

Magyarországra látogatott az internet atyja

Az internet egyik alapító atyjaként ismert Vinton Grey Cerf április 2-án tartott előadást a Magyar Telekom és a Magyar Tudományos Akadémia által alapított Mindentudás Egyetemén.

írta: Samu József • A sokoldalú tudós előadásában bemutatta, hogyan járul hozzá az internet a társadalom demokratizálásához, továbbá átfogó képet adott az internethasználók egyenrangúságát szolgáló technikai megoldásokról és működési elvekről. Érintette az internetes visszaélésekből fakadó témákat is, mint amilyenek az illegális tevékenységek, a titoktartás, az információ sérthetlensége és az információáramlás kontrollálhatósága. A most 64 éves, hírhedten energikus, szuggesztív egyéniségű Vinton Grey Cerf a hazai sajtó számára rendezett közvetlen hangvételű kerekasztal-

beszélgetésen több kérdésre is kimerítően és utánozzhatatlan humorral válaszolt. Már a beszélgetés bevezető előadása meghatározta az esemény alaphangulatát. Az egyik dián egy újság címlapján láthattuk, olyan pólóban, amelyen az „I P on everything” felirat díszelgett. A szóvicc egyrészt jelentette azt, hogy „Internet Protokoll mindenben” (kicsit jobban sarkítva: internet mindenben), de azt is, hogy „teszek mindenre”.

Az Egyesült Államok Védelmi Minisztériumának a hidegháború alatt végzett munkájával – azaz az internet alapjainak lefektetésével – kapcsolatban feltett kérdésre többek közt elmondta: „Mi voltunk a legjobban meglepve, hogy egyáltalán nem volt titkosítva a munkánk. Gyanítom, hogy annak a tábormoknak, akinek az lett volna a dolga, hogy erről döntsön, fogalma sem volt, vajon mi a csudával is foglalkozunk.”

folytatás a 6. oldalon ▶▶▶



Szivárog a Windows Vista SP1

Ethan Allen, a szoftverfrissítésekre és -javításokra szakosodott Hotfix blog adminisztrátora új oldalt indított, hogy információkat és előzeteseket tegyen majd közzé a Windows Vista Service Pack 1 (SP1) javítócsomaggal kapcsolatban.

A site érdekessége, hogy Ethan Allen már is több mint száz olyan hibajavítást közölt, amelyek szerinte megtalálhatók lesz-

nek a Vista SP1-ben is. A blogger „civilben” szoftverek minőségbiztosításával foglalkozik egy Washington államban működő cégnél, és azt állítja, hogy a ja-

Ennél már nem lehet biztonságosabb?

vításokat munkája során kapta a Microsofthoz közel álló, éppen ezért a vállalat technológiáihoz is hozzáférő kapcsolatától. Ethan Allen egyébként korábban már a Windows XP SP3 feltételezett

javításait is megjelentette oldalán, a szoftvercég azonban ezeket sem ismerte el soha hitelesnek.

A régebben a szoftveróriásnál dolgozó Ethan Allen sze-

Bepillantás a Vista első nagy javítócsomagjába

rint a javítócsomag tartalmazza azt az eszközmeghajtó és szoftveres kompatibilitási technológiát, amelyet sokan már az új operációs rendszer megjelenésekor is szívesen láttak volna. Itt főleg

a külső cégek által gyártott USB és Firewire eszközök támogatása érdemel figyelmet, mivel ebben a Vista jelenleg nem teljesít túl fényesen. A javítások másik része állítólag a Media Center működését érinti, valamint az operációs rendszer energiagazdálkodási problémáin segít – ilyen például az alvó (sleep) és hibernációs (hibermate) mód. „Ami a leginkább meglepő, az a biztonsági javítások teljes hiánya” – fogalmazott a blogger, de hozzátette, hogy a Vista már így is biztonságosabb rendszer, mint bármelyik előző Windows-verzió volt. **T.L.**

Fókuszban az online marketing

Az internet mindinkább beépül hétköznapi életünkbe, sőt szórakoztatásra is használatos, mint a rádió vagy a tévé. Ezáltal a hirdetések számára egyre értékesebb marketingeszközzé válik. De vajon mitől lesz egy oldal vonzó a reklámozók szempontjából, és hogyan mérhető a potenciális vásárlók aktivitása? Egyáltalán, miért jó a világhálón népszerűsíteni egy terméket? *A Computerworld* utánajárt.

Fókusz a 9. oldalon



PODCAST

HÍREKRE HANGOLVA!

Naprakész szeretne lenni,
de ideje nincs a híreket elolvasni?
Hasznosan szeretné tölteni
a közlekedési dugókban elpazarolt időt?

Mi hangot adunk a legfrissebb IT-híreknek!
<http://computerworld.hu/podcast>

Podcast szolgáltatásunk segítségével tematikusan,
több szempont szerint szűrve is kereshet
az archív előadások között.

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

COMPUTERWORLD

PODCAST

HÍREKRE HANGOLVA!



