoknak is kijár egy kis kényeztetés.

A LIBRA3S és SAP® Business One megoldáscsomag a kisebb vállalkozások számára is elérhetővé teszi a megbízható, testre szabott, a magyar számviteli előírásoknak megfelelő üzleti megoldásokat.

A megoldáscsomag egyedülálló módon egyesíti az SAP piacvezető technológiai hátterét, logisztikai és értékesítési szoftverét - és a LIBRA3S Magyarországon, a hazai számviteli előírásoknak maradéktalanul eleget tevő pénzügyi és üzleti programsomagját. A Volán Elektronika munkatársai helyszíni felméréssel, az Ön igényeire szabott megoldáscsomaggal állnak rendelkezésre.

Döljön hátra nyugodtan. Megbízható társra talált.

www.mve.hu

Volán
 elektronika



LIBRA3S
 for SAP® Business One

SAP
 BUSINESS ONE

CRM-rendszerek a kkv-szektorban

Minden olyan cégnek, amely valamilyen kereskedelmi tevékenységet folytat, szolgáltat vagy egyéb módon sok partnerrel kerül kapcsolatba, ezen belül pedig minden olyan alkalmazottnak (ügyfélszolgálatostól, a szervizesen át, a vezető döntéshozóig), aki valamilyen módon kapcsolatba kerül az ügyfelekkel, szüksége van CRM-rendszerre – nyilatkozta Czere Márk, a HUMANsoft ügyfélmenedzser.

A CRM-rendszerek két igénykörnek felelnek meg. Az alapvető, operatív CRM elsődleges feladata, hogy összegyűjtsön és egy központi adatbázisban tároljon minden, ügyfelekkel kapcsolatos ki- és bemenő információt úgy, hogy ezeket az információkat különféle felhasználási célokra bármikor el lehessen érni.

Az ügyfélkapcsolatok egyik jellemző csatornája a call center. Ha CRM-rendszerünket egy Call Center-alkalmazással bővítjük, akkor amint betelefonál az ügyfél, adatait a rendszer azonnal megjeleníti.

– Az összegyűjtött információk – különösen feldolgozás vagy elemzés nélkül is – segítséget nyújthatnak abban, hogy különböző marketingkampányokat lehessen eljuttatni a megfelelő célcsoportnak – tette hozzá Radó Gábor, a HUMANsoft megoldásértékesítő üzletágának igazgatója.



Egy kampány hatékonyságát bizonyos szintig már operatív CRM-mel is lehet mérni, amely fogadni tudja a visszajelzéseket, de ha a CRM-rendszert az ERP-rendszerrel is szorosan integrálják, akkor a kampány által generált bevétel és a kampányra fordított kiadások különbségéből mérhetővé válik annak nyereségessége, megtérülése.

ÚJ ÉRTÉKESÍTÉSI LEHETŐSÉGEK

A már említett iparágak esetén (általában a nagyvállalati kör, de különösen a pénzügyi és távközlési szolgáltató cégek) szükségessé vált az operatív CRM-rendszerekben meglévő adatvagyon szélesebb körű és proaktívabb alkalmazása. E mögött egyrészt az erős verseny, másrészt az értékesített szolgáltatások széles köre (és ebből fakadóan a releváns keresztértékesítési lehetőségek), harmadrészt a nagy cégméretből adódó jobb mérhetőség áll. Az analitikus CRM körébe a CRM-rendszerek adatainak kiaknázására szolgáló elemzőeszközök tartoznak. Ezek

Egyre több kis- és középvállalatnál merül fel CRM-rendszer bevezetésének igénye. A HUMANsoft nekik is megoldást kínál

segítségével mélyebb, rejtettebb összefüggéseket, fogyasztói szokásokat, viselkedési sémákat lehet vizsgálni – mondta Czere Márk. A megfelelő elemzőeszközökkel felfedezett összefüggések általában újabb értékesítési lehetőséghez vezetnek. Egy távközlési cég például erre alapozva tud díjsomagokat létrehozni (díjsomagokat optimalizálni), vagy egy bank ennek segítségével követheti nyomon ügyfeleinek történetét.

Radó Gábor szerint minden vállalatnak különösen fontos, hogy egy adott ügyfél minél több szolgáltatást vegyen igénybe a portfóliójából. Egy pénzügyi intézmény például ezt a célkitűzést jelentheti, hogy az adott ügyfél minden pénzügyi szolgáltatást (például második számla, hitel) nála intézze (keresztértékesítés), ne a konkurenciánál. Ennek érdekében, a CRM-ből nyert adatokra támaszkodva, olyan ajánlatokat igyekszik ügyfeleihez eljuttatni, amelyek vélhetően az átlagosnál jobban érdeklik az adott ügyfelet.

Czere Márk hangsúlyozta: a CRM-beruházások mögött többek között az a felismerés áll, hogy egy ügyfelet megtartani sokkal kevesebbe kerül, mint újat szerezni helyette. „A meglévő ügyfeleket aszerint érdemes csoportosítani, hogy a cég jelenleg mekkora forgalmat bonyolít vele, és ennek mekkora a nyereségtartalma. Ennél előretekintőbbek vagyunk, ha például az ismert demográfiai és vagyoni-jövedelmi adatok alapján prognosztizálni tudjuk, mekkora érték lesz nekünk a jövőben. Ehhez az kell, hogy lássuk egyes ügyfeleink ügyfélértékét (lifetime value). A két elemzés együttesen megmutatja, hogy mely ügyfeleink termelnek most is veszteséget, illetve kik azok, akik nem is válnak jövedelmezővé. Az így nyert információk alapján sokkal jobban tudunk a ténylegesen és a potenciálisan nyereséges ügyfelekre összpontosítani.

– Az első csoport esetében a megtartás a fő stratégiai cél, míg a második esetén a megfelelő célzott kampányok segítségével úgy kell irányítani értékesítési tevékenységünket, hogy az kiaknázza a keresztértékesítési lehetőségeket.”

NAGYOKTÓL A KICSIKIG

A CRM-rendszerek először a telekommunikációs cégeknél és a bankoknál jelentek meg (ott volt a legélesebb a verseny), de

napjainkra már más területeken (például kereskedelem, szolgáltatás, államigazgatás, ipar) is egyre meghatározóbbak. Ezzel párhuzamosan megfigyelhető, hogy korábban csak a nagyvállalatoknál találkozhattunk CRM-rendszerrel, most már azonban egyre több kis- és középvállalat is igényt tart rá.

Az olyan pályázatok, mint például a GVOP 4.1.1 az esélyegyenlőséget próbálják megteremteni azzal, hogy támogatják

A HUMANsoft cégpolitikája

A HUMANsoft Kft. elkötelezte magát egy olyan hatékony minőségirányítási rendszer bevezetésére és működtetésére mellett, amely garantálja szolgáltatásainak állandó, kifogástalan minőségét, folyamatos fejlesztését, vevőik megelégedettségét. Tevékenységük középpontjában a vevő áll, működésük alapfeltétele a korrekt és pontos ügyfélkiszolgálás. A cég elsődleges célja, hogy vevői igényeinek maradéktalanul megfeleljen, ezért vevőinek elégedettségére vonatkozóan folyamatos méréseket végez. A vállalat céljainak megvalósítására vezetésben belül kialakították a minőségirányítási szervezetet, amelynek feladata a rendszer működtetése és fejlesztése.

az ilyen rendszerek bevezetését – így kis- és közepes cégek is felvehetik a versenyt a nagy európai uniós vállalatokkal.

A kkv-szektor életében elsősorban az operatív CRM a fontos. A HUMANsoft tapasztalatai szerint ezt maguk a vállalatok is egyre inkább belátják. Jellemzően az integrált vállalatirányítási rendszer (ERP) bevezetése közben merül fel a CRM alrendszer (modul) igénye.

Radó Gábor úgy véli, hogy legyen szó bármely gyártó CRM-megoldásáról, az tulajdonképpen egy keretrendszer. Ennek testreszabásához fel kell mérni az igényeket – s ez mindenképpen olyan tanácsadó céget igényel, mint a HUMANsoft.

A HUMANsoft a Microsoft Axapta CRM-et és a Microsoft CRM-et ajánlja kis- és középvállalati ügyfeleinek.

CRM AZ OUTLOOKBAN

A Microsoft CRM (MS CRM) elsősorban a kis- és középvállalatok értékesítési és ügyfélszolgálati folyamatainak automatizálásában, a partnerek gyorsabb, pontosabb kiszolgálásában, valamint az információk, panaszok kezelésében ad hatékony segítséget – mondta Radó Gábor. Az MS CRM használata olyan információkkal szolgál a vezetőknek, értékesítési és vevőszolgálati munkatársaknak, amelyekre támaszkodva hatékonyan összpontosíthatnak értékesítési feladataikra, és minőségű szolgáltatásokat kínálhatnak ügyfeleiknek. A Microsoft CRM-rendszer

részletes riportjai révén a felhasználók egyszerűen azonosíthatják a döntéseik megalapozásához szükséges értékesítési lehetőségeket, problémákat. A Microsoft Outlookból az összes értékesítési és vevőszolgálati funkció online és offline módon egyaránt elérhető, valamint egy webböngésző segítségével bárholonnan használható.

A HUMANsoft Kft.-nek képzett szakértőgárdája van, amely a rendszer bevezetését, testreszabását gyorsan és szakszerűen el tudja végezni.

A HUMANsoft megközelítése szerint a CRM-megoldások implementálása az ügyfél „fájdalompontjainak” feltérképezésével, problémák, igények, céges adottságok megismerésével kezdődik. A rendszer testreszabása és bevezetése csak erre alapozottan indulhat meg, de az azt követő támogatás, oktatás és folyamatos szerviz biztosítása szintén a szolgáltatás fontos része.

FOLYAMATOS PÁRBSZÉD

A Microsoft Axapta CRM-moduljának segítségével a vállalat folyamatos párbeszédet folytathat vevőivel és egyéb partnereivel – nyilatkozta a HUMANsoft ügyfélmenedzser. – A velük tartott közvetlen kapcsolat és igényeik ismerete alapján pontosan azok a termékek és szolgáltatások adhatók nekik, amelyekre a vevőknek nagyobb valószínűséggel szükségük van. A modul integrálja az összes ügyfélközi és háttértevékenységet.

Az összes üzleti információ központi tárolásával az üzletkötők hatékonyabban kezelhetik ügyfélkapcsolataikat.

A rendszer segítségével lehetővé válik kampányok kidolgozása, a kampányok adminisztrálása és a szükséges anyagok szétosztása. Az Axapta pénzügyi adatain alapuló hatékony jelentéskészítési lehetőségek révén a vezetők azonnal hozzájutnak a fontos értékesítési adatokhoz.

A rendszer használatá során létrejön a közös dokumentumtár, amely a dokumentumok közötti tartalmi összefüggéseket is tárolja, így biztosítja minden ügyfélre a teljes körű adatelérést. A modul a telemarketing részére automatikusan összeállítja a napi tevékenységlistát, híváslistát, valamint képes az automatikus tárcsázásra és a hívások adatainak rögzítésére. A CRM-modulban a telemarketing és a távértékesítés körleveleihez kérdőívek tervezhetők és készíthetők. (X)

Microsoft
Business
Solutions

CRM

HUMANSOFT
INFORMATIKA

HUMANsoft Kft., 1037 Montevideo u. 8.
www.humansoft.hu
Telefon: 270-7600 Telefax: 270-7679
E-mail: humansoft@humansoft.hu

ÜZLET és kommunikáció

Az első fizetésre alkalmas mobil



A Nokia bemutatta a kapcsolatmentes fizetésre és jegyvásárlásra használható új termékét. A világ első, fizetésre és jegyvásárlásra alkalmas NFC (Near Field Communication) burkolata a Nokia 3220 telefonhoz készült. A felhasználó a fizetésre és jegyvásárlásra alkalmas Nokia NFC borító segítségével fizethet mobiltelefonjával olyan módon, hogy a telefont a pénztárgéphez vagy a jegykiadó automatához érinti.

(Számítástechnika)

Befektetési levélszemét-áradat

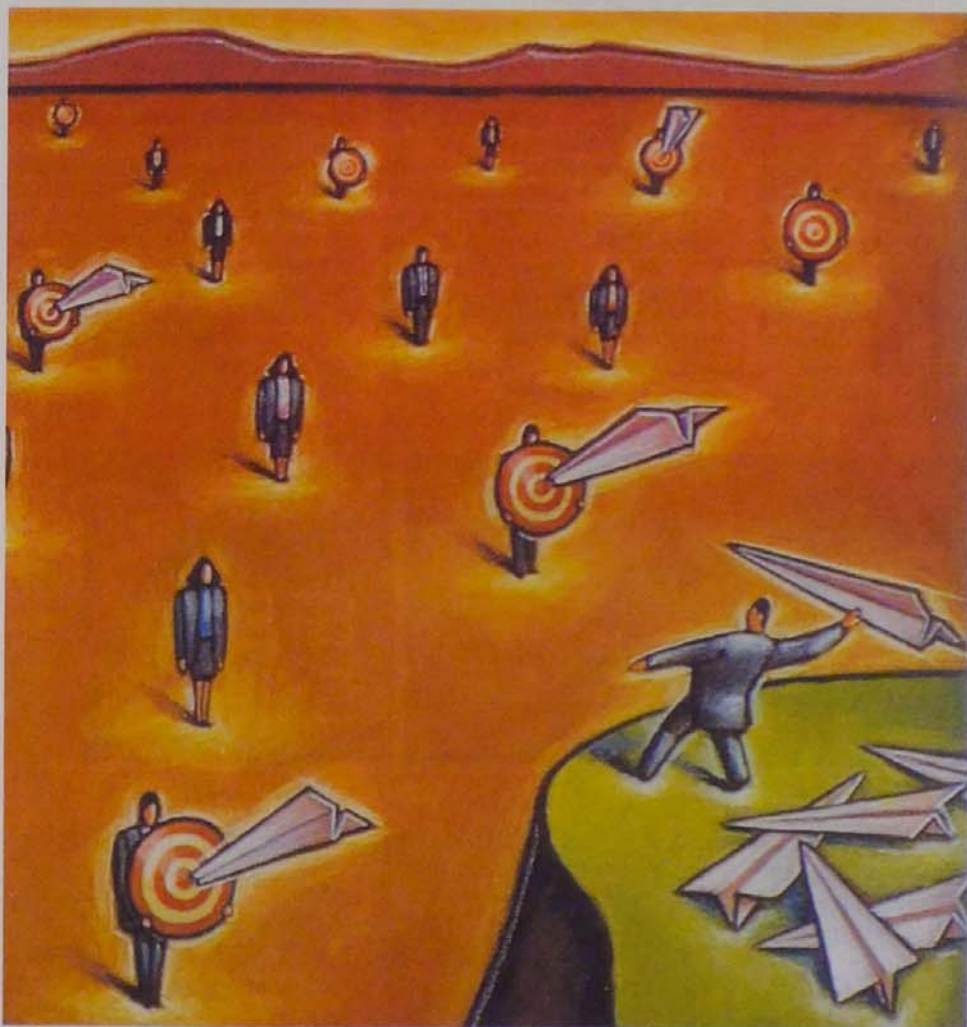
Az előző hónapoz képest januárban 406 százalékkal nőtt a részvényekkel kapcsolatos kéretlen reklámlevelek száma – derül ki a Clearswift felméréséből. Bár egyre inkább kiismerik a trükköket, a csalások a kevésbé tapasztalt befektetőkre még mindig veszélyt jelentenek. A Clearswift egyébként a legfurcsább januári kéretlen levélnek azt az e-mailt ítélte, amely egyetemi és tanári diplomát, illetve PhD-fokozatot kínál: a minősítéseket a „tanuló” élettapasztalatára hivatkozva állítják ki.

(Számítástechnika)

Növekvő Antenna-csoport

Az AH-csoport értékesítési nettó árbevétele tavaly megközelítette a 27 milliárd forintot, amely 2003-hoz képest 6 százalékos emelkedést mutat, mérleg szerinti eredménye 11,6 milliárd forintot tett ki. Az év kiemelkedő eseménye volt a Vodafone-részvények értékesítése; a tranzakció a beszerzési értéket 1,7 milliárd forinttal meghaladó eredménnyel járt az anyavállalatnál. 2004-ben javult az anyacég eredményessége: az AH Rt. üzleti eredménye meghaladta a 2,1 milliárd forintot.

(Számítástechnika)



Ügyfélkezelés a távközlésben

Összeállításunkban a legnagyobb hazai távközlési cégeket kérdeztük meg arról, hogy milyen feladatokra használnak ügyfélkezelő (CRM) rendszereket, és milyen követelményeket támasztanak azokkal szemben

(Cikkünk a 11. oldalon)

Processzoridő-tőzsde



A világon elsőként hamarosan elindul az internetes processzoridő-tőzsde – jelentette be a Sun Microsystems és az Archipelago Holdings. Ez utóbbi cég az Egyesült Államokban működő első teljesen elektronikus, nyílt tőzsde, az Archipelago Exchange üzemeltetője. A technológiai és a tőzsdei vállalat a Sun Grid számító-

hálózat és az Archipelago elektronikus ügyletkötvetítő technológiája alapján olyan új elektronikus kereskedési környezetet hoz létre, amelyben az ügyfelek ajánlatokat tehetnek processzoridő vásárlására. Mivel a vállalatok a világ bármely pontjáról dinamikusan kereskedhetnek a processzoridővel, minden eddiginél rugalmasabban tervezhetik meg a számítógépes feldolgozási teljesítmény beszerzését és használatát. Ez új fejezetet jelenthet a számítástechnikában.

A Sun Grid számítóhálózat és az Archipelago ügyletkötvetítő technológiája révén a vállalatok pillanatnyi igényeik szerint korlátlan számú processzort, továbbá megbízható, egyszerűen használható, nagy teljesítőképességű és sokoldalú technológiát vehetnek igénybe – mégpedig mindezt egy kézből – jelentette ki Robert Youngjohns, a Sun Microsystems stratégiai fejlesztésekért és finanszírozásért felelős első elnökhelyettese. – Meggyőződésünk, hogy az Archipelago Exchange alaptermékjei alkalmasak a lehető legmagasabb szintű áruval való kereskedésre, és mivel egyre nő a számítógépes teljesítmény iránti igény, nagy lehetőségeket látunk egy olyan tőzsde megvalósításában, ahol processzoridővel lehet kereskedni – mondta Steve Rubinow, az Archipelago Exchange technológiai igazgatója.

Az Archipelago üzemelteti az Archipelago Exchange (ArcaEx) tőzsdét, az Egyesült Államok első nyílt és teljesen elektronikus tőzsdéjét. Az ArcaEx a Nasdaqon jegyzett értékpapirokkal és a tőzsdék – többek között a New York Stock Exchange, az American Stock Exchange és a Pacific Exchange – jegyzett értékpapiraival kereskedik. Az ArcaEx lehetővé teszi, hogy az értékpapirokat kibocsátó vállalatok és a befektetők direkt módon, közvetlenül nélkül léphessenek egymással kapcsolatba egy teljesen elektronikus és transzparens környezetben. Az ArcaEx 2001 októberében kapta meg az Értékpapír és Tőzsdebiztonság jóváhagyását, és 2002 márciusában kezdte meg a kereskedést.