TARTALOM

Üzlet

Intelligens telefonok

A Microsoft öt évvel ezelőtt lépett be a mobilkészülékek szoftverpiacára, akkor úgy tűnt, a nagyobb tudású PDA lassan kiszorítja az okostelefont. A szoftveróriás ennek megfelelően elsősorban a PDA-piacra koncentrált...

16. oldal ►

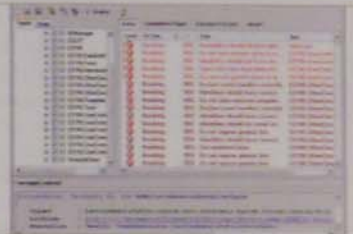


Technológia

A tiszta forrás(kód)

A szoftvereket még igen hosszú ideig kódsorok formájában fogjuk fejleszteni, fontos kérdés tehát a forrás minősége. Áttekintjük, hogy milyen módszerekkel és eszközökkel javíthatók a forráskódok.

18. oldal ►



AKTUÁLIS

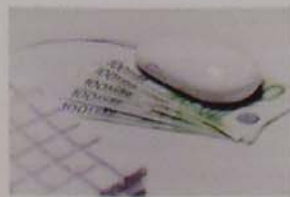
- 05 . ESEMÉNY CIO Fórum kilencedszer
- 06 . ESEMÉNY Hol a határ?
- 07 . ÜZLET Internetre hangolva



- 08 . HOUQ-KONFERENCIA Oracle: konszolidálódó piac...

FÓKUSZ

- 09 . Boszorkánykonyhát nyit a YouTube
- ONLINE MARKETING Marketingre érett portálok Az internet mindinkább beépül a hétköznapi életünkbe, sőt szórakoztatásra is használatos, mint a rádió vagy a tévé. Ezáltal a hirdetőik számára egyre értékesebb marketingeszközzé válik. De vajon mielőtt lesz egy oldal vonzó a reklámozók szempontjából, és hogyan mérhető a potenciális vásárlók aktiválása? Miért jó a világhálón népszerűsíteni egy terméket?



- 10 . FELMÉRÉS A magyar lakosság és az online hirdetések
- 11 . ÜZLET Fizetési formák
- 12 . EXPERT Long Tail

ÜZLET

- 13 . Indul a Mobil VoIP
- Sláger a fényképezőgép
- ELEKTRONIKUS DOKUMENTUMKEZELÉS Az üzleti folyamatokat is át kell alakítani
- Dokumentummenedzsment rendszerek bevezetése során gyakran figyelmen kívül hagyják, hogy alapvetően nem informatikai, hanem üzleti projektről van szó – figyelmeztet a Stratis tanácsadója.



- 14 . FELMÉRÉS Tartalommenedzsment
- 15 . HOUQ-KONFERENCIA 2007 Nemcsak egy újabb rubrika Interjú Andrew Sutherlanddal, az Oracle technológiai alelnökével.

TECHNOLÓGIA

- 18 . MPP Desktop: új verzió
- Jobs-hatás
- PROGRAMOK FORRÁSKÓDJÁNAK JAVÍTÁSA A tiszta forrás(kód)
- 22 . FÉNYALAPÚ INFORMÁCIÓK És megáll a fény A fényalapú „számítógépek kora” valamire még mindig csak előttünk van, mindegy, mennyi idő feltétlenül a legutóbbi előrejelzés óta. Még sok kérdés maradt nyitva, s azokra folyamatosan, de csak lassan kialakulnak a megfelelő válaszok.
- 23 . A „100 DOLLÁROS LAPTOP” ÉS KONKURENS Tanulni, tanulni, tanulni! A sokat támadott és létjogosultságában megkérdőjelezett „100 dolláros laptop” projektnak már konkurense is van. A Brazili Oktatási Minisztérium az Intel Classmate PC-jét teszteli. Bemutatjuk a két gép közti eltéréseket.
- 23 . BLOGFIGYELŐ Fel munkára, daltal (Vagy csiripeléssel?)

ÁLLANDÓ ROVATAINK

- 05 . VELEMÉNY Samu József: Tiszta Amerika! „Vágre” valamilyen felzárkózunk a fejlett nyugathoz? Tiszta Amerika!



- 05 . Események
- Olvasói levelek
- Online ajánló
- Személyi hírek
- 05 . Hírmozsaik
- 20 . Heti biztonság

Hírdetési index

CIO Fórum	19. oldal
ERP-melléklet	26-40. oldal
Hostlog	29. oldal
Internethajó	17. oldal
Libra	34. oldal
LLP	27. oldal
Microsoft	40. oldal
Panda Software	14. oldal
Podcast	2. oldal
Progen	27. oldal
Revolution Software	27. oldal
SPSS	7. oldal
TATA	37. oldal
Talra	21. oldal

Lapzárta után

Itt az Intel Centrino Pro mobiltechnológia

Az Intel vPro BIOS-szintű, platformfüggetlen távoli menedzsmentmegoldása a vállalat új mobilprocesszor-technológiája révén már hordozható eszközökre is kiterjeszhető. Az Intel vPro processzortechnológia 2006-os bemutatásával az asztali gépek kezelése jelentősen leegyszerűsödött, mivel a költségek és az erőforrások felhasználásának mértéke jelentősen csökkenthető vele, még hozzá a felhasználók hatékonyságának sérelme nélkül. A biztonsági fenyegetések megállíthatók, mielőtt hatással lennének az operációs rendszerekre, a vírusfertőzések elkülöníthetők a hálózatról, a biztonsági frissítéseket pedig az eddigieknél gyorsabban lehet telepíteni.