A magánlevelezés rontja a termelékenységet

2004 decemberében 4500 angol, német és amerikai munkavállaló között végzett felmérést a Clearswift információ-biztonsági vállalat. A kérdések a munkaidőben folytatott magánlevelezésre irányultak



A dolgozók által kitöltött online kérdőív tanúságai szerint az Egyesült Királyságban, az Egyesült Államokban és Németországban a munkavállalók közel 40 százaléka naponta legalább egy órát tölt azzal, hogy munkaidőben barátainak, rokonainak leveleket ír, vagy vicceket és más – az üzletmenet szempontjából – kevésbé fontos dolgokat küldözget a vállalati levelezőrendszeren keresztül. Csak minden tizedik dolgozó állítja, hogy soha nem használja személyes célokra a vállalati levelezőrendszert. A Clearswift felmérése kimutatta, hogy a

vállalati termelékenység körülbelül hét százalékkal javulna, ha a dolgozók a magáncélú levelezésre fordított időt is munkával töltik.

A felmérés eredménye szerint egy 100 főt foglalkoztató cégnél évente 1700 munkanap vesz el amiatt, hogy az alkalmazottak magáncélra használják a vállalati levelezőrendszert. Ez nagyjából hét dolgozó teljes munkaideje – mondta David Guyatt, a Clearswift vezérigazgatója. A felmérés jelentős eltéréseket mutatott

ki a különböző munkakörök és országok között. Az IT-munkatársak 29 percet, így átlagosan öt perccel kevesebbet töltenek naponta a magánlevelekkel, mint más dolgozók. A személyes levelezésre azonban az amerikai munkavállalók – akár informatikai, akár más területek dolgozói – fordítják a legtöbb időt. A nem informatikával foglalkozó munkatársak Amerikában évente legalább 21 napot töltenek magánlevelezéssel, s ez az adat az összes ország között a legmagasabb. A német-

országi IT-dolgozók töltik a legkevesebb időt személyes ügyeikkel, évente 12,5 napot. A német IT-alkalmazottak közel 30 százaléka saját bevallása szerint soha nem használta a vállalati levelezőrendszert magáncélra.

A vállalati rendszerek személyes levelezésre való használata csak egy fajtája a vállalati szektort sújtó jogosulatlan e-mail tevékenységnek – mondta el David Guyatt. A nem megfelelő e-mail használat egyebek mellett munkahelyi zaklatási perekhez, illetve levélszemét és vírusok megjelenéséhez vezet. A vállalatoknak világos házirendek formájában kell lefektetniük a dolgozók web- és e-mail használatának szabályait annak érdekében, hogy a termelékenység ne szenvedjen hátrányt. A MIMESweeper for Web például testre szabható olyan módon, hogy bizonyos időszakokban csak az üzleti célú internethasználatot engedélyezze, míg más időszakokban a magáncélú is. Így az alkalmazottak – például ebédidőben vagy munkaidő előtt és után – lebonyolíthatják magánlevelezésüket, de ezeken az időszakokon kívül csak munkahelyi ügyekkel tudnak foglalkozni – tette hozzá David Guyatt.

MUNKATÁRSUNKTÓL

Távközlési távlatok

Szerverek munkában

Egy nemrég megjelent amerikai felmérés szerint a vállalatok szerverkihelyezéssel a fenntartási és üzemeltetési költségeiket akár 30-40%-kal is csökkenthetik.

Szerverközpont 2 helyszínen

A GTS-Datanet több mint 10 éve aktív szereplője a szerverhosting piacnak. A folyamatos növekedésnek és a piaci elvárásoknak megfelelően, a vállalat budaörsi távközlési központja mellett idén februártól már a belvárosban, a Váci út 37/a. szám alatt is lehetőség nyílik szerverhosting szolgáltatásainak igénybevételére. A magas szolgáltatási színvonalat jól felkészült szakemberekből, Magyarországon egyik legnagyobb nemzetközi és belföldi sávszélességgel rendelkező IP hálózata, valamint professzionális környezet biztosítja.



Fontos az emberi tényező

Az új DataHome szerverközpont Sipos Beáta, szerverhosting üzletpolitikai és stratégia tanácsadó javaslatai alapján jött létre. Az Internet szolgáltatási szférában már tekintélyes kompetenciát szerzett tanácsadó a korábbi tapasztalatait felhasználva alakította ki a stratégiai felépítést, amelyben kiemelt szerepe van az emberi tényezőnek: az új szerverközpontban a szakma „veteránjainak” számít, tapasztalt, jól képzett szakemberek kerültek alkalmazásra. Az új colocation helyszín megnyitóján a szakértő a következőket mondta: „Az IP piacon

elsődleges fontosságú a szerver gépek megfelelő körülményeinek biztosítása, és az operátorok szakmai felkészültsége. A DataHome szerverközpont megnyitásával a vállalat a legkorszerűbb technológiát a valós piaci igények szolgálatába állította.”

Új központ, új szolgáltatások

A szerverkihelyezéssel a vállalatok kedvezményesebben vehetnek igénybe többek között bérelt vonali, domain és ADSL szolgáltatásokat a GTS-Datanettől. Az új colocation helyszín megnyitásával egyidőben a vállalat új, szerverhosting szolgáltatások bevezetését is tervezi.

A GTS-Datanet által támogatott rovat // DataHome Szerverközpont: 1134 Budapest, Váci út 37/a. // www.gtsdatanet.hu

GTS
Datanet

A B L A K A N A P R A

Ügyfélkezelés a távközlésben

A távközlési cégek nagy része ügynevezett dobozos CRM-megoldásokat használ, amelyeket szinte készen vásárolnak vagy bérelnek, de vannak vállalatok, amelyek inkább az egyedi megoldású CRM-rendszerek bevezetése mellett döntöttek; ezek mindegyike egy-egy feladatkört lát el. Utóbbi csoportba tartozik a Pannon GSM is, amelynek CRM-rendszerei több beszállítótól származnak, viszont Microsoft-technológián alapulnak.

A Pannon GSM hozzávetőleg tízféle CRM-megoldást használ, s közöttük körülbelül 4-5 nagyobb, operatív CRM-rendszer található – tudtuk meg *Koller Györgytől*, a vállalat üzleti koordináció és támogatás igazgatóságának vezetőjétől. A vállalat rendszerei össze vannak kapcsolva, de nem egy közös integrációs eszközön át működnek, hanem önálló alkalmazások, amelyek kommunikálni tudnak egymással, illetve a backend háttérrendszerrel. A több „kisebb” frontend rendszer használatát többek között az indokolta, hogy ne kelljen minden munkatársnak megtanítani egy bonyolult, magas informatikai tudást igénylő backend rendszer kezelését.

Ahogy a mobilpiaci körülmények folyamatosan változnak, erősödik a verseny, illetve változik annak jellege, vagyis ezeket a rendszereket folyamatosan fejlesztik. Például 2004-ben bevezették a mobil számhordozhatóságot, amelyet az összes operatív CRM-rendszerben megvalósíthatóvá kellett tenni.

Több százezer értékesítés

Az értékesítést támogató rendszert (SOL), amely már több mint négyéves, a Cleware Informatika Rendszerfejlesztő Kft. szállította. Ennek révén történik az ügyfélszerzés (adatok begyűjtése, tarifacsomag és a szolgáltatás típusának beállítás). Miután ez megtörtént, ez a rendszer aktiváltatja a backend rendszerben az ügyfeleket,

valamint a nekik járó szolgáltatásokat. A rendszernek gyors válaszidejűnek és nagy megbízhatóságúnak kell lennie, mivel nagyon sok ügyfelet, s azok tranzakcióit kell zökkenőmentesen kezelnie. Egy másik alkalmazás, a Grepton Informatikai Rt. által szállított ICA az ügyfélszolgálati tevékenységeket (after sales) támogatja. A személyes és a telefonos ügyfélszolgálaton egyaránt ezt használják a már meglévő ügyfelek kiszolgálására. Az ügyfelek ezen keresztül szolgáltatásokat, termékeket rendelhetnek meg, illetve mondhatnak le, és módosíthatják saját adataikat is.

Az előfizetőhöz tartozó összes információ megtekinthető az ICA-n keresztül (számlainformációk, ügyféltörténet, cím- adatok), emellett az ICA a GSM-hálózattal is kapcsolatban áll, így pontosan lekérdezhető az aktív GSM-szolgáltatások. Az ICA alapjaiban integrált a Kampánymenedzsment rendszerrel, így a Telemarketing és telesales csoportok is az ICA-t használják – segítségével hívják az ügyfelet, itt jelzik a hívás sikerességét, ha sikerült egy új szolgáltatást értékesíteni, akkor azt rögtön aktiválják. A több mint 3 éves rendszer majd tízezer ügyfelet szolgál ki naponta – az ügyfelek kérdéseit, kívánságait ezen a rendszeren keresztül lehet levelezni.

CSINÁLD MAGAD

Külön csoportot alkotnak az internetes szolgáltatások, amelyekből háromféle van. Ezek már publikus, az ügyfelek által is látható alkalmazások, míg az előbbieket csak az ügyfélszolgálat vezető belső munkatársak látják. A Cleware által szállított PannOnline egy önkiszolgáló, self service alkalmazás. Ezen át az ügyfelek közvetlenül aktiválhatnak, deaktiválhatnak maguknak termékeket, szolgáltatásokat, megnevezhetik számlájukat, és menedzselhetik

Egységes ügyfélkezelő rendszer

Az Avaya Interaction Center egységes ügyfélkezelő rendszer, amely támogatja a Contact Centerok szolgáltatással kapcsolatos feladatait és ügyfélkezelését, miközben nyomon követ minden egyes kapcsolatot az ügyfelekkel, később széles körű jelentéseket ad róluk. Az AIC folyamatokban a különböző csatornákon lebonyolított kapcsolatok egyenrangúak és egységesen kezelhetők. Az intelligens kapcsolatrányítási modul ennek alapján döntéseket hozhat, például történt-e az ügyféllel, illetve hányszor történt kapcsolatfelvétel az adott időszak alatt, mediától függetlenül. Ugyanígy az ügyintéző egy egységes Contact History birkában tárgyalhat az ügyféllel.

Az Avaya Contact Center megoldásának része az Avaya Operational Analyst. Ennek révén részletes és összefoglaló ügyféladatbázis alapú riportok készíthetők, több vállalati kirendeltségbeli contact centerrel, a különböző ACD-eszközök használatára esetén is, az összes médiacsatornára (Voice, VoIP, e-mail, web, chat, FAQ) vonatkozóan. Valós idejű vagy múltbeli adatok alapján háromdimenziós kimutatások készíthetők az ügynökök teljesítményéről. Az AIC az ügyféliérték alapú irányítást és a kiemelt ügyfelek eltérő kezelését is támogatja. A beérkező adatok alapján az ügyféladatbázisban tárolt információk felhasználhatók a kontakt irányítására.

saját adataikat anélkül, hogy az ügyintéző segítségét igénybe kellene venniük. Szintén a Grepton Informatikai Rt. szállítja a Pannon Net Shop alkalmazást; ezen keresztül zajlik az elektronikus értékesítés. Az internetes áruházban készüléket és tarifacsomagot is lehet vásárolni. A harmadik alkalmazás, a Key Account Customer Microsite (KAC MS), külön portál, s a Pannon GSM nagyvállalati ügyfeleit szolgálja ki az interneten át. A KAC MS olyan funkciókat kínál felhasználóinak, mint például az elektronikus kereskedelem, az ügyfélre szabott, egyéni ajánlatok kérése vagy a panaszbejelentés.

A KAC MS esetében igen fontos elvárás a nagy rendelkezésre állás, valamint a megbízható felhasználóazonosítás, jogosultságellenőrzés és titkosítás, mivel az előfizető kritikus adatokat kezel, illetve tranzakciókat végez a portálon.

A fejlesztés a webszolgáltatásokat támogató Microsoft .NET környezetben zajlott. A KAC MS fejlesztésében a Microsoft Magyarország fővállalkozóként vett részt négy – avallalkozóként szereplő – üzleti partnerével, amelyekkel a Pannon GSM korábbi együttműködött, többek között az adott háttérrendszerek kifejlesztése alkalmával.

Több tízezer hívás

A Call Center és IVR funkciókat ellátó alkalmazás már több mint 7 éves. Ez már nem Microsoft-technológiára épül, hanem egy amerikai-magyar vállalat, a TCT Hungary Kft. terméke. Amennyiben az ügyfelek telefonon akarnak kommunikálni a Pannon GSM-mel, ezen át mehetnek. Napi több tízezer hívást bonyolít le, és több száz ügyintézőt szolgál ki.

VALÓS IDEJŰ FELDOLGOZÁS

A T-Mobile Magyarország is nagyrészt egyedi fejlesztésű, integrált megoldásokat használ. A frontend rendszerek nagy részben lefedik azt a backend rendszert, amelynek elsődleges feladata a számlázás. A kiszolgálást és az alapvető szolgál-

tatásokat a frontend rendszerek végzik – tudtuk meg *Erdélyi Erzsébettől*, a T-Mobile informatikai menedzserétől. – A vállalatnak van egy saját, hazai fejlesztésű rendszere, a Jazz számlázó- és ügyfélkapcsolati rendszer. Ez nagyon sok olyan funkciót megvalósít, amelyet egy esetben az operatív CRM-rendszerek körébe szoktak sorolni. Sőt a funkciókat és ezek visszajelzéseit valós időben biztosítja.



Ezen keresztül megy az összes megrendelés, kezeli az új és a már meglévő ügyfelek GSM-szolgáltatáspecifikus adatait. Emellett a prepaid számlázó rendszernek is megrendelési szolgáltatásokat ad.

A Jazz számlázási alkalmazásnak indult, mai formáját hozzávetőleg 6-8 év alatt érte el. A T-Mobile önkiszolgáló ügyfélszolgálati rendszerei is elsősorban a Jazzhez kapcsolódnak, ugyanakkor a kapcsolati CRM-elemeket, a Call és Contact Centert az Avaya szállítja. A T-Mobile internetes áruháza IBM Websphere, analitikai CRM-eszközei Oracle alapúak.

A vállalat elsődleges CRM-rendszere az Amdocs Clarify. Az Amdocs elsősorban számlázási rendszerek beszállítója, a T-Mobile azonban – nemzetközi egyeztetés után – az ügyfélkapcsolati rendszerét vezette be. A Clarify operatív megoldásként ügyfélkapcsolati rendszereken átnyúló általános keretet ad minden kiszolgálási tevékenység számára, és többek között a

Megkérdeztük...



...*Pesti Péter Pált*, az InfomatiX értékesítési vezetőjét cége mobil CRM-megoldásáról.

– Az InfomatiX Distiller nevű megoldása a hagyományos CRM-rendszerekhez hasonlóan moduláris felépítésű. A legfőbb különbség a mobil modul, amelynek segítségével a rendszer különféle mobil eszközökkel (például mobiltelefonnal, PDA-val és laptop-pal) is tud kommunikálni. Ennek segítségével a külső munkatársak, távoli képviselők bármikor el tudják érni a rendszert, információkat küldhetnek és kérhetnek. Mivel az adatrögzítés és továbbítás elektronikus úton történik, felgyorsul az adminisztráció és megszűnnek azok a költségek, amelyeket eddig a munkatársak nyomtatvánnyal való

ellátása okozott. A piackutatást végző kollégák által begyűjtött információk a GPRS-technológia jóvoltából azonnal bekerülnek a központi rendszerbe értékelésre.

A Distiller jelentős többletinformációhoz jut-tatja a döntéshozókat, lehetővé téve, hogy olyan feladatokat is elvégezzenek a távol dolgozó munkatársak, amelyek eddig túl időigényesek voltak.

Az InfomatiX a Distillert a már meglévő ERP-rendszerhez, illetve a cég saját fejlesztésű döntéstámogató megoldásához, az IXOLAP-hoz integrálja – igény szerint. Ennek révén a rendszer támogatja például a marketing vagy a logisztikai tevékenységeket is. A Distiller technológiai szempontból operációsrendszer- és hardverfüggetlen. Az alkalmazott rendszer és eszköz kiválasztása mindig az adott partner igényei alapján történik.

vállalat egységes ügyfeladatbázisának le-téteményese. A Clarify rendszer adja továbbá a támogatást az ügyféligények és kiszolgálási kérések menedzselésében a funkcionális szervezetek közötti együttműködés támogatásához (üzleti folyamatok workflow alapú vezérlése funkció).

CSOMAGOLT MEGOLDÁS

A T-Systems Hungary körülbelül másfél éve kezdte el a Siebel CRM-rendszer bevezetését a Matávnál – nyilatkozta lapunknak *Demeter Zoltán*, a T-Systems projektmenedzsere. Mint minden CRM-bevezetés esetében, ahol meglévő szervezeti és informatikai környezetben kell ki-

alakítani a megoldást, a legfőbb kihívás az volt, hogy a bevezetés és az integráció az üzletmenet folytonosságának megzavarása nélkül valósuljon meg. Ezért a cég a fokozatos bevezetés mellett döntött, mind a kiszolgált ügyfelek, mind a felhasználók számát, illetve a rendszer funkcionalitását tekintve.

A projekt az ügyfélszolgálati képességek kialakításával, átalakításával kezdődött (csak itt körülbelül 5-6 alkalmazást kellett felváltani), amelynek keretében a kommunikációs csatornák integrálását és az ügyviteli folyamatokat kellett megvalósítani. Ezután következtek a különféle szolgáltatások, majd az értékesítési és

marketingfunkciók, valamint a partnerkapcsolatok támogatása, automatizálása. A T-Systems mindezt a meglévő rendszerek kiváltásával és több mint 10 rendszer integrálásával valósította meg. Annak érdekében, hogy a felhasználók igényei minél hamarabb bekerülhessenek a rendszerbe, a T-Systems minden egyes változtatás életbe léptetése előtt egy tesztüzemet indított, szűk felhasználói körrel.

A bevezetés nem egyszerűen egy informatikai rendszer kialakításáról szólt – mondta *Czetényi Norbert Márk*, a T-Systems vezető tanácsadója –, hanem magában foglalta a folyamatok és szervezetek integrálását is. A rendszer automatizált-

ságának mértékét az üzleti fontossági sorrendeknek megfelelően határozták meg. A cég tapasztalatai szerint a dobozos termék bevezetésénél nem a dobozos termék testreszabására helyezik a súlyt, hanem a meglévő szervezetet és folyamatokat alakítják át a megoldás által támogatott folyamatoknak megfelelően.

ÁROKSZÁLLÁSI GÁBOR

KLICK Ha többet akar tudni a témáról

www.pannongam.hu www.t-mobile.hu
www.t-systems.hu www.cleware.hu
www.ict.hu www.avaya.com
www.grepton.hu www.microsoft.hu
www.ibm.hu www.oracle.hu
www.amdocs.com

CRM-rendszer az oktatásban

Milyen hasznot várhatunk egy CRM-rendszerrel, és miről kell döntenünk a bevezetés során?
Cikkünk egy gyakorlati megvalósítást mutat be

A Microsoft CRM szoftverét alkalmazza a CONTROLLTraining Továbbképző Központ: bevezetését a Griff-CRM Kft. végezte. A bevezetésről *Borsics Jánost*, a Griff-CRM üzleti tanácsadóját kérdeztük, aki elmondta: a Griff-CRM egyik ügyfélcélcsoportját az oktatással foglalkozó vállalkozások adják. Mivel ezek a cégek általában sok ügyféllel dolgoznak és hosszú távú kapcsolat van közöttük, szükség van az ügyfélkapcsolatokat támogató rendszerre, emellett pedig Magyarországon nincs széles körben elterjedt szoftvermegoldás erre a célra.

A tavaly december közepén indult bevezetés első lépése a CONTROLLTraining esetében is az ügyfél üzleti folyamatainak a feltérképezése volt: mit kell támo-

gatnia a szoftvernek, mely feladatokra akarják használni a CRM-et. A Microsoft CRM rendszer alapbeállításai szerint termékértékesítő vállalkozásokat támogat, ezért a szolgáltatás az értékesítéshez megfelelő beállításokat igényel. Kis- és közepes méretű vállalkozásoknak terveztek, így 5-10 fős cégek már jól alkalmazhatják. Méretezhetősége jó; Európában több száz, az Egyesült Államokban több ezer felhasználót kiszolgáló rendszerek is működnek.

A bevezetés második lépése a meglévő hardver- és a szoftverinfrastruktúra felmérése volt, vagyis az, hogy miként illeszthető bele optimálisan az új rendszer, mit szeretne megtartani az ügyfél.

A CONTROLLTraining esetében egy saját fejlesztésű szoftverrel támogatták a tanfolyamszervezést, és az első terv szerint ezt a funkciót átvitték volna a CRM-be. Később mégis úgy döntöttek, hogy megtartják ezt a rendszert és integrálják a CRM-mel.

A harmadik lépés maga a telepítés volt, amely problémamentesen zajlott, mivel egy jól karbantartott, teljesen Windows alapú infrastruktúrára történt. Az adatátvitelről ritkán mondható el, hogy zökkenőmentes, hiszen a korábban használt adatformátumok, adatállomá-

nyok meglehetősen változatosak. A bevezetés utolsó szakasza a felhasználók (összesen mintegy 12 órás) oktatása volt, amelyhez szerencsére adott volt a tantermi környezet. Ezzel január végére lezárult a bevezetés első fázisa, és már a napi munkában használják a rendszert. A to-

vábblás a számlázórendszer és az elmlített saját fejlesztésű rendszer integrációja.

A bevezetés tanulságairól szólva *Borsics János* úgy vélte, nagy segítség volt a CONTROLLTraining vezetésének és felhasználóinak informatikai ismerete. Szintén sokat segített a jól karbantartott informatikai infrastruktúra, mert sok esetben ennek a rendbehozásával kell kezdeni a telepítést, s ez mindig pluszköltséget okoz.

CSÓRIÁN SÁNDOR

Megkérdeztük...



A CONTROLLTraining Továbbképző Központ Kft. 10 alkalmazottal és mintegy 20 külső oktatóval dolgozik. Évente több mint 4 ezer hallgatónak tartanak 600-700, rövidebb-hosszabb tanfolyamot informatikai témában 12-13 ezer tanórát. A CRM-rendszer bevezetéséről *Kóczy Lászlóné*, a cég egyik ügyvezetőjét kérdeztük.

Az oktatóközpontnak 1999 óta van ISO 9001 szerinti minősítése. A hallgatói létszám, illetve az ügyfelek számának növekedése miatt egyre nehezebb volt a korábbi, részben manuális, részben szigetzerű szoftverekkel támogatott ügyfélkezelés és adminisztráció, valamint az értékesítési folyamat nyomon-

vetése. Ezért a pályázaton nyert támogatás segítségével a CRM-rendszer bevezetése mellett döntöttek.

Tapasztalataik szerint a rendszer csökkentette a napi adminisztrációs feladatokat, a cégen belüli információáramlás pedig lényegesen javult. A vezetői feladatok egy részét alacsonyabb szintre lehetett delegálni. A folyamatok nyomon követésével a szoftver határozottan segíti az üzletszerzést, és a más rendszerrel végzett számlázáshoz is bizonyos támogatást ad. Ugyanakkor a betanulása időt igényel, és a felhasználótól megkövetel bizonyos mértékű alkalmazkodást.

A CONTROLLTraining további tervei között szerepel a rendszer összekapcsolása a hallgatói adatbázissal és az adminisztrációval, illetve a számlázással való szorosabb integráció.



Az Avaya első az IP telefonálásban, a hang alapú üzenetközvetítésben, és világszerte a call- és contact centerek területén. Amennyiben megfelelő kommunikációs partner keres üzletének fellendítésére, az Avaya a lehető legjobb döntés. Velünk hatékonyabban tud reagálni ügyfelei igényeire, és az IP telefonia segítségével alkalmazottal is

hatékonyabban dolgozhatnak. Mi zökkenőmentes migrációs utvonaltal nyújtunk cégaléréséhez. Biztosítjuk Önnek a hardver és szoftver rendszereket, és – ami a legfontosabb – a folyamatos szolgáltatást. Az Avaya Global services több, mint 7000 szakszakkemberral dolgozik világszerte. Mindez azt jelenti, hogy átfogó

támogatást nyújtunk akár vegyes gyártói hálózatok tervezéséhez, majd képzéséhez, karbantartásához és üzemeltetéséhez. Kíváncsi a részletekre? Látogassa meg honlapunkat a www.avaya.com címen, vagy hívja személyesen a 238-8200-as telefonszámot. AVAYA Magyarország Kft., 1062 Budapest, Váci út 1-3. B torony 5. em.

AVAYA
TENOVIS

AVAYA főnév:

1. VILÁGÉLSŐ

az IP telefonálásban, a hang alapú üzenetközvetítésben és contact centerek területén

2. PARTNERSÉG; BIZALOM;

lásd: FORTUNE 500 cégeknél is

UPC: jött, látják, győz...?

A technológia lehetőséget teremt arra, hogy gyakorlatilag bármelyik (akár virtuális) vezetékes távközlési szolgáltató megfelelő színvonalú, a hagyományost teljes mértékben helyettesíteni képes hangszolgáltatást adjon – mondja Szűcs László, a UPC sajtókapcsolati igazgatója. Ezáltal lehetővé válik, hogy a kábeltelvízió- és/vagy internetszolgáltatók is teljes körű (kép-, hang- és adat) telekommunikációs szolgáltatáscsomagot kínálhassanak ügyfeleiknek. A VoIP-technológia révén azok a szélessávú internetszolgáltatók is képesek lehetnek a hangszolgáltatásra, amelyeknek nincs hálózatuk. Sőt az új technológia alkalmazásával sokkal költséghatékonyabb, olcsóbb és rugalmasabb, több kiegészítő és kényelmi szolgáltatást kínáló, vagy akár más szolgáltatásokkal (például e-mail, internet) egyszerűen ötvözhető telefonalkalmazások is bevezethetők.

– Mindez a verseny további fokozódását és totálissá válását eredményezheti – folytatja Szűcs László. Az IP-technol-

A UPC Magyarország Kft. a kábeltelvízió és az internetszolgáltatás (chello) után 2004 őszén kezdett benyomulni a lakossági telefonpiacra. A VoIP-technológia alkalmazása alapvető változásokat hozhat a teljes távközlési szektorban

gencia), illetve akár még televíziós szolgáltatásokkal is kiegészíthetik.

INTEGRÁLT TÁVKÖZLÉS

A UPC számára ez a technológia teremtett lehetőséget arra, hogy valódi integrált távközlési szolgáltatóvá válhasson, és Magyarországon elsőként kínálhasson triple play szolgáltatáscsomagot, vagyis a kábeltelvízió és a szélessávú internet mellett már telefonszolgáltatást is adhaszon ügyfeleinek. Lakossági szolgáltatóként a cég rendkívül fontosnak tartja, hogy az egyes háztartásokat teljeskörűen kiszolgálhassák. A három szolgáltatás összekapcsolásával kedvezményes csomagokat is kialakíthatnak és előfizetőik egyetlen számlán számolhatják el távközlési kiadásait.

A lakossági piac jól fogadta az új technológiát, mivel a hagyományos módon használható, elfogadható minőségű, helyettesíteni tudja a korábbi szolgáltatást és a felhasználó is jelentős összeget takaríthat meg.

VÁLTÁS MINDEN SZINTEN

A tapasztalatok és tendenciák alapján valószínűsíthető, hogy a VoIP (már középhálózaton is) a hagyományos rézérpáras hangátviteli technológiának nemcsak a kiegészítője, hanem helyettesítője lesz, mert költséghatékonyabb és több alkalmazási lehetőséget kínál. Az is valószínűsíthető, hogy tömegessé válásával párhuzamosan az inkubens telefontársaságok is átállnak e technológia alkalmazására. Ezért – bár az alternatív szolgáltatók egyre nagyobb teret nyernek a vezetékes telefóniában – vélhetően hosszú távon is megmarad az inkubens dominanciája.

VASS ENIKŐ

KLIKK További információ

szt.hu/blikk/volp1
szt.hu/blikk/volp2



DataPhone: mindent egy csomagban!

A GTS-Datanet DataPhone VoIP nevű hangszolgáltatása révén a megrendelő vállalat dolgozói belföldi távolsági, mobil, illetve nemzetközi hívásokat kezdeményezhetnek. A szolgáltatás előnye az alacsonyabb költség

A DataPhone hangszolgáltatás igénybevétele a belföldi távolsági, mobil és nemzetközi telefonbeszélések – a helyi hívás, illetve a túldolali helyi szakasz kivételével – a GTS-Datanet saját gerinchálózatán keresztül történik. A szolgáltatás az ilyen irányú hívások alacsonyabb árai mellett egyéb előnyöket is kínál: például testreszabott megoldásokat, folyamatos szervizszolgáltatást és magas minőséget.

DOBOZOLT MEGOLDÁSOK

A DataPhone hangszolgáltatás a beszédhangot és a faxforgalmat adatszomogok formájában továbbítja a GTS-Datanet gerinchálózatán át. A GTS-Datanet hálózathoz való csatlakozás helyi hívással, a helyi távbeszélő szolgáltató hálózatán keresztül történik. A helyi hívást a GTS-Datanet saját előhívószámú behívóközpontja fogadja, amely közvetlenül csatlakozik a GTS-Datanet gerinchálózatához. A behívóközpont IP-csomagokká alakítja át a beszédhangot, illetve a faxforgalmat, és a gerinc-

hálózaton át a hívott készülékhez legközelebbi GTS-Datanet POP-ig továbbítja az adatszomogokat. A túldolali POP az IP-csomagokat visszaalakítja beszédhanggá, illetve faxforgalomra, s végül a hívott készülékben helyi hívásként végződik az eredetileg távolsági vagy nemzetközi hívás. A DataPhone hangszolgáltatás igénybevételehez nincs szükség induló beruházásra.

ÚJABB PREMIER...

A VoIP-szolgáltatást jellemzően inkább a kis- és középvállalatoknál veszik igénybe, a nagyvállalatok más jellegű hangszolgáltatást használnak. A GTS-Datanetnek ma több mint 600 VoIP-ügyfele van, főleg Matáv-területen kívül. Előzőleg a cégnek jóval több VoIP-ügyfele volt, de a Matáv-területen lévő ügyfeleknek is lehetőségek nyíltak arra, hogy áttérjenek a GTS-Datanet CPS (szolgáltató-előválasztás) szolgáltatására, amely még jobb hangminőséget nyújt, illetve a technikai megvalósítása is egyszerűbb.

BARABÁS BALÁZS

Bankom, bankom mondd meg nekem...

A bankszféra az elmúlt időszakban egyre nagyobb mértékben tért át a VoIP-technológiára. A CIB Bank 2003 második felében állt át az új metódusra. A rendszer előnyeiről Krauszman Jánost, az infrastruktúra-fejlesztés és -üzemeltetési főosztály vezetőjét kérdeztük. – A hálózati és az adathálózat integrációja egyetlen infrastruktúrát eredményez, amely így könnyebben és olcsóbban üzemeltethető. A bank szakemberei végezhetik a telefon- és a számítógéphálózat üzemeltetését, szükség esetén mó-

dosítását, mivel nincsenek olyan speciális távközlési eszközök a hálózatban, amelyek külső karbantartó személyzet igénybevétele tennék szükségessé. Vagyis csökkennek a fenntartási költségek és gyorsabbá válnak a folyamatok. Tekintettel arra, hogy egyazon hálózaton zajlik a beszéd- és az adatkommunikáció, nincs szükség külön telefonhálózatra sem. Tapasztalataink szerint ezáltal fiókonként körülbelül 30 százalékkal csökken egy számítógépes munkahely bekábeltetésének költsége.



gián alapuló szolgáltatási rendszerben valamennyi vezetékes szolgáltató az összes távközlési szolgáltatást adhatja, ezáltal valódi triple play szolgáltatáscsomagot versenghetnek egymással. A fő kérdés az lesz, hogy az egyes háztartások melyiket választják.

A hagyományos telefontársaságoknak is jelentős költségsökkentést hozhat az új technológia alkalmazása, és nekik is további termékefejlesztési lehetőségeket kínál az egységes IP-plattform. Ennek révén nem kell majd külön telefon- és internethálózatot kiépíteniük és üzemeltetniük, hanem az egységes platformon akár ötvözhetik is e szolgáltatásokat (konver-

Hewlett-Packard: beszéljünk interneten

A VoIP (Voice over IP) technológiát csak néhány évvel ezelőtt fejlesztették ki.

Az első megjelenése óta eltelt idő alatt folyamatos fejlődésen ment keresztül, és ez napjainkban is tart

A vállalati telefonközpontok közötti forgalom belső adathálózatra terelésével jöttek létre az első VoIP-megoldások. A hanginformáció tömörített átvitele révén jelentkező költségmegtakarítás miatt váltak népszerűvé. Ez az úgynevezett „toll-bypass” volt az adat-hang integrálásának első lépése. Lehetővé tette a meglévő WAN-kapcsolatokon az adat és a hang egyidejű átvitelét, miáltal feleslegessé vált a külön hangkapcsolatok fenntartása. A hatékonyságot fokozza, hogy az integrált adat- és hangátvitel hatékonyabban használja ki a kommunikációs vonalakat.



tette magának a telefonközpontnak és a készülékeknek a kiváltását. Az IP-telefon a mindennapi gondolkodásban és szóhasználatban gyakran összemossódik. Sokan VoIP-ról beszélve IP-telefonra gondolnak. A két technológia közti különbség, hogy az IP-telefon teljes egészében számítógép-hálózaton létrejövő IP-kommunikáción alapul. A hagyományos telefonközpont funkcióit ellátó Call Manager egy IP-hálózatra csatlakozó számítógép, és a telefonkészülékek

is az IP hálózatra csatlakoznak. A telefonszolgáltatások számítógépes megvalósítása számos új lehetőséget kínál például call centerek kialakításához; ezeket eddig csak nehezen, nagy ráfordítással vagy egyáltalán nem lehetett megvalósítani. Ma egyre több felhasználó tér át az IP alapú telefonrendszerek használatára. A technológia fejlődését és egyre növekvő térhódítását figyelembe véve, a változást joggal nevezhetjük forradalmának.

SZOROS SZÖVETSÉG

A HP-nek a VoIP és IP-telefonia stratégiai terület – mondja Varga Eszter, a HP PR-

menedzsere. Jelentős erőforrásokat fektetnek a szakemberek képzésébe, demoeszközök beszerzésébe. A VoIP- és IP-telefonmegoldások terén a HP stratégiai partnere a Cisco. A HP által eddig telepített IP-telefonrendszerek Cisco-eszközökön alapulnak. Az ügyfelek jobb kiszolgálása érdekében a HP Magyarország Kft. megszerezte a Cisco IP Communication (korábban IP Telephony) specializációt.

A HP-nak az új technológia iránti elkötelezettségét az is mutatja, hogy saját gyártású hálózati eszközei, a ProCurve termécsalád tervezésénél is kiemelt szempont a VoIP- és IP-telefonmegoldások támogatása. A HP ProCurve eszközök lehetővé teszik a valós idejű, késleltetést nem toleráló adatforgalom (hang és videó) kiemelt kezelését a kevésbé érzékeny adatforgalommal szemben (QoS). Több ProCurve kapcsoló támogatja a Power over Ethernet szabványt.

DOMINÁNS TECHNOLÓGIA

A VoIP-technológia évek óta jelen van a magyar piacon. Induláskor a „toll-bypass” által elérhető költségmegtakarítás volt a hajtóerő, a technológiaváltást később az IP-telefon által adott új szolgáltatások iránti igény, az integrált adat-hang hálózatok kialakításával elérhető gyorsabb megtérülés és könnyebb üzemeltetés ösztönözte.

A technológia fejlődése és a felhasználói igények alapján a nemzetközi és a magyar piacon is várhatóan tovább nő az IP alapú kommunikáció részaránya, és rövidesen ez lesz a domináns technológia – véli Varga Eszter PR-menedzser.

VASS ENIKŐ

Hangháló

A UPC mellett a TvNetwork Rt. is kínálja a kábelhálózaton elérhető IP-telefon szolgáltatását

A cég a közelmúltban indította be szolgáltatását Budapesten, a III. kerületi Pók utcai lakótelepen – mondta el Kabay Tamás általános vezérigazgató-helyettes. Az IP-telefont szolgáltatás nemcsak kábelhálózaton át érhető el, hanem úgynevezett strukturált LAN-hálózaton is. Az előbbi főként a családi házas területeken alkalmazzák, míg az utóbbit inkább lakótelepi környezetben – magyarázta a vezérigazgató-helyettes. Az IP-telefon elsősorban cégeknek, kórházaknak, nagy forgalmat lebonyolító vállalati ügyfeleknek éri meg, mert kedvezők a nemzetközi hívások percdíjai, a cégen belüli állomások közötti hívások pedig ingyenesek, így a megtakarítás számottevő.