Április 4-én az Intel bemutatta Intel Centrino Pro mobilprocesszor-technológi-

áját, amely az üzleti felhasználók asztali számítógépeibe szánt Intel vPro szolgáltatásainak kiterjesztése laptopokra. Segítségével az informatikai szakemberek vezeték nélkül is kezelhetik az eddig felmerülő jelentősebb problémákat, mint amilyenek a biztonsági veszélyek, a bekezdési és üzemeltetési költségek, az erőforrás-elosztás vagy az eszközgazdálkodás. Ezután vezeték nélküli hálózatokon keresztül is felügyelhetik és megvédhetik notebookjaikat, a rendszergazdák pedig az asztali vagy a vezetékes hálózatba kapcsolt, hordozható számítógépeket akár kikapcsolt állapotukban is elérhetik. Az Intel Centrino Pro várhatóan az idei második negyedévében a Santa Rosa kódnevű új generációs platform bemutatásával együtt teszik elérhetővé. **▼ Tóth Gábor**

Következő számunk tartalmából

Valóságosabb valóság

A virtualizáció technológiája különösebb forradalom nélkül lépett be az IT-világba, mára mégis egészen megváltoztatta gondolkodásunkat a nagy cégektől az otthoni felhasználókig. Összeállításunkban a legelterjedtebb virtualizációs megoldásokat vesszük sorra. **▼ Kóvacs Dániel**

Utcai harcosok

A noteszgépek reneszánszukat élik, mivel legtöbbjük az asztali gép helyett használjuk. Tesztünkben a noteszgéppiac legizgalmasabb eszeményeit, a vékony és könnyű gépek kínálatát vizsgáltuk. Jól felszerelt, szépséges ékszerdobozokat találtunk. **▼**

VÉLEMÉNY



Tiszta Amerika!

Nem akarok nyavalyogni, sajnálatni magunkat, hogy mennyire rossz is a szegény, szerencsétlen újságírói élete, ezért mindenféle további kommentár nélkül kijelentem: Magyarországon pozitív hangvételű cikket írni valamiről, ami jó, jól működik, praktikus, vagyis tetszik, azonnal magával vonja azt az olvasói kritikát, hogy „Na, ezt is megvették kilóra!” Ez tény! Na jó, mégiscsak nyavalygok egy kicsit! Rossz érzés és nem azért, mert rosszul esik a kritika, hiszen az építő meglátásokat már réges-régen megtanultuk értékelni, a kötekedést meg elegendeni a fulánk mellett, és nem belemenni óvodás adokkapok pengeváltásokba. Azért pokoli rossz, mert az ember öncenzúráz, nem mer őszintén felkesdenni, mert az jár a fejében, hogy „Mit fognak gondolni az olvasók, hogyha nem találok mindenáron valami negatívumot valamiben, ami tetszik?” Az újságíró ember ilyenkor kinyilvánítja legalább az árat szapulja annak a valaminek, pedig teljesen világos, hogy a minőség pénzbe kerül, mi a csudának ezt mindig leírni? Amúgy is divat manapság a negatív kritika. Az egyik kedvenc hírportálom kultúra rovatáról már egészen leszoktam, mert legyen szó akár könyvről, filmről vagy tévéműsorokról, egy szál dicséretet nem látam még tőlük. Az is milyen érdekes, hogy hány színönimát tudunk a negatív kritikára – nem sorolnám fel őket, a zömük nem tűri a nyomdafestéket –, és milyen keveset a pozitív kritikára. Nem is jut eszembe hirtelen kettő-háromnál több. Ráadásul a „méltatás”, „dicséret”, „elismerő nyilatkozat” mostanában már-már gúnyba hajló, pejoratív felhangokat is elkezdett hordozni. Aki pedig a szaknából valamilyen Microsoft-termékért vagy szolgáltatásért merészel lelkesedni, az olyan gyűlöletvihart zúdít magára, hogy jobban teszi, ha a tanúvédelmi programhoz fordul oltalomért, de legalábbis Tuxot – a „Linux-pingvint” – tetováltatja a szíve fölé, és *Linus Torvalds*-képet akaszt a falára. Úgyhogy nem is merem bevallani, hogy nekem az MSN Messenger nagyon tetszik, van

első generációs Xbox-om, és kokettálok a 360-nal is. Sőt! A nyaralás videóimat az XP beépített Movie Makerrel szoktam vágni, mert az benne van az operációs rendszer árában, ennél komolyabb programhoz meg nem is akarok érteni.