A szolgáltatás azonban azoknak az egyéni ügyfeleknek is megéri, akik keveset telefonálnak. Kabay Tamás példaként említette, hogy egy kisváros vagy néhány százfős település IP-telefont szolgáltatásba való bekötése esetén a helyi hívások például ingyenesek: a lakossági, havi 1700 forintos alapdíjba például beletartozik a korlátlan számú, helyi hálózaton belüli hívás lehetősége, nincs kapcsolási díj. Mobiltelefonra a vezetékessé szolgáltató díjánál olcsóbban, külföldre pedig igen kedvező díjakkal lehet telefonálni. A TvNetwork rendszere egyelőre csak Budapesten működik.

MUNKATÁRSUNKTÓL

ÚJ METÓDUSOK HONOSÍTÁSA

Az integrált adat- és hangátvitel új igényeket támasztott a hálózati berendezésekkel szemben. A jó minőségű hangátvitelhez eltérően kell kezelni az adat- és hangüzeneteket. Az eszközökben ehhez új szolgáltatásokra volt szükség, így megjelentek például a QoS (Quality of Services), az analóg és ISDN-telefon, valamint a faxcsatlakozásra szolgáló interfészkartyák.

Az integrált adat- és hangátvitel fejlődésének következő lépése az IP-telefon technológia kifejlesztése volt, amely lehetővé

ONLINE

szt.hu/cikkek/voip3
szt.hu/cikkek/ip
www.hp.hu

Comfort: kommunikációs szabadság

Gyakran előfordul, hogy a költségek csökkentése egy cég mozgásterének beszűkítéséhez vezet. Ime egy olyan technológiai megoldás, amelyre ez nem igaz. A VoIP által adott lehetőségek kibővítik egy cég kommunikációs szabadságát; gondoljunk csak arra, hogy ha a cég a távol-keleti vagy amerikai cégekkel folytatott kapcsolatait e-mail kommunikációra korlátozza, hibaelhárításkor például ez milyen lassú és körülményes. A VoIP adta szabadsággal a feladatmegoldás percekben mérhető konzultációvá alakul.

HOL EREDMÉNYES INTEGRÁLT HÁLÓZATOT KIALAKÍTANI?

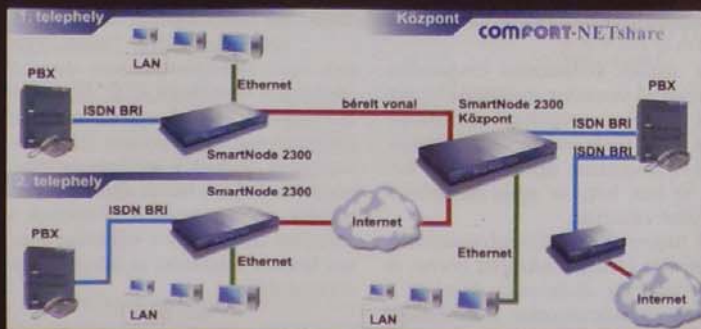
➤ Több telephelyes cégeknél, ahol a telephelyeknek van internetelérése.

➤ Ahol a telephelyek közötti kommunikáció miatt nagyon magasak a telefonköltségek, a folyamatok zökkenőmentes működéséhez azonban erre feltétlenül szükség van.

➤ Multinacionális cégeknél.

MILYEN EREDMÉNYEK ÉRNETŐK EL EGY INTEGRÁLT RENDSZERREL?

- Akár 100 százalékkal csökkenhetnek a telephelyek közötti telefonköltségek.
- A belföldi telekommunikációs költségek akár 5–10 százalékkal is csökkenhetnek.
- A távmunka alkalmazása hatékonyabbá válik, a minőség nem romlik, ezáltal a vidéki iroda könyvelője úgy beszélhet



a budapesti pénzügyessel, mintha közös épületben lennének. A Comfort-modell mindenképpen gazdaságos

és költséghatékony megoldást jelenthet a vállalatoknak a nagy, kis és közepes méretűhöz tartozó szférában.

TECHNOLÓGIA

Lassuló bővülés

A Gartner szerint az idén 2004-hez képest várhatóan 9 százalékkal növekednek a világon a PC-eladások: tavaly 183 millió új gép talált gazdára, az idén valószínűleg 199 millió. Az ebből származó bevétel azonban a gépek áresése miatt elmarad majd a tavalyitól, csupán a multi-média PC-k tarthatják az árukat. Az idén is a mobil PC-k szállítása vezet majd a piacot. A Gartner szerint 17,4 százalékkal több fogy majd belőlük, mint tavaly.

(www.computerworld.com)

Egy nap alatt 12 javítás

A Microsoft 12 szoftverjavítást tett közzé azon a napon, amikor bejelentette az antivirusprogramokat fejlesztő Sybari Software, Inc. felvásárlását. A 12 csomag összesen 16 hibát javít a Windows operációs rendszerekben, az Office-ban és más termékekben. Közülük nyolcnak kritikus volt a minősítése: rosszindulatú kód futtatására adtak lehetőséget. A javítások között akad olyan is, amely a tavalyi Windows XP SP2 szervizcsomaghoz készült.

(www.computerworld.com)

A féreg is keres

Új MyDoom féregverzió felbukkanására figyelmeztetnek a vírusszakértők. Ha az e-mailben terjedő, saját SMTP-kiszolgálóval felszerelt féregnek sikerül bejutnia a felhasználó gépére, akkor merevlemezén új e-mail címeket kutat, majd a talált címek tartományazonosító részét felhasználva lekérdezést küld a Google, a Yahoo és a Lycos keresőkiszolgálóknak, újabb e-mail címekért. A féreg egy régebbi változatra épül, de át van kódolva, hogy a víruskeresők fel ne ismerjék.

(www.infoworld.com)



Számít a méret

A nagyméretű hordozókkal való munka különleges terület a nyomtatásban; összeállításunkban a hozzájuk való eszközök jellemzőit és választékát tekintjük át (Cikkünk a 16. oldalon)

Csak Intel CPU-val



Jeff Clarke, a Dell nagyvállalati termékeinek fejlesztéséért és marketingjéért felelős rangidős alelnök február közepén a következőket válaszolta a *Computerworld* kérdéseire. A Dell teljes árbevételének 20 százaléka származik a nagyvállalati eszközökből, a kiszolgálókból és a tárolókból. Az utolsó pénzügyi negyedévesben 17 százalékkal nőtt a cég árbevétele, a nagyvállalati termékek eladása azonban erősebben, 20 százalékkal emelkedett. A Dell korábban határozottan elutasította az AMD Opteron processzorának alkalmazását, a tavalyi év végén azonban már úgy nyilatkozott, hogy fontolóra veszi Opteron processzoros kiszolgálók gyártását. Am a jelek szerint még mindig nem döntött ebben az ügyben: Jeff Clarke most is az új technológiák folyamatos figyelemmel kíséréséről és értékeléséről beszélt, és arról, hogy ezeknek a technológiáknak az erejéi hosszú távon is érvényesülnek-e. A *Computerworld* az Itanium, illetve a 64 bites kiterjesztésű 32 bites Xeon processzorok iránt is érdeklődött. Az alelnök azt felelte, hogy a Dellnek természetesen van Itanium alapú rendszere is, de nagyon erősen támogatja a 64 bites kiterjesztésű 32 bites x86 processzorokat, termékei zömmel ezeket alkalmazzák, és a cég úgy látja, hogy a vállalkozások ezekkel növelhetik költséghatékonyan az informatikai kapacitásokat. Az Itanium verhetetlen azokban az alkalmazásokban, amelyek nagy lebegőpontos teljesítményt követelnek, de ezek az alkalmazások csak egy kis részét teszik ki a piacnak. A Dell a kiszolgálók 15 százalékát szállítja Linux operációs rendszerrel; adatai szerint a maga 23-24 százalékos részesedésével a legnagyobb Linux-kiszolgálószállító a világon – ha a felhasználók által telepített operációs rendszereket is tekintetbe vesszük. Minden munkaállomását telepített Linux operációs rendszerrel szállítja, a PC-k területén azonban nem lát ilyesfajta igényt.

Számít a méret

A nagyméretű nyomatok általában tintasugaras nyomtatón készülnek, s bár összeállításunkban van fekete-fehér lézernyomató is, a többi gyártó eszközei mind a tintasugaras elven működnek. Elvileg színes lézernyomató is építhető ilyen méretű nyomatok készítéséhez, a költségei azonban olyan nagyok lennének, hogy csak akkora példányszámban érné meg használni, amekkorát már a nyomdák is elvállalnak. Csakhogy a nagyméretű nyomtatók felhasználóinak általában csak néhány nyomatra van szükségük – sokszor elég nekik 1-2 darab.

A nagyméretű nyomtatók piaca lényegében két szegmensből áll. A műszaki területen a tervrajzok, látványtervek, dekorációs anyagok nyomtatására való eszközök iránt nincsenek különösebb minőségi igények: itt főleg a méret és a megfelelő felbontás fontos, s rajtuk kívül sokat nyomtatban a költség és a sebesség, mert a nyomat-

példányszámok viszonylag nagyok. A második kategóriába az igényes grafikai alkalmazások készítésében használt nyomtatók tartoznak; ezektől professzionális nyomdai minőséget várnak el – nemcsak fotóminőséget, hanem színhelyességet is, vagyis a színprofilok használatát és a színek kalibrálhatóságát. A gyártók adnak persze bizonyos szoftvertámogatást a nyomtatóikhoz, de ezekhez a feladatokhoz általában valamilyen RIP szoftvert is be kell szerezni; ezek a szoftverek teszik lehetővé egyebek között a színbeállítást és a hordozóhoz való optimalizálást. Mivel itt jókora felületekről van szó, a felesleges tintafelhordás visszaszorítása jókora költségmegtakarítást hozhat.

Mindkét kategóriában követelmény a sokféle nyomathordozó használata, mert a tartósan kültérben használt nyomatoknak – például az építkezés helyszínére kivitt tervrajzoknak – legalább mérsékelt-

ten vízállónak kell lenniük, és a közvetlen napfénynek kitett fotóminőségű nyomatok sem fakulhatnak ki néhány nap leforgása alatt. A hordozóanyagok választéka sokszor hatással van a nyomtató kiválasztására is.

Mindebből az is látszik, hogy ezek a nyomtatók általában nem az irodai eszközöktől megszokott PCL, PostScript stb. nyomtatónyelvet értik – még a műszaki területeken használatosak sem –, mert a nyomtatás mérete miatt igen nagy memóriára lenne szükségük. Az sem egyszerűsíti a velük való munkát, hogy a tapasztalatok szerint az elterjedt alkalmazások (AutoCAD, Photoshop stb.) ekkora méretű nyomatokon gyakran hibáznak, és egy-egy drága fotópapírra készülő nyomtatás költsége több ezer forint is lehet. A nyomtatóhoz adott meghajtók különböző módszereket használnak. Az egyik lehetőség az, hogy az alkalmazás egy virtuális nyomtatót lát vagy állományba nyomtat. A virtuális nyomtató meghajtója sokféle beavatkozási lehetőséget kínálhat, az állományt meg ténylegesen majd a RIP szoftver fogja kinyomtatni, s azzal még sokféleképpen lehet módosítani a nyomtatást.

A nagy formátumú nyomtatók további közös jellemzője, hogy az ebben a méretben már nehezen kezelhető lapokon kívül tekercsben tárolt hordozóra is nyomtathatnak, és a nyomtatás hosszát általában csak a tekercsben lévő hordozó hossza korlátozza. A tekercsanyag levágására minden mai berendezés automata vágót használ.

NEGY NAGY GYÁRTÓ

A Canon 1997 óta gyárt nagy formátumú nyomtatókat. Műszaki feladatokhoz a tintasugaras, 4+1 színnel nyomtató BJ-W3000-est ajánlja; ennek 914 milliméter a nyomtatási szélessége, a tekercshordozó maximális hosszúsága 18 méter. Felbontása színes nyomtatásban 360 pont/hüvelyk, fekete-fehér nyomtatásban 720 pont/hüvelyk. A három szín mellett kétféle fekete tintával dolgozik – a fekete-fehér nyomtatásban pigment alapúval, a színes nyomtatáshoz festék alapúval. A színes, illetve festék alapú tintát felhordó fejek 1440 fűvókát használnak, a fekete pigmenttintát fűvó fejjel 1600-at, s így egy A/0-s méretű színes nyomtatás 2,8 perc alatt készül el, egy ugyanilyen méretű fekete-fehér nyomtatás 1,4 perc alatt. A BJ-W3000-esnek párhuzamos és soros (RS-232-es) interfésze van.

A Canon többi nagy formátumú tintasugaras nyomtatója már hat színnel dolgozik, ezek tehát főleg színhelyes grafikai alkalmazásokhoz ajánlatosak. A W6200-as maximális nyomtatási szélessége 609 milliméter, s ezzel A/1-es méretű nyomtatások készítésére alkalmas; egy ilyen nyomtatást vázlat módban 1,5 perc alatt készíti el, a legjobb minőséget adó üzem-

módban meg 11 perc alatt. A felbontása 1200×1200 pont/hüvelyk, a színenként 1280 fűvókával dolgozó fej nyolc pikoliteres cseppekkel nyomtat. Ennek a nyomtatónak USB 2.0-s és Ethernet interfésze van; megrendelhető IEEE 1394-es kapuval is.

A W7200-as nyomtatóműve hasonló a W6200-aséra, de azzal már A/0-s nyom-



NYOLC SZÍNNEL FOTÓMINŐSÉGET TUD AZ EPSON STYLUS PRO 4000-C8-AS

tok is előállíthatók, mert 917 milliméter a maximális nyomatszélesség. Gyorsabb a W6200-asnál: normál üzemmódban egy A/0-s nyomtatást hat perc alatt készíti el, a felbontása azonban egy kicsit gyengébb: 1200×600 pont/hüvelyk. A tintatartályok mindkét típusban nyomtatás közben is cserélhetők.

A Canon csúcsmoделle ebben a kategóriában a W8200-as: a felbontása 1200×1200 pont/hüvelyk, a hordozó maximális szélessége 1117 milliméter, és egy A/0-s nyomtatást normál üzemmódban ez is 6 perc alatt készíti el. Alapkiépítésben Ethernet hálózati interfésze van; megrendelhető USB 2.0-s és IEEE 1394-es kapuval is.

Ehhez a négy Canon nyomtatóhoz windowsos és macintoshos meghajtószoftver jár.

KÜLÖNLEGES FOTÓMINŐSÉG

Az Epson a fotóminőséget megkövetelő professzionális grafikai felhasználókat célozza meg nagy formátumú, maximum 431 milliméter nyomatszélességű (A/2-es) Stylus Pro 4000-C8-as nyomtatójával. Ez a nyomtató nyolc színnel, az Epson UltraChrome rendszerével dolgozik; ebben a rendszerben 2880×1440 pont/hüvelyk a maximális felbontás és 3,5 pikoliter a legkisebb cseppméret. A Stylus Pro 4000-C8-assal egyedi lapokra és feltekercselt hordozóra lehet nyomtatni, a lapok legfeljebb 1,5 milliméter vastagságúak lehetnek, a tekercsanyagok fél milliméter vastagok.

A nyolc tinta színenként cserélhető, és a normál, 110 milliliteres tintatartályok mellett kétszer ekkora kapacitású, 220 milliliteres tartályok is használhatók. Ennek a nyomtatónak USB 2.0-s és IEEE 1394-es interfésze van.

TELJES SOROZAT

A HP a Designjet sorozatban bocsát ki a szokásos irodai méreteknél nagyobb nyomtatásokat előállító típusokat, csupa tintasugaras nyomtatót. A Designjet sorozatban vannak inkább műszaki célokra, grafikai alkalmazásokra használható, illetve



GRAFIKUS MUNKACSOPORTOK SZÁMÁRA IS ALKALMAS A HAT SZÍNNEL NYOMTATÓ DESIGNJET 5500



VALÓDI FOTÓMINŐSÉGBEN HAT SZÍNNEL NYOMTAT A CANON W7250



A/0-s másoló: TDS4000-es nyomtató és szkennel



Hármas tekercsadagolóval felszerelt Océ TCS4000-es

bizonyos kompromisszumokkal mindkét területen használható típusok.

A család legkisebb tagja a grafikai alkalmazásokhoz szánt Designjet 30-as; ez hat színnel nyomtat, A/3+ méretig. A külön megvásárolható RIP szoftverrel automatikusan elvégzi a PANTONE kalibrációt.

A család következő tagját a négy színű nyomtató Designjet 100 plus - mivel színhelyessége nem kalibrálható - a HP kisebb műszaki alkalmazásokhoz ajánlja. Papírtálcája A/2+ méretű lapokat fogad, kézi adagolással A/1+ méretű lapokra is lehet vele nyomtatni. Alapkiépítésben USB-s párhuzamos kapuja van.

A Designjet 130-as is hat színnel dolgozik, de a külön kapható RIP szoftverrel már színhelyesen kalibrálható, vagyis grafikus alkalmazásokhoz is ajánlható. Papírtálcája szintén A/2+ méretű, és kézi adagolással használható A/1+ méretű nyomtatásra; a Designjet 130gp típusnak van tekercsadagolója is, és 625 milliméter a maximális nyomatszélisége. 2400x1200 pont/hüvelyk felbontása megfelelő hordozón fotóminőséget ad, s egy A/1-es méretű képet 12 perc alatt készíti el ebben a legjobb minőségben.

A Designjet 500-s, illetve az ennél magasabb típuszámú Designjet nyomtatók már valamennyien tekercsadagolóval felszerelt, állványra épített típusok. A Designjet 500 műszaki alkalmazásokhoz tervezett nyomtató. Két változata van: a kisebbnek 610 milliméter a maximális nyomatszélisége, s ehhez a típushoz külön lehet beszerezni az állványt és a papírgyűjtőt. A nagyobb változat 1070 milliméter széles nyomtatást készít. Négy színnel dolgozik, felbontása 1200x600 pont/hüvelyk, nyomtatási sebessége a legjobb minőséget adó üzemmódban 2 négyzetméter óránként. A Designjet 500-asnak párhuzamos és USB 1.1-es kapuja van.

A műszaki és térképészeti alkalmazásokhoz kínál nagyobb Designjet típusok közül a 800-as és a 4000-es A/1 méretű nyomtatást készít. Mindkettő négy színűvel nyomtat, fizikai felbontásuk 1200x1200 pont/hüvelyk, optimalizált felbontásuk 2400x1200 pont/hüvelyk. A 800-

as egy A/1-es nyomtatást 60 másodperc alatt készíti el; a 4000-es sokkal gyorsabban; 25 másodperc alatt.

Az A/0-s méretig nyomtató Designjet 1050c plus és 1055cm plus típus három tekercsadagolóval is felszerelhető, s azokkal három különböző méretű és (vagy) minőségű hordozóra lehet nyomtatni, automatikus hordozóváltással. A HP ezeket a típusokat is műszaki és térképészeti alkalmazásokhoz ajánlja; hálózati interfészük és nagy, alapkiépítésben 64 megabájtos, 256 megabájtig bővíthető memóriájuk jó voltából nagyobb munkacsoportokat is kiszolgálhatnak. Négy színnel nyomtatnak, fekete-fehérben 1200 pont/hüvelyk felbontással, színesben 600 pont/hüvelyk felbontással. A normál, 175 milliliteres tintatartályok mellett kétszer ekkora, 350 milliliteres tartályok is használhatók bennük.

A Designjet 5500 különböző kiegészítőkkel felszerelt konfigurációi fotóminőséget megkövetelő grafikai alkalmazásokhoz valók: Hat színnel, 1200x600 pont/hüvelyk felbontással nyomtatnak, sebességük a nyomtatás és a hordozó minőségétől függően széles határok - 53 és 5,6 négyzetméter/óra - között változik. Színhelyességük kalibrálható.

EGY PERC ALATT EGY NÉGYZETMÉTER

Az Océ magyar képviselője monokróm lézerezésű és színes tintasugaras technológiával dolgozó nagy formátumú nyomtatókat kínál különböző műszaki - építészeti, gépészeti, térképészeti - alkalmazásokhoz. Az építészeti, gépészeti tervezésben ritkán van szükség színes nyomtatásra, nagyon kell viszont a sebesség, a kis költség és a terhelhetőség. Az Océ szakemberei szerint egy A/0-s nyomtatás papír- és festékköltsége lézernyomtatóval 50 forint körül van, tintasugaras nyomtatóval 100-120 forint - igaz, ebben nincs benne a kétfajta nyomtató közötti árkülönbség. A lézerezésű monokróm nyomtatók persze jóval gyorsabbak a színes tintasugarasoknál. Az Océ TDS4000-as nyomtatója bemelegedési idő nélkül, 600 pont/hüvelyk felbontással fél perc alatt készíti el egy A/0-s méretű nyomtatást. A maximális

nyomatszéliség 914 milliméter, a legkisebb nyomtatható méret A/3-as.

Az Océ tintasugaras TCS400-as nyomtatója négy színnel dolgozik; ez olyan alkalmazásokhoz jöhet jól, amelyekben fontos a nagy sebesség és a viszonylag kis nyomtatási költség, de a színhelyesség nem feltétlenül szükséges. 600x600 pont/hüvelyk felbontása - megfelelő minőségű papíron - fotónyomtatásra is alkalmas, bár nyilván nem versenyezhet a hat vagy nyolc színűvel dolgozó fotónyomtatókkal. A TCS400-asban összesen tíz önálló fej van, a ciánkék, hibor és sárga színhez 2-2 fej tartozik, a feketehez 4. A fejszám növelése a sebesség növelését szolgálja - a négy fekete fejjel egy perc alatt készíthető el egy A/0-s fekete-fehér nyomtatás - illetve némi hibátűrést is ad: a nyomtató ugyanis folyamatosan ellenőrzi a fejek állapotát, s ha valamelyikben hiba támad, akkor is folytatja a nyomtatást és hibátlanul befejezi a nyomtatást, de persze lassabban. Mivel a színes fejek száma fele a feketeékének, azért a színes nyomtatási sebesség is feleződik: percenként fél négyzetméter. A négy tintatartály kapacitása egyenként 400 milliliter, és nyomtatás közben is cserélhető. A TCS400-as legnagyobb nyomatszéliség 914 milliméter, a legkisebb 297 milliméter. Ehhez

a nyomtatóhoz három tekercsadagoló illeszthető, háromféle hordozóra lehet tehát nyomtatni - tekercsere nélkül.

Az Océ mindezeknek a nyomtatóknak vezérlőfelületét egy önálló, PC-re telepíthető, Windows XP-re épített célfelhasználásban, a „Power Logic”-ban modulokban helyezte el; a nyomtatókat konfigurálni és a nyomtatási feladatokat kezelni így jóval egyszerűbb, mint a kisméretű LCD vezérlőpaneleken. A beépített merevlemezben alapértelmezésben egy hónapig őrzi meg a kinyomtatott állományokat.

Mindkét nyomtatóhoz csatlakoztatható egy TCS400-as típusjelű lapolvasó; ez 508 pont/hüvelyk felbontással legfeljebb 1092 milliméter széles dokumentumokat olvas színesben, illetve szürkeárnyalattal. A nyomtatóhoz kapcsolt szkennelrel például néhány perc alatt lehet A/0-s méretű tervrajzokat másolni. A nyomtató, a szkennel és a vezérlő PC Ethernet hálózattal kapcsolódik össze.

CSÖRIÁN SÁNDOR

KLICK Ha többet akar tudni

www.aceon.hu
www.npson.hu
www.oco.hu
www.hp.hu



Budapesti székhelyű, angol tulajdonú multinacionális cég európai SAP rendszere továbbterjesztéséhez és támogatásához munkatársakat keres mielőbbi belépéssel az alábbi munkakörökbe:

- SAP FI/CO team leader
- SAP SD/MM team leader
- SAP BW analyst/designer
- SAP MM analyst
- SAP ABAD Developer+Basis
- SAP PP analyst
- SAP ABAD Developer
- SAP WM analyst

A munkakör betöltésének feltételei:

- SAP konfigurációs, illetve fejlesztési ismeret
- legalább 2 éves szakmai gyakorlat SAP-konfigurálás, illetve -fejlesztés, valamint felhasználói támogatás terén
- angolnyelv-tudás

Kérjük, hogy angol nyelvű önéletrajzát - fizetési igény megjelölésével - a következő jellegre és címre küldje:

„SAP támogatás” és a munkakör megjelölésével: H-1325, Budapest, Postafiók 111.

A CheckVir tesztlabor jelenti...

**Ebben a hónapban
a tömörített állományok
és beágyazott dokumen-
tumok ellenőrzésének
lehetőségét vizsgáltuk meg**

Tömörítőprogramot legfőképpen abból a célból használunk, hogy a tárolandó információ minél kisebb helyet foglaljon el. Vannak olyan tömörítőprogramok – a „röptömörítők” –, amelyek úgy tömöríthetik a futtatható állományokat, hogy a tömörített változat is futtatható legyen. A tömörített változat futtatásakor egy rövid kód először kicsomagolja az eredeti programot, majd le is futtatja. A tömörítőket sűrűn használják a vírusok és férgek is. Azok a férgek, amelyeknek a terjedéséhez felhasználói közreműködés szükséges, sokszor eleve tömörítve küldik a víruskódot (főleg ZIP és RAR formátumban); a fejlesztőjük ugyanis arra számít, hogy a felhasználó számítógépén lesz majd eszköz a tömörítvény kicsomagolásához. A vírusok és

férgék futtatható állományok tömörítésével is terjedhetnek.

TÖMÖRÍTŐK TESZTELÉSE

A tesztben az antivírusszoftverek keresési folyamatait vizsgáltuk abból a szempontból, hogy ismerik-e vajon a legelterjedtebb tömörített állományokat (ZIP, ARJ, RAR, JAR, LZH, TGZ, CAB, TAR, GZ, ACE). Az ellenőrzéshez öt közismert vírust választottunk, és ellenőriztük, hogy valamennyi antivírusszoftver felismeri-e őket. Ezután tömörítettük a fertőzött állományokat, elkészítettük a megfelelő formátumokat, és ezeket az állományokon folytattuk a tesztet. Külön is megvizsgáltuk a ZIP- és az ACE-tömörítők által készített önkicsomagoló állományokat; a ZIP-hez egyféle, az ACE-hez négy különböző formátumú önkicsomagoló készítettünk. A maximális keresési mélység ellenőrzéséhez a 32. mélységig elkészítettük az egymásba ágyazott ZIP-, illetve RAR-állományokat. A keresési mélységet – ha az antivírusszoftver engedte – persze a lehető legnagyobbra állítottuk. Készítettünk továbbá olyan egymásba ágyazott állományokat is, amelyekben roppant hosszúk voltak az állományne-

vek, illetve ZIP-állományba jelszóval is tömörítettünk állományokat. A tömörítők mellett azt is megvizsgáltuk, hogy a vírusvédelmi szoftverek keresnek-e az egymásba ágyazott DOC- és az XLS-állományokban: evégett fertőzött DOC- és XLS-állományokat ágyaztunk vírusmentes DOC- és XLS-állományokba.

Az eredmények táblázatában vastag szedéssel kiemeltük azokat a mezőket, amelyekben pozitív volt a változás az elmúlt teszt eredményeihez képest; negatív irányú változást sehol nem tapasztaltunk.

CHECKVIR MINŐSÍTÉS

Januárban a CheckVir tesztlabor tesztjével a Windows XP Home + SP2 operációs rendszeren vizsgáltuk az antivírusszoftverek keresési és irtási algoritmusait. A teszt-hez a legelterjedtebb vírusok példányait használtuk. A STANDARD minősítési szintet azok a vírusvédelmi szoftverek érték el, amelyek minden fertőzött példányban felismerték a vírust és megakadályozták, hogy a felhasználó a vírus kódját elindítsa. ADVANCED minősítést azok az antivírusszoftverek kaptak, amelyek – lehetőség szerint az eredeti állapot visszaállításával – ki is irtották a vírust. Az

on-access védelemben és az on-demand keresésben az antivírusszoftvernek egyformán kell működnie. Minősítéskor külön ellenőriztük az Outlook Express levelezőrendszer bemenő és kimenő üzeneteinek vizsgálatát; a MAILSCANNER minősítést azok a termékek kapták meg, amelyek minden elterjedt vírust felismertek a levelekben, s azokat blokkolták, illetve eltávolították. A vírusok listája és a minősítés további részletei a www.checkvir.hu weboldalon olvashatók.

ETrust ANTIVIRUS V7.1

Valamennyi fertőzött állományt azonosította és az on-demand keresők minden fertőzött példányból eltávolította a fertőzést; ezzel ez a termék CheckVir ADVANCED minősítést szerzett. Az eTrust Antivirus Outlook Express-védelme a teszteléshez használt összes vírust felismerte; CheckVir MAILSCANNER minősítést kapott. Néhány tömörített formátumot nem ismert fel, és a tömörített állományokban legfeljebb a 10. mélységig keresett.

AVG ANTI-VIRUS

A Windows XP-n futó változatát vizsgáltuk; a teljesen egyformán működő on-

A vírusvédelmi rendszerek minősítése

	AVG Anti-Virus 7.0 Professional	eTrust Antivirus 7.1	F-Secure Anti-Virus Client Security	Kaspersky Anti-Virus 5.0 for Windows	McAfee VirusScan Enterprise	NOD32 Antivirus System	Norton AntiVirus 2005	Panda Titanium Antivirus 2004	Trend Micro Internet Security	VirusBuster for Windows
Verziószám	7.0 (Build 302)	v7.1.192	5.55 (Build 10460)	5.0.175	8.0.0	2.12.3	11.0.1.3	3.02.00	11.41 (Build 5015)	4.7 (Build 16)
Fejlesztő	Grisoft s.r.o.	Computer Associates	F-Secure Ltd.	Kaspersky Lab.	McAfee	ESET Software	Symantec Corp.	Panda Software	Trend Micro	VirusBuster
Forgalmazó	FOOLY Studio	Computer Associates Magyarország	2F 2000 Kft.	2F 2000 Kft.	McAfee Magyarország Képviselete	SICCONTACT Kft.	Symantec Magyarország	Panda Software Hungary	2F 2000 Kft.	VirusBuster Kft.
Web	www.avg.hu	www.ca4sm.com	www.2f.hu	www.2f.hu	www.mcafee.com	www.siccontact.hu	www.symantec.hu	www.pav.hu	www.2f.hu	www.vbuster.hu
Beágyazott dokumentumok										
DOC (max. 5)	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
XLS (max. 5)	5	5	5	5	5	0	5	1	5	5
DOC-ban XLS (max. 2)	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5
XLS-ben DOC (max. 2)	2	2	2	2	2	0	2	2	2	5
Tömörített állományok										
Típusok felismerése I.		GZ TAR TGZ	GZ TAR TGZ	GZ TAR TGZ	GZ TAR TGZ	GZ TAR TGZ	GZ TAR TGZ	GZ TAR TGZ	TAR TGZ	GZ TAR TGZ
Típusok felismerése II.	ACE ARJ CAB JAR ZIP RAR	ARJ CAB JAR LZH ZIP RAR	ACE ARJ CAB JAR LZH ZIP RAR	ACE ARJ CAB JAR LZH ZIP RAR	ARJ CAB JAR LZH ZIP RAR	ARJ CAB JAR LZH ZIP RAR	ARJ CAB JAR LZH ZIP RAR	ARJ CAB JAR LZH ZIP RAR	ACE ARJ CAB JAR LZH ZIP RAR	ACE ARJ CAB JAR ZIP RAR
Hosszi állománynevek (ZIP, max. 3)	3	0	2	3	3	3	3	3	3	3
Hosszi állománynevek (RAR, max. 3)	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3
Futtatható ACE (max. 4)	0	0	3	4	0	0	0	0	0	0
Futtatható ZIP (max. 1)	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0
Tákosított RAR (max. 1)	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
Tákosított ZIP (max. 1)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Keresési mélység (RAR)	32 (max.)	0	2	32 (max.)	32 (max.)	22	10	32 (max.)	6	32 (max.)
Keresési mélység (ZIP)	32 (max.)	10	32 (max.)	32 (max.)	32 (max.)	22	10	32 (max.)	6	32 (max.)
Keresési mélység (ZIP-RAR)	32 (max.)	1	21	32 (max.)	32 (max.)	22	10	32 (max.)	6	32 (max.)
Vírusvédelem										
Minden példányt azonosított	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344
Minden példányt eltávolított (on-demand, on-access)	330	344	332	337	343	343	344	343	344	337
Levelezőgyűjtemény védelme										
Minden példányt blokkolt/irtott	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344
Minősítések										

* A Norton Antivirusból nem volt 2004. márciusi változatunk.

** A heurisztikus képességek teszteléséhez a gyártók korábbi verziójú termékeit használtuk.

access és on-demand védelem valamennyi fertőzött példányban felismertek a vírust. Néhány vírushalmazból azonban csak törléssel sikerült eltávolítani a fertőzést, és a tömörített fertőzött állományokból nem tudtak kilrtani néhány vírust; ez a CheckVir STANDARD minősítéshez volt elegendő. A levelezőgyűjtemény védelem minden fertőzött e-mailt blokkolt, és ezzel MAILSCANNER minősítést kapott. Néhány tömörített állományban nem ismerte fel a fertőzést, és az önkicsomagoló ACE-formátumokat nem is ismerte.

F-SECURE ANTI-VIRUS

A Windows XP-s változata mindegyik vírust felismerte, néhány állományból azonban nem tudta eltávolítani a fertőzést. Az on-demand és az on-access irtás teljesen egyformán működött. Az Outlook Express levelezőrendszer védelme is azonosította az összes vírust. Ezzel az F-Secure Anti-Virus CheckVir STANDARD és CheckVir MAILSCANNER minősítést szerzett. A tömörített állományok összes tesztelt formátumát felismerte, de baj volt a hosszú állománynevek kezelésével, egy önkicsomagoló ACE-állomány, illetve a többszörös RAR-tömörítvények feldolgozásával.

KASPERSKY ANTI-VIRUS

A használt vírusok által fertőzött állományok mindegyikét felismerte. A makróví-

rusokat és néhány tömörített fertőzést leszámítva el is távolította a vírusokat. Az on-demand és az on-access irtás egyformán működött. Az e-mailek ellenőrzésekor minden fertőzött üzenetet blokkolt. Mindezzel CheckVir STANDARD és CheckVir MAILSCANNER minősítést szerzett. A Kaspersky Anti-Virus minden tömörített állományban felismerte a fertőzést, és a különleges esetekben is tökéletesen működött.

McAfee VIRUSSCAN

A fertőzést minden esetben tökéletesen azonosította, és makróvírusok meg néhány tömörített fertőzés kivételével el is távolította a vírusokat az állományokból; CheckVir STANDARD minősítést szerzett. Az Outlook Express levelezőrendszer védelme minden tesztelt vírust azonosított és blokkolt, így CheckVir MAILSCANNER minősítést kapott. A McAfee VirusScan minden tömörített állományban felismerte a fertőzést, csak az ACE formátumokban nem, és a speciális esetekben is tökéletesen működött.

NOD32 ANTIVIRUS SYSTEM

A teszteléshez használt valamennyi fertőzött vírushalmazban felismerte a kártevő kódot, de volt egy olyan vírus, amelytől nem sikerült megszabadítania a fertőzött állományt. Az on-demand és az on-access irtás teljesen egyformán mű-

ködött, és tökéletes volt az Outlook Express levelező rendszerének védelme is. Ezzel CheckVir STANDARD és CheckVir MAILSCANNER minősítést érdemelt ki. Az XLS-be ágyazott fertőzött dokumentumokat azonban nem ismerte fel, de az önkicsomagolókat meg az ACE-tömörítő kivételével valamennyi formátumot azonosított.

NORTON ANTIVIRUS 2004

Az XP-s változatát teszteltük, s az minden vírust felismert, sőt el is távolította őket minden fertőzött példányból. Az on-demand és az on-access irtás teljesen egyformán működött. Az Outlook Express levelező rendszer védelme szintén felismerte az összes vírust. Ezzel a Norton Antivirus 2004 CheckVir ADVANCED és CheckVir MAILSCANNER minősítést szerzett. Az önkicsomagoló, illetve az ACE formátumú tömörítvényekkel azonban meggyűlt a baja.

PANDA TITANIUM ANTIVIRUS 2004

A Windows XP operációs rendszeren futó program valamennyi fertőzött állományban felismerte a vírusokat, s csak egyetlenegyől nem sikerült a fertőzött állományt megszabadítania. A tömörített állományokból kitorította a fertőzött kódot. Az Outlook Express-védelem azonosította a fertőzött leveleket. A Panda rendszerrel ezzel CheckVir STANDARD és Check-

Vir MAILSCANNER minősítést szerzett. A tömörítők ellenőrzésében csak az ACE formátumokkal nem boldogult.

TREND MICRO INTERNET SECURITY

Valamennyi állományban felismerte a vírust, s mindegyikből el is távolította őket. Az on-demand és az on-access irtás egyformán működött. Az e-mailek szűrésében is tökéletes volt a teljesítménye. CheckVir ADVANCED és CheckVir MAILSCANNER minősítést szerzett. Az önkicsomagoló tömörített állományok és a GZ-tömörítvények kivételével boldogult az összes tömörített állománnyal is.

VIRUSBUSTER FOR WINDOWS

A tesztelésben használt valamennyi fertőzött állományban felismerte a vírust, és a tömörített állományok kivételével mindegyikből el is távolította. Az on-access védelem és az on-demand kereső egyformán működött. Az Outlook Express védelme sikeresen blokkolta az összes fertőzött e-mailt. A VirusBuster for Windows ezzel CheckVir STANDARD és CheckVir MAILSCANNER minősítést szerzett. A vírusvédelem csak az önkicsomagolókkal és az LZH formátummal nem bírt, a többi állománnyal megbirkózott.