En eddig abban a tudatban éltem, hogy ez úgy hungarikum, mint a csalamádés hamburger édes buciiban a City Grillből, de a legfrissebb amerikai *Computerworld*-ból látnom kellett, hogy erről szó sincs. *Don Tennant* főszerkesztő pont arról ír, hogy abban a pillanatban, amikor valami pozitív dolgot mernek írni valamiről, rögtön a nyakukba kapják ugyanazokat a véleményeket, ugyanabban a stílusban, ugyanúgy az anonimitás mögé búvó olvasóktól, mint mi. Kitalálják, hogy ki az amerikai főmumusz? Igen, bizony, a Microsoft! Don nem egy beletörődő típus. Ő szembeállítja az online oldalukon megjelent cikket vulgárisan kommentáló olvasót az olyan, a Microsoftot észérvekké kritizáló személyekkel, mint *Dale Frantz*, aki az Auto Warehousing CIO-ja – az említett olvasó hozzá-

”Végre” valamiben felzárkóztunk a fejlett nyugathoz! Tiszta Amerika!

szólását persze nem a tartalma, hanem a hangvétele miatt moderálták ki a weboldalról, de amikor értesíteni akarták erről, akkor kiderült, hogy hamis e-mail címet adott meg. Neki volt bátorsága a Premier 100 IT Leaders konferencián a Microsoft üzleti stratégiáját kritizálni, és elmondani, hogy miért váltottak a cégüknél Macintoshra és OS X-re. Minden elismerésem Doné, hiszen ő felveszi a kesztyűt. Mi már réges-régen lemondunk erről, beletörődünk a fentiekbe. Például már meg sem kíséreljük a saját weboldalunkon megjelenő véleményeket e-mail cím megadásához kötni, mert teljesen felesleges. De az, hogy ennyire hasonlítunk a fogyasztói szokásban és gondolkodásban a nagy vízen túliakhoz, őszintén meglepett. „Végre” valamiben felzárkóztunk a fejlett nyugathoz! Tiszta Amerika! ▶

István Árkai



IMPRESSZUM	
COMPUTERWORLD IT-irányú társaságunk	COMPUTERWORLD-Számítástechnika 1989. évtől • 2007. április 11. • XXXV. évfolyam 11. sz.
Kiadja	IDG Hungary Kft.
©	1075 Budapest Madách Imre út 13-14. A ép.
HU ISSN 0237-7837	Postacím: 1374 Budapest 5. Pf. 578
	Internet: www.idg.hu
Felelős kiadó	Bárány István ügyvezető – ibara@idg.hu
Lapigazgató	Szigetvári József – jszigetv@idg.hu
Műszaki vezető	Birkus Imre – ibirkus@idg.hu
Nyomás és kötészet	D-Plus Kft. 1037 Budapest, Csillaghegyi út 19-21. Németh László
Ügyveető igazgató	Szerkesztőség
	Csontos Péter – pcontos@idg.hu
Főszerkesztő	Főszerkesztő-helyettes
	Dervenik István – idervenik@idg.hu
Lapszerkesztő	Barabás Balázs – bbarabas@idg.hu
Online-szerkesztő	Tököl Gábor – gtokol@idg.hu
Olvasószerkesztő	Egyed Zsóka – zeged@idg.hu
Munkatársak	Arckizslási Gábor – garckizslasi@idg.hu
	Bata László – lbata@idg.hu
	Csónán Sándor – scsoran@idg.hu
	Horváth Ádám – ahorvath@idg.hu
	Kis Endre – ekis@idg.hu
	Makk Attila – amakk@idg.hu
	Mozsik Tibor – mtibor@idg.hu
	Samu József – samu.jozsef@idg.hu
	Trautmann Balázs – trau@idg.hu
	Vass Enikő – evass@idg.hu
Szerkesztőségi ügyelet	Regős Ágnes – aregos@idg.hu Telefon: 577-4343, fax: 266-4343 Internet: www.computerworld.hu E-mail: levelek@idg.hu
Stúdióvezető	Tipográfia: IDG Grafikai Stúdió
	Lázárfalvi Tamás – tlazarfalvi@idg.hu
	Berényi Teréz – tberenyi@idg.hu
	Béres Gábor – gberes@idg.hu
	Heilmann Attila – aheltmann@idg.hu
	Palotai Árpád – apalotai@idg.hu
	Végh Ágnes – avegh@idg.hu
	Korrektúra: IDG Nyelvi Labor
	Havadi Krisztina – khavadi@idg.hu
	Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu
Hirdetési osztályvezető	Hirdetésfelvétel
Lapreferens	Rádcsy Katalin – kradacsy@idg.hu Telefon: 577-4310, fax: 266-4274
Kereskedelmi asszisztens	Rodríguez Nelsonné – nrodriguez@idg.hu Telefon: 577-4311
	Bohn Andrea – abohn@idg.hu Telefon: 577-4316, fax: 266-4274 E-mail: kerrod@idg.hu
	Terjesztés és ügyfélszolgálat
Terjesztési igazgató	Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu Telefon: 577-4301, fax: 266-4343
	MediaShop: mediashop.idg.hu E-mail cím: terjesztasi@idg.hu
PR-munkatárs	Marketing
	Kovács Judit – jkovacs@idg.hu
Rendezvényszervező	Konferencia
	Dézi Róbert – rdezi@idg.hu
	Kovács Orsolya – okovacs@idg.hu
	Jogi közlemények
	Szerkesztőségünk a hátrahagyott lehetőségek szerint gondozza, de nem vállalja azok visszakiadását, megőrzését.
	A COMPUTERWORLD-ban megjelenő valamennyi cikket (eredetben vagy fordításban), minden megjelölt képet, táblázatot stb. szerző jog véd. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.
	A hirdetőket a kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, ám azok tartalmáért felelősséget nem vállal.
	Terjesztési, előfizetési, ügyfélszolgálati információk
	A lapot a Lapker Rt. alternatív terjesztők és egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik. Előfizető a kiadó terjesztőtől kaphatja, az IntraTicketnél (066-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítésként (0630-444-4444; lapelfoztesztas@posta.hu , fax: 303-3440). Előfizetői díj egy évre 14 040 forint, fél évre 7020 forint, negyed évre 3510 forint.
	Lapunkat a MATESZ auditálja
	Olvasóink szokásait a Nemzeti Médiaanalízis méri fel.