A tesztelés, illetve minősítés további részletei megtalálhatók a www.checkvir.hu oldalon.

LEITOLD FERENC

Mindenből egy kicsivel többet...

... cége telefonszámlájából viszont sokkal kevesebbet!

Megnyugtatóan és egyszerűen csökkentené cége távközlési költségeit?

Válassza az **Invitel** és **telefonáljon akár 40%-kal kedvezőbb áron, Magyarország egész területén.**

Ráadásul egyéb költségek sem merülnek fel: **nincs kapcsolási díj, nincs belépési díj és a percdíjak is egységesek, egész nap.**

És ha még egy kicsit többet szeretne, távközlési szolgáltatásunk megrendelése esetén most

- **12%-os árengedménnyel ADSL hozzáférést, vagy**
- **ingyenes bérelt vonali internet-szolgáltatást adunk.***

www.invitel.hu
06-80 88-55-88

* a megrendelt távközlési csomagtól függően.



FÓKUSZ, a hét témája

Ugrás a jövőbe

A Network Centric Warfare, vagyis a hálózat-központú hadviselés nem kevesebbet jelent, mint a fegyveres erők teljes átalakítását az információs korszak követelményeinek megfelelően

ezer fős hadsereg támadó hadműveletét kell kiszolgálni egy idegen, informatikai és távközlési hálózatokkal alig-alig ellátott országban.

A televízió képernyőjén feltűnő felvételek igazi látványossággal szolgálnak a nagyközönségnek. Az első olyan konfliktus, amelyben ezek a képek nagy szerepet kaptak a tömegtájékoztatásban, a második Öbölháború volt. Az 1991-es Sivatagi Vihar hadművelet során először vált széles körben ismertté, hogy a hagyományos katonai eszközök mellé már felsorakoztak az informatikai alapú, számítástechnikai eszközöket használó rendszerek.

Az informatikai és a haditechnikai eszközök összefonódása már ósidóktól fogva ismert: az első, még csak méretükben óriási számítógépek segítettek a csatahajók lövelemképzését és az atombombák fejlesztését.

APRÓBAN AZ IGAZI

Az óriás gépekből parányi méretű számítógépek lettek az elmúlt évtizedek alatt:

a rohamosan csökkenő méretek mellett egyre nagyobb ütemben növekedett a tudásuk. Ez a fejlődés a jövőben sem áll meg: számos olyan fejlesztést végeznek ma is, amelynek célja a lehető legteljesebb informatikai támogatás eljuttatása a



harcolókhöz. Minden ilyen eszköz tulajdonképpen ugyanazt a feladatot látja el: a különböző felderítőplatformok, szenzorok, pilóta nélküli felderítő repülőgépek, szonárok adatait – a kommunikáció segítségével összegyűjti, és a lehető legpontosabb szituációs helyzetképet alakítja ki. Ezt a helyzetképet nem csak a parancs-

nokságoknál, hadihajók vezénylőközpontjában vagy a sok százmillió dolláros bombázó repülőgépek fedélzetén lehet használni, hanem az egyes harcoló alakulatoknál, akár szakaszszinten is. Nem kell hozzá más, csak megfelelően titkosított adatkapcsolat a műholdas vagy földi rádiós hálózaton át, illetve a speciális igényeknek megfelelően kialakított számítógép az alakulat hírközlési specialistájánál. A hagyományos, ormótlan hátizsákba rejtett nehéz rádiót lassan felváltotta a lappal összekötött műholdas telefon és más adatközlő csatorna.

SMILEY TEREPSZÍNEN

Ideje a gyorsuló alkalmazásokra is másképp gondolni: nem csak az ismerkedés, a smiley többitucati vállfájának elküldése történhet webes csevegőfelületen. Ez a kommunikációs csatorna már a gyakorlatban, bonyolult harci helyzetben, városi hadviselés közben is bizonyított: például néhány gyorsan begépeltek ki-fejezéssel tettek jelentést a harcokocsizók az őket ért akntamadásról.

A rádiófüvónia harc helyzetben sokszor csak nagy jel/zaj aránnyal működik, hiszen a harc hangjai, a felfokozott idegállapot, a feszültség, a parancsok ordítása közben nehéz szabatosan, nyugodtan közölni a támadás tényét, a sebesültek számát, az egészségügyi evakuálás kérését. Egy elgépelés a tapasztalatok szerint például sokkal könnyebben értelmezhető, mint egy aknagránát becsapódásának zaja mellett egy alig érthető koordinátaközlés.

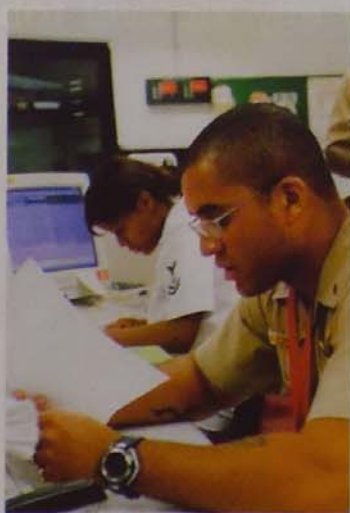
Kiszivárogtatott információ

Az amerikai Védelmi Minisztérium több száz számítógépet foglalt le; azt akarta kinyomozni, honnan szivárgott ki az Operation Iraqi Freedom tervezete a The New York Times újságírójához

szervezeti változásokat hajtottak végre. A Times még 2002 júliusában indított el egy cikksorozatot Irak megszállásának tervezett lépéseiről. A cikkek a tervek részletes leírásait, a katonai döntéshozóknak szóló választási lehetőségeket, forgatókönyvvázlatokat tartalmaztak a leendő hadműveletről. Az Operation Iraqi Freedom 2003 márciusában megkezdődött.

A Times cikksorozata azonnali vizsgálatot váltott ki a Védelmi Minisztériumban, mivel azonosítani akarták az információforrást. A nyomozás során több helyszínről összesen több száz asztali számítógépet, szerveret foglaltak le. A gépeket a floridai MacDill légtámaszpontján működő Egyesült Államok Központi Parancsnokságáról és több, a Perzsa-öbölben lévő katonai támaszpontokról szedték össze.

A vizsgálat még 2003-ban eredménytelenül zárult, majd azt követően megváltoztak a nyomozási módszerek: felkészülve a várhatóan hasonló adatmennyiséggel járó későbbi nyomozásokra, a bűnüldöző szervezetek belől is



Összesen körülbelül 60 terabájnyi adat volt a merevlemezeken és más adathordozó eszközökön, s ezeket a Védelmi Minisztérium Cyber Crime Center (DC3) szervezetének szakértői átvizsgálták. A riporter a bíróság ítéletének megfelelően nem volt köteles megnevezni hírforrását. A nyomozás során ezért a számítógépeken kerestek olyan elektronikus leveleket, dokumentumokat, amelyek révén azonosítható az elkövető.

A nyomozás eredménytelennek bizonyult, nagyrészt az óriási adatmennyiség miatt, amelyre a DC3 szakemberei nem voltak felkészülve.

A nyomozásban részt vevő szakértők több olyan dokumentumot is találtak, amelyek tartalmazták a cikkekben szereplő adatokat, és több, riportereknek írt elektronikus levélre is rábukkantak, használható bizonyítékokat azonban nem sikerült találniuk. A nyomozók szerint az a legvalószínűbb, hogy az ismeretlen hírforrás nem digitálisan, hanem egyszerűen papíron kinyomtatva adta át a terveket a Times újságírójának.

Robotkeringő

A robotok harca, az ön-működő gyilkos szerkezet eddig csak a sci-fi könyvek és mozifilmek kedvelt témája volt. A XXI. században azonban a szakértők szerint a robotok forradalma várható

A már jól ismert robotkutyák vagy automatikusan működő, az akadályokat kikerülő porszívók mellett sokkal veszedelmesebb feladatú eszközök is készülnek, sőt már harcolnak is.

Az apró fémharcosok katonai szempontból nézve felbecsülhetetlen szolgálatot tesznek: olyan veszélyes helyzetekbe küldhetők, ahol magas annak a kockázata, hogy a katona megsérül vagy meghal. A közvélemény inkább elfogadja ezeknek a mérgegdrága eszközöknek az elvesztését, mint hogy fölládozzák egy katona életét.

A robotok harca egy gigantikus sakkjátszmába torkolhat: a nem túl távoli jövőben könnyen elképzelhetővé válik, hogy a két harcoló fél robotjai vívják meg a csaták egy részét az emberek helyett.

MÁR A SPÁJZBAN VANNAK!

Hogy ez mennyire nem fikció, azt az is jól mutatja, hogy várhatóan márciusban vagy áprilisban érkeznek az első láncfalpas mesterlövészek Irak csataterére. Az Egyesült Államok hadserege 18 darab SWORDS (Special Weapons Observation Reconnaissance Detection Systems) rendszerének feladata éppen a legveszélyesebb helyek felderítése és a célpont megsemmisítése. A távirányítású eszkö-

zöket egy kicsiny, Massachusetts állambeli vállalkozás, a Foster-Miller fejlesztette ki a hadsereg szakértőivel együttműködve. A dolog pikantériája, hogy a SWORDS évekké előzte meg a nagy sajtóvilágosságot kapott Future Combat System járműveit, pedig azokat olyan, a védelmi iparban óriásnak számító cégek fejlesztik, mint a Lockheed Martin és a General Dynamics.

A katonai szakértők szeretik az alig egyméteres robotot: nem kell kiképezni, nem kér enni és a ruházatára sem kell sokat költeni. Az egyes háborúk, ütközetek között egyszerűen bedobozolják, és egy raktárban tárolhatják.

EGYEDÜL NEM MEGY

A fejlesztők azonban arra is figyelmeztettek: ezek a harcосok nem azok az önvezérlő, autonóm „gyilkosok”, akiket a sci-fiből már jól ismerünk. Szigorúan véve nem is robotok, mivel nem hoznak önálló döntéseket az előre betáplált algoritmusaik, programjaik alapján. A helyes megnevezés inkább az ember által távolról vezérelt eszköz, de a köznapit terminológia robotnak tekint minden olyan eszközt, amelyben nem ül ember.

A SWORDS is csak akkor nyit tüzet, ha az operátor azonosította a robot kameráján keresztül a célpontot, és lenyomja a löbillyentyűt.

„Az egyetlen valódi különbség, hogy a fegyver nem a katona vállán, hanem fél mérfölddel távolabb van” – mondta Bob Quinn, a Foster-Miller cég Talon robotcsaládjáért felelős szakembere.

A fejlesztés lényegében csak változtatásokat jelentett, hiszen a Talon robotokat 2000 óta használják aknáknak, útszéki pokolgépek és más robbanószerkezetek semlegesítésére. Az átépítés során a hadsereg és a Foster-Miller technikusai a New Jersey állambeli Picatinny Arsenal műhelyeiben hat hónap alatt – mindössze



2 millió dolláros költséggel – fejlesztették ki a SWORDS-ot. Az átépítés alatt nem merültek fel nehézségek, és a Talon néha hihetetlen megbízhatóságról is tanúbizonyságot tett. Egy példány egy felrobbantott Humvee terepjáró tetején át kirepült, s egy folyóba esett. A katonák pedig később a repeszek tépázta irányítókonzollal egyszerűen kivezették a vízből.

HARAPÓS ROBOTOK

A 200 ezer dolláros felfegyverzett változat egy szakaszgépűköt hordozhat, mely M249 (350 löszerral) vagy M240 (300 löszerral) típusú lehet. A beépített optikai célzórendszer elemeit – a négy kamerát, az éjszakai kamerát és a zoom lencsékét – a hadsereg már használja, így tesztelésük és későbbi karbantartásuk is egyszerűbb.

Nem kell mindennek a legfejlettebbnek lennie. A meglévő alkatrészeket használva is lehet óriási előrelépést elérni – tette hozzá Quinn.

A SWORDS láncfalpaival leküzdí a szögdesztrókat és a kisebb sziklákat.

Az óránként 4 mérföldes sebességgel cammogó robot 1-4 órányi energiát tárol lítium-ionos akkumulátoraiiban, a bevetés jellegétől és körülményeitől függően. A kezelő irányítópultja két joystick, valamint a kezelőgombok mellett egy képernyő, amelyen a célzórendszer képe látható. A Foster-Miller tervei szerint speciális, a virtuális valóságot megjelenítő szemüvegekkel is lehet majd vezérelni a miniharcost.

Az aprócska robotra sokan figyelnek. A tervek szerint hamarosan sokkal nagyobb robotjárművek is követik: ilyen lehet a Lockheed Martin által fejlesztett hatkerék-meghajtású MULE. A 2,5 tonnás jármű minden kereke külön hajtást kapott, növelve a túlélés esélyét a csatamezőn.

JÖVŐNÉZŐ

A Pentagon kutató-fejlesztő szervezete, a Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA) több olyan programot is támogat, amelynek végső célja, a levegőből a harcmezőre dobható, az akadályokat, például a városi harc során a falakat elektrosztatikus fegyverekkel leromboló robotok kifejlesztése. A Future Combat System program keretein belül készülő fémharcosok többsége részben autonóm vezérlésű lesz. Ez azonban csak annyit jelent, hogy önállóan tudnak navigálni a terepen, elkerülve az akadályokat, illetve bizonyos döntéseket hozhatnak feladatuk végrehajtása közben.

Jelezhetik ugyan kezelőjüknek, hogy ellenséges erőt észleltek, de valószínűtlen, hogy a közeljövőben bármelyik robot is önállóan tüzet nyithatna fegyverrendszereiből. A szakértők szerint is mindig az ember lesz az, aki eldönti, saját katonát vagy ellenséget észlelt a robot, és végül a fegyverek alkalmazásáról is ő dönt.

KLIKK Ha többet akar tudni

www.darpa.mil
www.foster-miller.com/projectsamples/1_r_military_talon_robot.html
www.missilesandfirecontrol.com/hr-products/groundvehicle-systems/MULE/product-mule.html

Gyakorlat a város fölött

A Tengerészgyalogság 26. expedíciós egysége kéthetes városi hadviselési gyakorlatot tartott New Orleansban.

Az érintett városrészt felett két, pilóta nélküli felderítő repülőgép körözött. Az Extended Awareness 1 nevű gyakorlat során az iraki körülményektől eltérően nyugati nagyvárosi környezetben próbálták ki az apró felderítőgépek alkalmazhatóságát. A légszaváros, kompozittestű, földi távirányítási lehetőséggel és robotpilótával egyaránt ellátott gépek feladata megszerezni a csatateréről a lehető legteljesebb és legpontosabb információkat. A képeket a gépekről valós időben sugá-

rozzák vissza az irányítóközpontba, de akár a házak között csatározó katonák is megnézhetik azokat a szakasz kommunikációs szakemberek felszerelése révén.

Mivel az Amerikai Légügyi Hatóság (FAA) nem engedélyezi a pilóta nélküli repülőgépek város feletti repülését, az RQ-1A Predator felderítő berendezéseit felszerelték egy átalakított Cessna kisrepülőgépre. Bár a repülőgépet ember vezette, a kamerákat és más szenzorokat teljes mértékben a földről irányították.

A képeket kétirányú, IP alapú kapcsolattal juttatják el a Global Broadcast System műholdas rendszeren keresztül a

tengerészgyalogság egység központjába, valós idejű felderítési adatokat szolgáltatva a parancsnokságnak.

Egy másik, a Boeing által gyártott Scan Eagle pilóta nélküli felderítő repülőgép (UAV) a gyakorlóterület egy része fölött alacsonyan körözve próbálta ki a Shot Spotter rendszert, amely a torkolatú zajából méri be az ellenfél helyzetét. A megfigyelőrendszer folyamatosan követi a saját erőket, és ha a csapatot vagy járművet saját erő támadja, akkor a járművekre vagy a katonákra erősített, karóra nagyságú egységeket megremegtetve jelzi azt.



A gyakorlaton részt vevő szakértők szerint egyre több UAV fog a csatamezők, városok, sivatagok fölött repülni. A kisgépek elhelyezett fejlettebb érzékelők egyre távolabbról és egyre pontosabb képet küldenek majd vissza a földre.

Honnan lősz te kis nyulacska?

Egy sátor, két 26 hüvelykes átmérőjű LCD-monitor, egy tucatnyi tengerészgyalogos. Feszültség és csúcstechnika.

Falludza sokat emlegetett városától csupán néhány mérföldnyire felállított sátorban figyelik folyamatosan az Operation Phantom Fury eseményeit a Tengerészgyalogság VMU-1-es századának katonái. A képeket a század operátorai által irányított Pioneer távirányítású repülőgépekre elhelyezett előretékintő infravörös kamera veszi fel, s a jeleket élőben sugározza vissza a sátorban lévő műveleti központba. A képernyőn látható kép olyan éles, mintha a sötét novemberi éjszaka helyett nappal lenne.

„A rajtaütést végző csapat azt akarja, hogy a folyó másik partját vizsgáljuk meg –, jelenti Robert Daniels szakaszvezető. A csapat rádiósától származó kérdés egy, a képernyőre felugró gyorszenő ablakba érkezik –, tüzet nyitottak rájuk.”

„Vigyél minket keletre! – Neumann parancsa rövid és határozott. – Váltás át fémforróról fekete-forróra!” A váltás után a hőmérséklet-különbség másképp látszódik: minél melegebb valami, annál sötétebb lesz a monitoron.

A parancsnok háta mögött a Pioneer kisrepülőgép pilótája a billentyűzete és a joystick segítségével módosítja a repülési útirányt. A felderítő-megfigyelő altiszt közben a nagyítást változtatja a kamerán: a képet már két sötét alak tölti be, akik egyik helyről a másikra ugrálnak egy földhányás mögött.

Miközben a fekete pontok fel-le ugrálnak, hirtelen az egész képernyő fehéren felizzik: a füstön keresztül apró fekete pontok repülnek szerteszét, mint az elhajított kavicsok. „A harcokcsik lövege elkapta őket –, magyaráz Neumann. – Megtalálták őket a saját infravörös keresőjükkel. Végük.” Majd a „virtuális pilótához” fordul: „Vizsgáld végig az utcát!”

A kamera képe egy széles, néptelen utat mutat, szélén düledező raktárakkal, rozszant üzletekkel, apró házakkal. Négy sötét folt – valószínűleg felkelők – kucorog egy nagyobb épület egyik sarkában; három hasonló fekete foltot az épület másik sarkában fedez fel a Pioneer kamerája. „Az egyikük fekszik vagy hasal. Egy nehézgéppuskát kezelnek, amit a hídra irányoznak – magyaráz Neumann. – Szólj Fusionnek, hogy célpontokat találtunk Basher számára!”



A Neumann vezette század repülési Pioneer UAV-eket, elemzi a kicsiny repülőgép eszközeiből származó képeket. De nagyon ritkán lépnek közvetlen kapcsolatba a tüztámogatást adó egységekkel. A célpontjelölés a Fusion Központ feladata, amely Falludza másik oldalára települt ki. Az itt dolgozók összegyűjtik a különböző hálózatokon át érkező képe-

ket, üzeneteket, rádióadásokat és más adatokat, amelyek a frontvonalban harcolóktól, a pilóta nélküli felderítőgépektől, az ügynököktől és más forrásokból érkeznek a számítógépekre. A Fusion Központ összeállítja a célpontlistákat, fontossági sorrendet alakít ki a célpontok között, kijelöli a támadó egységeket és elvégzi az csapat utáni hatásvizsgálatot is. Mindezt a számítógépek és a különböző titkosított adatcsatornákon, valós idejű kommunikáció segítségével.

Ez érezhetően felvillanyozza a sátorban dolgozókat: mindenki a képernyők előtt csoportosul. Kis idő múlva a négy fekete pont macorogni kezd, de még mindig az épület takarásában maradnak. Hirtelen egy fekete gömb találja el a házat, majd még egy és még egy, többször egymás után. Az épület összedől, a felkelők hőjelei eltűnnek. A visszasugárzott felvételt tanúsága szerint a légierő AC-130U Spectre támadó repülőgépe 105 milliméteres fedélzeti tarrackjával megszüntette a veszélyforrást.

Az apró, sprintereket megszegényítő sebességgel rohanó fekete figura jól kirajzolódik a fehér makadámúton...

ÖSSZEÁLLITTA: TRAUTMANN BALÁZS

Elektronikus aláírás: valóban szükségünk van rá? Elektronikus aláírás és PIN-kód

A címben szereplő kérdés mostanában gyakran merül fel a vállalatok informatikai részlegénél. Az elektronikus aláírással szembeállítva alternatívaként általában a PIN-kódos megoldást szokták említeni. De vajon a PIN-kód valódi alternatívája-e az elektronikus aláírásnak? Egyáltalán, helyettesíthető-e egymással?

Sükösd Balázs, a Kopint-Datorg Rt. üzletágigazgatója szerint semmiképpen sem. A PIN-kódos módszer tulajdonképpen beléptetésre szolgál: adott helyre bejelentkezni kívánó személyeket felhasználói név és jelszó segítségével hitelesít – mondja az igazgató. Arra vonatkozólag természetesen semmiféle garancia sincs, hogy az adott felhasználói név/jelszó kombinációval valóban a kérdéses személy jelentkezik be. Ezzel szemben az elektronikus aláírás célja dokumentumok és adatállományok hitelesítése, adott személyhez, szervezethez történő egyértelmű hozzáróndelése. Az elektronikus aláírás erre a célra a PKI technológiára épülő, névre szóló elektronikus tanúsítványt használja. A fentiekből eredően kizárólag az elektronikus aláírással ellátott dokumentumok tekinthetők valóban hitelesnek, sértetlennek és letagadhatatlannak. Az elektronikus aláírás ráadásul beléptetések lekezelésére is alkal-

mas. A PIN-kódos módszer további hátránya, hogy kétoldalú szerződésben szükséges szabályozni, szemben az elektronikus aláírással, amelynek bizonyító ereje a törvény előtt is elfogadott – teszi hozzá Sükösd Balázs.

Az elektronikus aláírás máris egyre több helyen tűnik fel, mint dokumentumhitelesítő módszer: bankok, vállala-

nikus aláíró szoftverét, a MultiSignot nem önmagában értékesíti, hanem széles körű terméktámogatás keretében. Támogatja az ügyfeleket a szoftver telepítése és megismerése során, valamint bármikor kész szakmai segítséget nyújtani.

A Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete is használ elektronikus aláírást



tok, a közigazgatási szféra egyre több ága teszi le mellette voksát.

A Magyar Nemzeti Bank például ügyfélkapcsolatai keretében, elektronikus megbízások benyújtásánál használ elektronikus aláírást. Az elektronikus aláírás használatát ezen a szinten már jogszabályi kötelezettség írja elő. Madarász Ernő, az MNB informatikai tanácsadója elmondta, hogy a bank kész megoldást keresett, és így találtak rá a Kopint-Datorg Rt.-re.

A Kopint-Datorg Rt. ugyanis elektro-

a magánnyugdíj-pénztári tagdíjbevallások minősített elektronikus aláírással és időbélyegzővel történő ellátásához. Bíró Zoltán, a PSZÁF főosztályvezető-helyettese szerint a magánnyugdíj-pénztári tagdíjbevallás rendkívül adminisztrációigényes. Az információcsere időtartamának lerövidülése az e-bevallások esetében költségesökentető vonzattal jár: az e-bevallások az előkészítést és aláírást (időbélyegzést) követően másodperceken belül a pénztárhoz kerülnek, a beérkezésről pedig nyugtázzent áll az adat-

szolgáltatásra kötelezett rendelkezésére – mondja Bíró Zoltán.

A PSZÁF közbeszerzési eljárás keretében választotta ki az igényeinek megfelelő szoftverrendszert előállító céget. Alapvető szempont volt, hogy olyan termék kerüljön alkalmazásra, melynek fejlesztője jelentős referenciákkal rendelkezik, mind az elektronikus aláírás, mind a pénztári szektor területén. Így esett a választás az elektronikus aláírás területén járatos Kopint-Datorg Rt.-re, illetve a MultiSignora.

Bíró Zoltán szerint fontos az elektronikus aláírás bevezetése során nyújtott szakértői támogatás. Új a technológia, más a munkakultúra. A tanúsítványok használata, a szükséges eszközök beszerzése könnyebben megy szakértők bevonásával. A PSZÁF az általa rendelkezésre bocsátott szoftverekhez a fejlesztők által biztosított támogatást ajánlja.

Sükösd Balázs elmondta, hogy a MultiSignot folyamatosan felkészítik az újabb és újabb alkalmazási területekre. Így, ha valaki MultiSignot vásárol, olyan, független szervezet által tanúsított alkalmazáshoz jut, amely minősített elektronikus aláírás létrehozására is alkalmas, ezáltal biztosítja a hiteles elektronikus dokumentumközlékedtetést bármely területen.

INFORMÁCIÓ és társadalom

Tolvaj DJ

Egy római lemezlovasra 1,4 millió euró büntetést szabott ki az olasz rendőrség lopott zeneszámok és videók használatáért. A hatóságok adatai szerint a DJ Róma környéki éjszakai klubokban lépett fel, és zeneszámok kalózmásolatát játszotta le. A házkutatás során több mint 2000 mp3-fájlt és 500 videoklipet találtak nála, ezek közül egyik sem volt eredeti. A büntetés a legmagasabb összeg, amit eddig Európában magánszemély ellen kiróttak mp3-kalózkodás miatt.

(IDG News Service)

Mobilok: a zene éve



Franciaországban az SFR, az Orange és a Bouygues Telecom mobilszolgáltatók bejelentették, hogy zeneszámok eladását tervezik ügyfeleiknek. Erre már a telefonyártók is készülnek. Pierre Peron, a SonyEricsson francia vállalatának vezetője szerint „2004 a képzünetek éve volt. Ez a tendencia idén is folytatódik, de hozzákapcsolódnak a dedikált multimédia-, főleg a zene-szolgáltatások is”.

(Le Figaro)

Nézzük a zsebeket

Hat hét alatt 50 millió látogatót vonzott az a brit honlap, amelyből megtudható, mennyit fizetett ingatlanáért a tulajdonos. A *nethouseprices.com* az angol, walesi és skóciai földhivatalok adatai alapján adja ki a vételárát. Steve Dunnett, a honlap üzemeltetője a britek ingatlanpiac iránti rajongásával magyarázza a sikert, valamint azzal, hogy az emberek kíváncsiak, mennyit fizetett a szomszéd a házáért. Ugyanakkor a befektetőknek is hasznos az oldal. – tette hozzá.

(The Guardian)

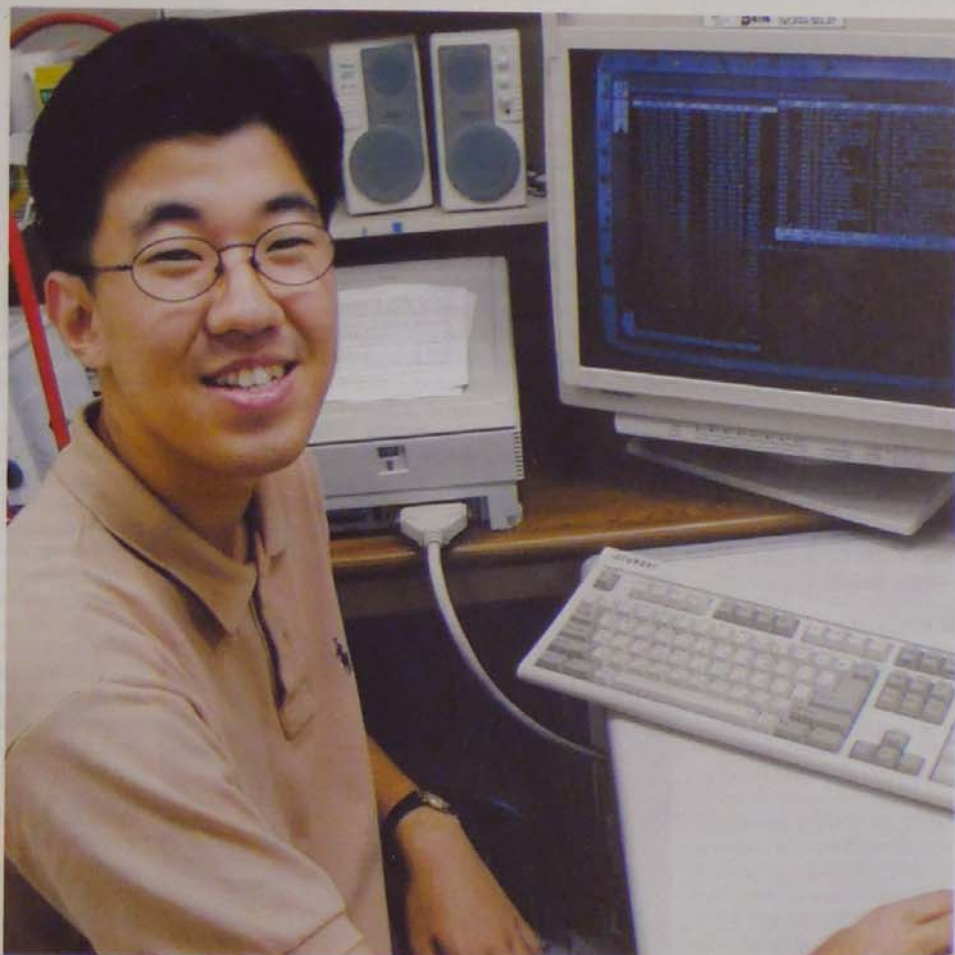
Oscar elektronikáért



Első ízben osztottak ki idén Oscar-díjakat filmmérnöki kategóriában. Ezek között szerepeltek audio-rendszerek, speciális effektus-sminkek, animációs szoftverek, valamint a bluescreen-technológia. Ennek lényege, hogy a színész kék (vagy zöld) színű háttér előtt járja el a jelenetet, és erre később bármilyen, korábban felvett környezetet rá lehet montírozni. A technológiát az Eastman Kodak egykori mérnöke, Arthur Widmer dolgozta ki, és először 1958-ban *Az öreg halász és a tenger* című filmben alkalmazták (Spencer Tracy főszereplésével).

A szobrocskákat Scarlett Johansson színésznő adta át, aki már a show elején figyelmeztette a közönséget: nem igazán érti a díjazott találmányok bonyolult leírását. Steven Boze, az egyik díjazott megkönnyítette a színésznő helyzetét, amikor összefoglalta találmányát: „Annyit kell róla tudni, hogy jobb lesz a hang tőle” (az általa kifejlesztett eszköz kiszűri a nemkívánatos hangokat a felvételekről). A húszéves színésznővel egyébként is nagylelkűen bánt a nagyrészt matematikusokból és mérnökökből álló közönség: a *Polar Express* és az *En, a robot* című filmekben használt digitális mozgásfelvétel-technológia hosszas ismertetése után nagylelkűen megtapsolták.

Az est egyik nagy nyertesének számított Horst Burbulla, a Technocrane rendszer kidolgozója. A egyszerű szerkezettel a kamerákat olyan helyekre is sikerült beemelni, ahova azelőtt nem lehetett, és ezzel bonyolult akciójelenetek felvételére nyílt lehetőség. A Technocrane-t legelőször Steven Spielberg használta 1981-ben. Az elveszett frigyulada fosztogatói című filmben. Különdíjat kapott Takuo Mijagisima, a Panavision egykori mérnöke, aki ötvenéves pályafutása alatt több lencserendszert fejlesztett ki, és ezzel nagymértékben hozzájárult a szélesvásznú filmek elterjedéséhez. (CNN)



A zöld kártya vége

Az Európai Unióban – főleg Németországban – dolgozni vonzó perspektíva; leginkább az informatikusi pálya tűnhet jó lehetőségnek.

A nemrég összegzett német tapasztalatok azonban kicsit árnyalják ezt a képet (Cikkünk a 24. oldalon)

A zöld kártya vége

A zöldkártya-korszak 2004. december 31-én, öt év után lezárult, és 2005. január 1-jétől életbe lépett a német szövetségi kormány bevándorlási törvénye. Az új jogszabály szerint azoktól a külföldiektől, akik munkavállalás céljából akarnak bevándorolni, ugyanolyan magas IT-szakképzettséget várnak el, mint korábban a zöld kártya esetében.

Stephan Pfisterer, a Bitkom szakmai szövetségének szakképzési és személyzeti területvezetője szerint: „A bevándorlási törvény nagy előnye, hogy gyakorlatilag korlátlan idejű tartózkodásra és munkavállalási engedélyre ad módot. Ennek révén a külföldi informatikai szakemberek magukkal hozhatják családjukat is. Ez minden bizonnyal sokak számára ösztönzőleg fog hatni.”

Öt évvel ezelőtt Harianto Wijaya 29 éves indonéz informatikus volt az első, aki az új bevándorlási politika előnyeit élvezhette. Az akkori szövetségi munkaügyi miniszter, Walter Riester adta át neki az első Német Szövetségi zöld kártyát. Kemény feltételeknek kellett megfelelnie, vagyis elvárás volt a főiskolai végzettség, az alapos technológiai vagy távközlési ismeretek és legalább 59 600 eurós éves jövedelem. A zöld kártya ötévi németországi tartózkodást engedélyezett Wijayának. Akkoriban a robbanásszerűen fejlődő számítástechnikai piacon 70 ezer becsülték az informatikai munkaerő-igényt, és emiatt a zöldkártya-projektet nagy várakozás előzte meg, a politikusok pedig elégedetten dőltek hátra.

A MUNKAADÓK VISSZAFOGTÁK MAGUKAT

A munkaadók azonban ünneprontónak bizonyultak, nem tolongtak a zöldkártyás munkavállalók alkalmazásáért. Így az új szabályozás 2000. augusztusi bevezetésétől ugyanazon év decemberéig csak 2500 munkavállalási engedélyt állítottak ki a mintegy 20 ezer tervezettel szemben. A frankfurti Központi Munkaügyi Hivatalnál (ZAV) 12 ezer külföldi számítógépes szakember keresett munkát, a felkínált állások száma azonban csupán 800 volt. A munkaadók körében azt lehetett hallani, hogy túl soknak tartják a járulékokat, túl nagyok a nyelvi nehézségek, túl fáradságos a betanítás, és a beilleszkedés is nehéz. Bár a külföldi számítástechnikai szakemberek iránti kereslet kiábrándítóan alacsony volt, a szövetségi kormány 2004 végéig meghosszabbította a zöldkártya-akciót.

Ahogy a kezdetekben nem volt egységes álláspont a zöld kártyát illetően, úgy ma is megoszlanak a vélemények a kezdeményezés céljáról és értelméről. Jónak

tartja például Werner Dostal, a nürnbergi Munkaerő-piaci és Foglalkoztatás-kutatási Intézet munkatársa. Szerinte azt, hogy a zöld kártyának minden kritika ellenére sikere van a piacon, a legújabb adatok is alátámasztják. Tavaly decemberig 12 875 új engedélyt bocsátottak ki, 4020 esetben (munkahelyváltozás miatt) megújították és 1719 esetben meghosszabbították az engedélyeket.

NEHÉZKÉS BEILLESZKEDÉS

2004. november végéig 17 775 zöldkártya-kibocsátását hagytak jóvá. A munkaügyi szakértő szerint ezzel szinte elérték a tervezett 20 ezres számot. Dostal mindenestre elismeri, hogy a külföldről jövő IT-szakemberek beilleszkedése a vártnál több problémát okozott. Érdekes, hogy az indiaiak közül – akik különösen nagy számban kaptak engedélyt – sokan hamar elhagyták Németországot. „Még ha erre nem is számítottak a német hatóságok, mára egyre valószínűbb, hogy ők főként a kihelyezési lehetőségeket igyekeztek feltérképezni.”

Stephan Pfisterer a munkaadók és a külföldi informatikai munkavállalók szempontjából is pozitív tapasztalatként értékeli az elmúlt öt évet. – A magasban képzett IT-szakemberek javították a szakma versenyhelyzetét – mondta. – Egy olyan nemzetközi iparágban, mint a számítá-

stechnika egy regresszív tendenciát mutató munkaerőpiacon is szükségünk van zöldkártyásokra. Külföldi technológiai know-how-t hoznak magukkal, kiismerik magukat a nemzetközi projektekben és a különböző kultúrákban, emellett minimum két nyelvet beszélnek. Ezek a készségek éppen a forráskihelyezési projekteknél nagyon fontosak – tette hozzá a Bitkom szakembere. Egyes médiabeszámolókkal ellentétben Pfisterer meggyőződése, hogy

a zöldkártya-tulajdonosok gyakrabban válnak munkanélkülivé: „A vállalkozások természetesen csak addig foglalkoztathatják őket, ameddig a szerződésük érvényes. Ez azonban a német IT-szakemberekre is igaz.”

Jens Borchers, a wiesbadeni Case Consult CC GmbH műszaki vezetője ugyanakkor már az elejétől fogva kritikusan szemlélte az egész zöldkártya-kezdeményezést, és szerinte a tapasztalatok őt igazolták. Úgy véli, a német piacon van elég szakember, továbbá a külföldi kollegák sem vethetők be minden területen Németországban. Miért hoznak indiai vagy kínai high-tech specialistákat Németországba, ahelyett, hogy saját országukban hagyják őket dolgozni? – tette fel a kérdést Jens Borchers. Szerinte a zöld kártyával rendelkezők nyelvi és integrációs nehézségeit alábecsülték, míg szakmai teljesítőképességüket gyakran túlértékelték. Azok, akik abban reménykedtek, hogy szakmai segítséget kapnak, például az üzletmenet optimalizálásában, egyszerűen csalódtak. A külföldi szakemberek nagy részét csak egyszerű programozókként tudták foglalkoztatni. Ezért az eufóriát sok vállalatnál gyorsan követte a kiábrándulás.