AKTUÁLIS

ESEMÉNYNAPTÁR

APRILIS 12-19.

Április 12., Budapest • Adobe CS3 bevezetés egy új világba
events.computerworld.hu

Április 12., Budapest • Világtrendek 2007 – szinkronban az IT-világgal
www.bcaonline.hu

Április 16., Budapest • Data Security Manager
www.itr-hungary.hu

Április 17., Budapest • IV. Elektronikus Kereskedelem Konferencia – Hol a határ?
www.szel.hu

Április 17-18., Budapest • IPTV mint a televíziózás ígéretes eszköze
www.itr-hungary.hu

Április 18., Budapest • Vállalati tűzfal és VPN-megoldás a Watchguardtól
<http://www.alkeve.hu>

TOVÁBBI ESEMÉNYEK

www.computerworld.hu/esemenynaptar

Esemény

CIO Fórum kilencedszer

Április végén már másodikban jelenik meg CIO TOP 100 című kiadványunk, s ezzel egy időben, április 26-án és 27-én, Siófokon rendezik meg – munkatársaink aktív részvételével – a 9. CIO Fórumot. Az előadásokon és a kerekasztal-beszélgetéseken a hazai informatikai vezetők számára fontos, aktuális kérdésekről lesz szó. A CIO Fórumon adják majd át Az Év CIO-ja ki-tüntetést is.

A találkozó programjának fókuszában a (költség)hatékonyság áll, illetve ezzel összefüggésben a közelmúlt gazdasági változásainak (például reformok) informatikára gyakorolt hatása. A programok több oldalról is körbejárják, hogy a megváltozott környezetben az informatika miként tudja eredményesebbé tenni a vállalatok és közszféra intézményeinek a működését. A szervezők nagy figyelmet fordítanak az informatikai osztá-

lyok tevékenységének optimalizálására. Mindemellett elmélyednek az Új Magyarország Fejlesztési Terv (ÚMFT) informatikával kapcsolatos részleteiben, amely – a közhiedelemmel ellentétben – nem csak a kkv-k számára adhat kapaszkodót. Természetesen idén sem maradhatnak ki az olyan aktuális témák, mint például az erőforráskihelyezés, a szolgáltatásorientált architektúra (SOA) vagy a projektmenedzsment. A kerekasztal-beszélgetések közül kiemelnénk az IT-biztonsági kockázatokról szóló blokkot, amely egy egészen friss, a CIO TOP 100 kiadványban megjelenő felmérésen alapul.

A fórumnak a siófoki Hotel Azúr ad helyet, fővédnöke pedig a Vezető Informatikusok Szövetsége (VISZ) lesz. A résztvevők a helyszínen, előfizetőink pedig az eseményt követően kapják kézhez CIO TOP 100 összeállításunkat. **FA**

SZEMÉLYI HIREK



Pálfi Zsuzsanna

2007 márciusától Pálfi Zsuzsanna (30) az Euroexpert Holding Zrt.-hez tartozó Digit IPTV Kft. értékesítési igazgatója. Ebben a munkakörben az IPTV-szolgáltatás kialakításával, fejlesztésével és értékesítésével foglalkozik.



Csizmadia István

2007 márciusától Csizmadia István (42) tölti be az Euroexpert Holding Zrt. termékfejlesztési és szabályozási igazgatói pozícióját. A szakember kereskedelmi közzgazdász, emellett marketing és külkereskedelmi végzettsége is van.

LEVELEZÉS

Tisztelt Olvasóink!

Továbbra is várjuk kérdéseiket, felvetéseiket és véleményüket a levelek@idg.hu címre.

Jókat szoktam derülni azokon a fiatalokon, akik büszkén mutogatják egymásnak legújabb, általában a legfrissebb divatot tükröző csengőhangjaikat, háttérképeiket, amelyekhez sok pénzért, SMS elküldésével jutottak hozzá (abba most ne menjünk bele, hogy ki keresi meg ezeknek az SMS-eknek az árát...). Pedig igazából nincs mire „felválniuk”, hiszen ők csupán elvettek valamit a tálcáról, amit készen nyújtottak nekik. Ezt sok más ember ugyanúgy megteheti. Egyébként pedig mennyi hasznosabb dologba is fektethetnék azt a pénzt, amit ily módon, teljesen fölöslegesen elszórnak...

Joggal kérdezhetik: miért is mondom ezt? Ma már szinte nem lehet olyan telefonhoz hozzájutni, amelyen ne lenne kamera, vagy ne tudna hangot rögzíteni. A világ viszont igencsak sok vizuális és hanghatást kínál, amelyet fel lehet használni. És mindez teljesen ingyen van! Ugyanannyi, vagy talán az SMS elküldésénél is kevesebb erőfeszítéssel tölthetjük fel készülékünket

teljesen egyedi hangokkal és képekkel. Akkor meg minek fizessünk? Miért töltünk le madárhangokat csengésnek egyenként 300+ forintért, amikor a városban is „hemzsegek” a madarak, de ha elmegyünk kirándulni, ott különleges énekesmadarakkal is találkozhatunk... Egy kis türelmijáték, és már fel is vettük a madárdalt, vagy éppen lefotóztuk az állatot. Házi kedvenceinkről nem is beszélve, „akik” amúgy is folyamatosan „kommunikálni próbálnak velünk”. Csak lépünk ki egy kicsit a ma oly divatos virtuális világból, és máris észrevehetjük a természet valódi, kézzelfogható szépségeit. Végül pedig egy kis trükk: kedvenc dalunkért minek fizetnénk (ismét), amikor egyszerűen feljátszhatjuk a telefonra CD-ről... De gyermekünk első zenei próbálkozásait is beállíthatjuk csengőhangnak. Összefoglalva, az eszetlen fogyasztás előtt néha érdemes gondolkodni egy picit...

Üdv! F. Dániel

Kedves Dániel!
 Önnek az az érték, amit saját maga megszerz, más pedig jobban szereti a kész dolgokat. Hiába, „kinek a pap, kinek a papné...”
 (a szerk.)

ONLINE AJÁNLÓ

EGY OLDAL ÍNYENCEKNEK



A legtöbb emberről elmondható, hogy szereti a hasát. Azoknak a szerencséseknek lehet különösen érdekes a Minimegette oldal, akik „büntetlenül” élvezhetik a gasztronómia csodáit. Az érdeklődő rengeteg receptet olvashat, s ezeket sokféleképpen, akár különféle tematikák szerint is megnézheti. A receptkeresővel a hozzávalók vagy az étel neve alapján is választhatunk a recept leírásokról. A könnyedség kedvéért a találatok szűkíthetők is. Hasznos funkció még a véletlen recept és a lexikon. Az oldalra a látogatók is tölthetnek fel képes recepteket, így annak tartalma folyamatosan bővül. **FA**

ÉRTEKELÉS

Tartalom: 5/5
 Megjelenés: 5/5
 Kezelhetőség: 5/5

MÉZGA CSALÁD KÉT PETÁKÉRT



A rajzfilmek.tv animációs filmek legális letöltését kínálja az érdeklődőknek. A weboldalon az újdonságok mellett (például a Maya és Miguel) olyan régi klasszikus rajzfilmek is elérhetők, mint amilyen Lolka és Bolka vagy a Mézga család kalandjai. Az elsősorban gyerekeknek és fiataloknak szóló, animációs sorozatokat felvonultató rajzfilmek.tv oldalról részben ingyenesen, részben virtuális pénzeszközzel – 2, 4 vagy 6 petákért – lehet letölteni az animációs filmeket. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy hitelkártyával vagy emelt díjas SMS elküldésével lehet fizetni. A rajzfilmek.tv támogatója és médiapartnere a Minimax Televízió (www.minimax.hu). **FA**

ÉRTEKELÉS

Tartalom: 5/5
 Megjelenés: 5/5
 Kezelhetőség: 5/5

Online híreinkre is várjuk megjegyzéseiket (www.computerworld.hu)

AKTUÁLIS

Magyarországra látogatott az internet atyja

folytatás az első oldalról >>>

Arra a kérdésre, hogy mit változtatna az internetes technológiák alapjain, ha visszamehetne az időben, a következőket válaszolta: „Megnövelném az IP-címzés méretét annak érdekében, hogy több IP-címet oszthassunk ki. Akkor néhány száz gép összekapcsolásában gondolkodtunk, és arról foglalkoztam, hogy hogyan tudtam volna meggyőzni ennek a technológiának a használhatóságáról akkori feletteseimet. Mert a korabeli sávszélességünk 99 százalékát elvitték volna a fejlecek adatai. A top level domain zónafájlokat viszont mindenképpen digitális aláírással látom el.”