A Case Consultnál viszont – J. Borchers szerint – sűrűdásmentesen folyik az indiai zöldkártya-tulajdonosokkal az együttműködés. Az ő alkalmazásukat nem ideológiailag, hanem pragmatikusan nézzük. Az indiai érdekeltségeink számára fontosak azok a kollégák, akiket időlegesen itt foglalkoztattunk.

PROJEKT ÉS FEJLESZTÉS

Timu Thomas azok közé az indiai számítástechnikai szakemberek közé tartozik, akik a Case Consultnál dolgoznak. A 29 éves Thomas 2000 szeptemberében ota dolgozik projektvezetőként és szoftverfejlesztőként a Case Consultnál. Mielőtt zöld kártyával Németországba ment volna, a cég indiai leányvállalatánál dolgozott. Valószínűleg oda is fog vissza térni, amikor 2005 augusztusában lejár a munkavállalási engedélye. Mégpedig rengeteg tapasztalattal felvértezve – foglalta össze Thomas. Az elmúlt évben nemcsak az ügyfelek igényeit, de a német kultúrát és felfogásbeli különbségeket is megismerte. Szerinte az anyavállalatnál dolgozni, a magasabb bérezést is beleértve, csak előnyökkel jár. A Németországban töltött

éveket mérföldkönek tartja a további karrierje szempontjából.

De milyen a helyzet a többi zöldkártya-tulajdonosnál? A nürnbergi Munkaerő-piaci Kutatóintézet felmérése szerint 2001 augusztusa és novemberre között a müncheni munkaügyi központban 1500 IT-szakember regisztrálta magát munkanélküliként, és közülük hét százalék volt zöldkártya-tulajdonos. A Központi Munkaügyi Hivatal (ZAV) megállapította, hogy nagyszámú, külföldi munkanélküliként regisztrált számítástechnikai szakembert eltűnt a statisztikákból, valószínűleg azért, mert időközben elhagyták Németországot.

Tény, hogy sok, az első zöldkártya-hullámmal Németországba érkezett számítástechnikai szakembert elbocsátottak az elmúlt években. A recessziós időszakban gyakran velük kezdtek az elbocsátásokat. A munkaügyi központba azonban csak ke-

vesen jelentkeztek. Heinrich Dauer, a müncheni munkaügyi központ munkatársa úgy látja: az, hogy sok zöldkártya-tulajdonos kap munkanélküli segélyt, csak egyes újságok kitalációja. Tény: a kulturális különbségek okozta félelem miatt ritkán kap nyilvánosságot az importált, majd elbocsátott zöldkártya-tulajdonosok ügye. Ez mindenekelet az indiai szakemberekre érvényes. Panaszkodás és munkanélküli segély helyett inkább hazatérnek.

Ehhez a csoporthoz tartozik Harish Shenoy Bihar Patniból és Rama Motati Hyderabadból. Shenoy szerette München és a munkáját, mint C++ programozó dolgozott a Gemetecnél. Minden a legjobb úton haladt, a főnöke csak dicsérette. Úgy tűnt, szakmai pályáját semmi sem akadályozza. Öt évet akart Németországban dolgozni, majd egy vagy két évet töltött volna Angliában, és a megszerzett tapasztalattal és nyelvismerettel később visszatért volna Indiába. A megromlott németországi gazdasági helyzet azonban lerombolta álmait. Pár hónapja elbocsátották és Németországban nem talált új munkahelyet. Hasonló helyzetben van a Java-szakértő Rama Motati is, aki 2002 decemberéig egy kis tanácsadó cégnél dolgozott Mannheimben. Szerződését a kedvezőtlen piaci helyzet miatt nem újították meg. Nyelvismerete tökéletesítése és a nyílt forráskódú programozásban való jártasság megszerzése céljából gyakornokként dolgozott még fél évig egy müncheni szoftvercégnél. Ma már mindketten elhagyták Németországot és – mint nyilatkoztak – mindkettőjüknek más elképzelései voltak a külföldi munkavállalásról.

INA HÖNICKE

Computerwoche



Werner Dostal

Kibocsátott munkavállalási engedélyek Németországban

(1999–2004 között, a kérelmező állampolgársága szerint)



Forrás: Computerwoche

technika egy regresszív tendenciát mutató munkaerőpiacon is szükségünk van zöldkártyásokra. Külföldi technológiai know-how-t hoznak magukkal, kiismerik magukat a nemzetközi projektekben és a különböző kultúrákban, emellett minimum két nyelvet beszélnek. Ezek a készségek éppen a forráskihelyezési projekteknél nagyon fontosak – tette hozzá a Bitkom szakembere. Egyes médiabeszámolókkal ellentétben Pfisterer meggyőződése, hogy

KLICK Ha többet akar tudni

www.hmi.bund.de
www.computerwoche.de/index.cfm?pageid=306&artid=69500
www.szt.hu/archiv.php?id=22480

Menjünk a CeBIT-re!

Újra itt a tavasz egyik legnagyobb eseménye: a CeBIT. Egész Európából Hannoverbe özönlenek a kíváncsi emberek; informatikai vállalkozók, felhasználók, középvezetők, újságírók.

A CeBIT valóban nagy esemény. Nagyon nagy. És mivel nem „csak” informatikáról szól, megkülönböztetik más hasonló eseménytől; itt mindent megtalálunk. Jó, de manapság hol a határ? Mindenki ICT-technológiákról beszél; állítólag nemsokára valamennyien használni fogjuk ezeket az új technológiákat, mint a GPRS, Hi-Fi, WAP, UMTS, PDA-k, Hi-WAN, az egyre okosabb mobiltelefonokat (MMS, 3G), valamint az egyre mobilabbakká, kisebbekké, könnyebbekké való notebookokat és a BlackBerryt. Részben persze erről is szól a CeBIT, hiszen mindenki ott rejtezik a gyermeki lélek. Ki ne szeretné kezébe venni a legeslegújabb, legokosabb, legkisebb, leggyorsabb masinát?

Könnyen azt gondolhatjuk, hogy ez in-

nyek. Talán mégis most következik be egy valóban új technológiai korszak?

Az információs és telekommunikációs piac fejlődése újabb fokozatra kapcsol az IT, a távközlés, a szoftverek és szolgáltatások tekintetében egyaránt, s ez kihat a munkánkra és mindennapi életünkre. Ma már senki nem állíthatja, hogy nincs rohamos fejlődés. Sőt, ez egyre gyorsabb – jöhetnek a beruházó cégek már sokkal megfontoltabban hoznak döntéseket.

Lehet, hogy most mégis bekövetkezik az a technológiai paradigmaváltás, amelyről a kilencvenes évek vége felé mindenki beszélt, csak lopakodó módszerrel és észrevétlenül; a cégek belső internet alapú alkalmazásokat használnak; a különböző vállalkozások rendszerei egymással kommunikálnak; kormányzati portálokat veszünk igénybe; s a regionális központok (úgynevezett Shared Service Centre-ek) is egyre hatékonyabban szolgálják ki a cég egységeit Európa-szerte. Már 2004-ről is azt írták a CeBIT szervezői, hogy eddig soha nem találkoztak ennyi komoly beruházási szándékkal, és hogy a kereskedelmi látogatók közel 50 százalékának konkrét befektetési terveik voltak. A 2004-ben rendezett 18. CeBIT-en több mint félmillió látogató járt, vagyis naponta majdnem 3500-zal többen, mint 2003-ban. Ez volt az első növekedés három év alatt, és a

látogatók több mint 25 százaléka külföldről jött. Tehát tavaly már sokkal optimistábbak voltak a kiállítók, mint az előző években.

Szóval menjünk a CeBIT-re. Az informatikai standok tele vannak új mobil eszközökkel, a távközlési standok pedig a legújabb informatikai megoldásokkal. A standok interaktívabbak, vagyis hozzá lehet nyúlni a kiállított eszközökhöz, gyönyörködni lehet a háromdimenziós vizualizáló technológiákban.

Most egy olyan informatikai cégnél dolgozom, amelynek anyacége egy távközlési nagyvállalat, így a cég standja a távközlési pavilonok egyikében található (Hall 26). Sőt a Németországban bevezetett új, úgynevezett Toll Collect rendszer bemutatása érdekében egy egész kamion áll a standon. Egyes, a német autópályákon lévő hidak kapcsolatot teremtenek az alattuk áthaladó kamionokba felszerelt eszközzel, amely részben GPS-, részben GSM-technológiát használ, és így a megfelelő díjakat vetik ki a tulajdonos cégre. De ez vajon egy informatikai rendszer, vagy egy óriási adathálózat? Hát persze, hogy mindkettő. Egy óriási, hihetetlen technológiai megoldásokon alapuló ICT-rendszer.

STEWART ÖLDORGY

január 1-jétől a T-Systems Hungary ügyvezető igazgatója



...Lehet, hogy most mégis bekövetkezik az a technológiai paradigmaváltás, amelyről annyit beszéltek, csak lopakodó módszerrel és észrevétlenül?...

kább csak az üzletemberek világa, de közel sincs így. Figyeljük csak meg, hogy kik használnak mobiltelefon! Ma már mindenki, szinte kivétel nélkül. A fiatalok pedig könnyedén elsajátítják az új, első ránézésre komplexnek tűnő technológiai eszközök használatát: a mobilokét, az elektronikai játékokét, a digitális fényképezőgépekét, s a sok egyéb apró újdonságét. Előbb-utóbb az idősebb emberek is rászánják magukat az új technológia használatára, ha okuk van rá. 73 éves anyukám, aki Angliában lakik, ritkán találkozik unokáival és velem. Mivel a gyerekek már régóta SMS-eznek és e-maileznek, édesanyám már két éve megtanulta, hogyan kell SMS-t küldeni, e-maileket írni, internetet használni. Ma már profinak mondható, gyakran van fent az interneten, szörfözik, és könyveket vásárol az Amazonon. Igazán büszke vagyok rá, mert nem fél az új technológiák kipróbálásától. Igaz, nem hall jól, ezért a mobil csak SMS-ezésre használja, de ezáltal is sokkal közelebb került a Magyarországon élő unokáimhoz.

Szóval menjünk a CeBIT-re. De mit hol találunk? Az informatikai standok tele vannak új mobil eszközökkel, a távközlési standok pedig a legújabb informatikai megoldásokkal. Tehát nem lehet itthon maradni, mert felgyorsultak az esemé-



Olvasói levelek

Tisztelt Olvasóink!

Továbbra is várjuk kérdéseiket, felvetéseiket és véleményüket a levelek@idg.hu címre. Levelekre e-mailben és az újságban is válaszolunk.

Van egy hajlékonylemez-meghajtóm, amelybe ha berakok egy lemezt és megnézem Windows Intézében vagy Windows Commanderben, látom a tartalmát. Viszont amikor berakok egy másik lemezt, akkor is az előző tartalmát mutatja, és hiába frissítek, nem hozza be az új lemez tartalmát. Néha az ötödik próbálkozásra „szót fogad”, de nem mindig. Ha kicserélem a meghajtót, az segít?

Köszönöm! S. Zoltán (e-mail)

Kedves Zoltán!

Ha az új meghajtó nem segít, akkor a BIOS-ban tiltsa ki a floppyt, majd engedélyezze újra. Azt a Windows XP ismét észreveszi, és remélhetőleg megfelelően fogja kezelni.

Érdeklődni szeretnék a FülEleg 1.0 beszéd-felismerő szoftverről. Ugyanis olyan személyes problémám van, amelynek következtében írási nehézségeim támadtak. Mennyibe kerül az említett szoftver, és vajon demoprogramot lehet-e kérni, kipróbálásra?

Köszönettel: T. András (e-mail)

Kedves András!

A FülEleg 1.0 program segítségével „csak” bizonyos parancsokat lehet hangutasítás formájában megadni, tehát a bediktált szöveget nem írja le helyettünk. A programot a <http://www.sigmooid.hu/fuleleg/readme2.htm> internetcímen lehet megrendelni. Ugyanitt található részletes leírás és próbaverzió is.

Önök szerint hogyan állíthatom be úgy a gépeket, hogy a felhasználók ne tudják megváltoztatni a háttér Windows XP alatt? A gépek tartományban vannak (Windows 2003 Server). A vezérlőpultot és az asztal helyi menüjét letiltottam, így elvileg minden rendben lenne, de ha a felhasználó rákattint egy képre, és megnézi azt a Windows fax- és képmegjelenítőben, akkor ott továbbra is be tudja állítani háttérnek. Nekem valami olyasmira kellene, hogy ezt az információt (mi legyen a háttér) hol tárolja. Talán lehet valamit kezdeni vele.

Köszönöm! Nagy F. Imre (e-mail)

Kedves Imre!

A Windows 2003 Server csoportházirend beállításai között szerepel egy, az Active Desktopra vonatkozó korlátozási lehetőség. Ezt a csoportházirendben a Felhasználó-Asztal Konfigurációja-Felügyeleti Sablonok-Asztal Active Desktop útvonalon lehet elérni. Itt engedélyeztetni kell az Active Desktop használatát. Ugyanitt lehetőség van az Active Desktop tapéta beállítására is, ahol saját magunk adhatjuk meg azt a fájlt, amelyet háttérnek szeretnénk, és ez fog betöltődni minden egyes gépen, amelyek a csoportházirend alá tartozik.

KLIKK Olvasóink kérdéseire válaszolunk és várjuk véleményüket
www.szt.hu/forum.php
szt.hu/cikkok/levelek

AKTUÁLIS ÜZLET TECHNOLÓGIA INFORMÁCIÓ

Következő számunk tartalmából

Multifunkciós nyomtatók, lézerrel

Kicsi és nagy irodákban egyaránt nehézséget okoz a többféle irodai eszköz kezelése, használata, valamint a sok nagy gép elhelyezése. A multifunkciós nyomtatók igen jó megoldást adnak erre a problémára. A következő tesztünkben öt multifunkciós eszközt néztünk meg, hogyan használhatjuk őket, mit tudnak, mik az előnyeik és milyen hátrányaik vannak.

(Makk Attila)

Széles sáv: szabályozásra várva

A világ összes távközlési szabályozhatóságának égető feladata olyan szabályozói szem-

léletet megfogalmazni és érvényre juttatni, amely ösztönözné a befektetéseket a jövő infrastruktúrába és szolgáltatásaiba – mondta az Ofcomnak, az Egyesült Királyság kommunikációs szabályozhatóságának (Hírközlési Felügyelet) elnöke, Stephen Carter.

Javában zajlik az áttérés a távközlési megoldások következő nemzedékére, egyre több a választási lehetőség, és ezzel párhuzamosan mennek le az árak. Ezt az átalakulási folyamatot valamilyen nemzetközileg is elfogadható mederbe kell terelni.

(Scott Beardsley és Reed Hundt)

E SZÁMUNK HIRDETÉSEI (ADS' INDEX)

Avaya	12. oldal	IDC-konferencia	27. oldal
Coats Hungary	17. oldal	Invitel	19. oldal
Digitart magazin	27. oldal	Kopint-Datorg	22. oldal
Előfizetői akció	6. oldal	SMS apróhirdetések	6. oldal
GTS-Datanet	10. oldal	SPAM-konferencia	2. oldal
Horton Magyarország	25. oldal	Volán Elektronika	7. oldal

IDC Mobil Technológia a Vállalatokért Konferencia 2005



Analyze the Future

2005. március 22.

Budapest, Hilton Budapest WestEnd

IDC Enterprise Mobility Roadshow CEMA 2005

A KONFERENCIA TÉMAKÖREI:

- Miként lehet a modern technika vívmányait a mobil dolgozók hatékonyságának maximalására felhasználni?
- Milyen tényezőket érdemes figyelembe venni a mobil működést szabályozó stratégia kidolgozaskor?
- A mobil stratégia kidolgozásához szükséges partnerkapcsolatok illetve outsourcing jellege.
- Melyek az egyes vállalatok szempontjából legmegfelelőbb technológiák, eszközök, alkalmazások és szolgáltatások?
- Hogyan segíthetnek a távközlési és informatikai szolgáltatók értelmezni és ösztönözni a mobil működést?

VENDÉGELŐADÓNK: ERIC HOFER, PEPSIAMERICAS;

További információ és jelentkezés: www.idchungary.hu ■ Telefon: 473 23 75 Csonka Viktória

NOKIA

CONNECTING PEOPLE

COMPUTERWORLD
SZÁMITÁSTECHNIKA

symbol[®]
The Enterprise Mobility Company™

[origo]

09019

A kreatív magazin PC & MAC A PC World ajánlásával

DIGITART

design21

2004. II. évfolyam 13. szám. | www.design21.hu | info@digitartmagazin.hu | A lap ára: 1996 Ft | Előfizetve: 1282 Ft

Tipográfia
- nem csak kezdőknek

A Holnap Világa és A Hihetetlen család
Filmes CG kullisszatitkok

Címlap sztori
A legjobb címlapok - a kezdetektől 2005-ig

Kreatív színmenedzselés

I love Japan
TÖBB, MINT MANGA

Megjelent a DIGITART legfrissebb száma!

Keresse az újságárusoknál!

09019

32 OLDAL DIGITAL.WORLD MELLÉKLET

3 CD
MELLÉKLET

32 OLDAL DIGITAL.WORLD MELLÉKLET

DUPLA
DVD-VEL!

PC WORLD

www.pcworld.hu

SZÁMÍTÁSTECHNIKAI MAGAZIN 14. ÉVFOLYAM 3. SZÁM 2005. MÁRCIUS ÁRA: 1847 FT, ELŐFIZETÉSSEL 1160 FT

DVD melléklet

Nézze is!
Tévémsor a DVD-n!

44 perc
PC Studio



TELJES VERZIÓ

TECHNO eJay 2
VÁGJON VISSZA HANGOS-
KODÓ SZOMSZÉDJAINAK!

AJÁNDÉK



EXKLUZÍV

SULIX
PRÓBÁLJA KI A LEGJABBA
LINUX RENDSZERTI TELEPÍTÉS
NÉLKÜL, CD-RŐL FUTTATHATÓ!

AJÁNDÉK



EXTRA

ADOBE
Acrobat 7.0
A PROFESSZIONÁLIS DOKU-
MENTUMKEZELŐ RENDSZER
PRÓBAVERZIÓJA

AJÁNDÉK

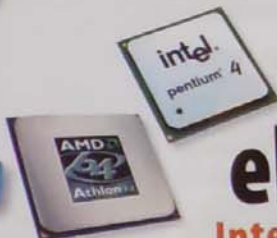
Szuper tippek



internetes vásárláshoz
és szórakozáshoz

Lábasok és ellenlábasok

Intel és AMD processzorteszt



Médiafogócska

Nem csak hangot,



zához
és
ok
eszt

Március 4-től az újságárusoknál!

www.pcworld.hu

PCWORLD

A legizvoztobb PC-s magazin