Vinton Grey Cerf a UCLA (University of California, Los Angeles) számítástechnikai tudományok szakán 1970-ben szerzett MSc fokozatot, 1972-ben pedig PhD fokozatot kapott a Stanford Egyetemen. A kaliforniai intézményenél

töltött éveit dolgozott az ARPANET-en, a legkorábbi csomagkapcsolt számítógép-hálózaton. 1972-től mint stanfordi professzor folytatta a számítógépes hálózatokkal kapcsolatos kutatásait. 1976-tól az Egyesült Államok Védelmi Minisztériumának Fejlett Védelmi Kutatási Projektek Ügynökségénél (DoD Advanced Research Projects Agency, DARPA) dolgozott egy kutatásfejlesztési program vezetőjeként. E tisztsége alatt, 1976-tól 1982-ig meghatározó szerepe volt a TCP/IP protokoll és az internet kifejlesztésében.

Ezt követően 1982-től 1986-ig az MCI Digital Information Services elnöke. 1994-ben visszatért az MCI-hez mint az Internet Architektúra vezető alelnöke. 1999-ben csatlakozott az ICANN tanácsához, ahol 2007-ig a tanács elnöki pozícióját töltötte be. 2005-ben a Google szerződtette Cerfet, méghozzá a rendhagyó Chief Internet Evangelist pozícióba – feladata, hogy az internet jövőjéről előrejelzéseket adjon, illetve népszerűsítse az új alkalmazásokat. Jelenleg az Interplanétaris Protokollon dolgozik, vagyis – a NASA Jet Propulsion Laboratóriumával közösen – a bolygóközi kommunikáció olyan új szabványán, amely nagyon jó hibátűréssel valósít meg lézeres vagy rádiókommunikációt.

Tudományos elismerései közt 2005-ben elnyerte a számítástechnikai Nobel-díjként ismert Turing-díjat, továbbá Bill Clintontól átvehette a National Medal of Technology, George W. Bush-tól pedig a Presidential Medal of Freedom díjat. ▼

rolly, a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium Infokommunikációs E-gazdaság Főosztályának vezetője, aki a kormányzati szerepvállalásról beszél majd. Továbbá Kis Gergely, a GKIeNET Internetkutató és Tanácsadó Kft. ügyvezetője, aki az elektronikus kereskedelem hazai és külföldi helyzetét tekinti végig. Nem szabad megfeledkezni Balogh Virágról, a Gazdasági Versenyhivatal vizsgálójáról sem, aki a tisztességes/tisztességtelen, legális/illegális kereskedői módszereket mutatja be.

Az eseményre április 17-én, az Arany János utcában található Bliker Rendezvényházban kerül sor. ▼A4

SZÓTÁR ICANN

Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (Kijelölt Nevek és Címek Internet Társasága).

A szervezet feladata a különböző internetes technikai szabványokat fejlesztő és terjesztő intézmények munkájának koordinálása, illetve az új top level domainek bevezetése.

Esemény

Hol a határ?

Már negyedik alkalommal rendez meg a Szövetség az Elektronikus Kereskedelemért (SZEK) az Elektronikus Kereskedelmi Konferenciát. A Hol a Határ? alcímű konferencia fő kérdéskörére utal, vagyis a hazai cégek európai uniós esélyeire. Az elektronikus kereskedelem elmosza ugyan fizikai értelemben az országhatárokat, de annak, aki az EU-piacokra szeretne szállítani, számos jogszabályi, pénzügyi és logisztikai problémával kell megküzdenie.

A rendezvény arra is megpróbál választ adni, hogy melyek a külföldön is értékesíthető termékek és szolgáltatások. Az eseményen jelen lesz Szily Márk

CÉGINFO HÍRMOZAIK

Az adatelemző és statisztikai szoftvereket szállító SPSS magyarországi képviselője hároméves szerződést kötött az Eötvös Loránd Tudományegyetem Társadalomtudományi Karával. A megállapodás szerint az SPSS Hungary egy új, 20 számítógépes labort szerelt fel a legkorszerűbb elemzőszoftverekkel, így a hallgatók elsajátíthatják a Clementine nevű adatbányászati szoftver használatát, ezzel is növelve munkaerő-piaci esélyeiket. Noha a szoftverek licencét a Társadalomtudományi Kar vásárolta meg, az együttműködés kiterjed az SPSS statisztikai szoftver kedvezményes egyetemi szintű használatára is. Az egyetem által felhasznált licencképzési értéke meghaladja a 150 millió forintot. ▼

Az ATIGRIS Informatika a Microsoft új Infrastruktúra Optimalizációs (IOI) modelljét felhasználva szeretné nagyvállalati partnereit segíteni. A modell valós nagyvállalati tapasztalatokra építve, iparági szabványok alkalmazásával és a Gartner által kidolgozott infrastruktúra-érettségi modell elveinek alkalmazásával egy saját optimalizációs utat kínál a nagyvállalati partnereknek. A modellt az ATIGRIS a valós életben egy többlépcsős folyamat során valósítja meg ügyfeleinél. Az első lépésben egy jól bevált és minden részletre kiterjedő kérdőívvel felméréssel tájékozik az adott cég informatikai érettségi szintjéről, majd ennek alapján határozza meg a szükséges további infrastruktúra-optimalizációs lépéseket. A modell segítségével az IT-költségek szabályozhatók, az integráció a teljes rendszerre kiterjed, a mobilfelhasználók pedig az irodában megszokott szinten használhatják az IT-szolgáltatásokat. ▼

A NETGEAR együttműködési megállapodást írt alá a BitTorrent vállalattal a streamelhető médiatartalmak népszerűsítése érdekében, amelyhez a NETGEAR Digital Entertainer HD (EVA8000) médiaszokó tökéletes kiegészítő a

HDTV-felhasználóknak. A világ vezető fájlserelőjét működtető BitTorrent a jövőben közösen dolgozik a NETGEAR-rel technikai és marketingterületen egyaránt annak érdekében, hogy az otthoni hálózati rendszereken keresztül is elérhető médiatartalmakat gyorsabban és jobb minőségben lehessen elérni. ▼

A BEA Systems 2007. január 31-én lezárult pénzügyi évében 1 402 millió dollár teljes bevételt ért el, ami 17 százalékos növekedés az előző évhez képest. A licenccijákból származó bevétel 12 százalékos növekedéssel 573 millió dollár lett, míg a szolgáltatások árbevétele elérte a 828 millió dollárt, s ez 20 százalékkal jobb, mint az elmúlt évben volt – adta hírül az Alerant Zrt., a BEA-termékek magyarországi disztribútora. ▼

A Novell bemutatta Novell ZENworks Configuration Management megoldását, amely jelentősen leegyszerűsíti a Windows operációs rendszerek, többek között a Vista munkaállomás felügyeletét. A Microsoft Active Directory és a Novell eDirectory címűekkel egyaránt integrált Novell ZENworks Configuration Management az első olyan termék a piacon, amely valós idejű, személyazonosság-alapú rendszerfelügyeletet tesz lehetővé a hatékonyabb szolgáltatás és a megfelelő munkaállomás-konfiguráció biztosítása érdekében. ▼

A Sun Microsystems és a TED-díj 2006. évi nyertese, az Architecture for Humanity bejelentette az első nyílt forrású online közösség létrejöttét, amely a nemzetközi lakás- és életminőségi normák javítását tűzte ki célul. Az Open Architecture Network oldalán építészek és tervezők tervrajzokat, ötleteket és erőforrásokat oszthatnak meg egymással, olyan fejlesztési projektek érdekében, amelyek geopolitikai, környezeti vagy gazdasági nehézségekkel küzdő területek megsegítésére jönnek létre. ▼

REGISZTRÁLJON!

Ha szeretné hétről hétre figyelemmel követni az IT-szakma legfrissebb eseményeit, ha szeretné, hogy a legfontosabb szakmai résztvevőkhöz eljussanak az Ön cégével kapcsolatos információk, ne habozzon: regisztráljon a ceginfo.computerworld.hu oldalon!

Computerworld Céginfo – Tudjunk többet egymásról!

PLUSZINFÓ
computerworld.hu/linket

AKTUÁLIS

Üzlet Internetre hangolva

A hazai kkv-k telekommunikációs rendszereinek fejlesztését akadályozza, hogy sok vállalatnál a rendelkezésre álló költségkeret a fenntartásra sem elegendő, nagyobb volumenű projektben pedig csak a nagyvállalati szegmens gondolkodhat. A vezetékes telekommunikáció nélkülözhetetlen a vállalatok életében, használatával mégsem érhető el igazán nagy költségmegtakarítás. [írta: Tököli Gábor]

A hagyományos technológia nem kínál újdonságokat, ezért a mobiltelefon mellett ma már az IP-telefon is vetélytársává vált. Az Oracle és az Economist Intelligence Unit globális felmérésében olvasható, hogy a távközlési felső vezetők 80 százaléka szerint 6 éven belül már nem a be-szédhívások lesznek a távközlési szolgáltatók fő bevételi forrásai. Ezt valószínűsíti az előrejelzés is, amelyre a NAVIGATOR Informatika Zrt. hívta: a közölt:

e szerint 2009 és 2010 körül a hagyományos, vezetékes telefonon folytatott szolgáltatás (PSTN) és az IP-alapú telefonbeszélgetések aránya megfordul, és a VoIP (interneten keresztül hang) veszi át a vezető szerepet.

A NAVIGATOR vezetői a piaci trendeket figyelembe véve, korábbi telekommunikációs tapasztalataikra alapozva döntöttek az IP-alapú telefonos szolgáltatás elindítása mellett – a cég létrehozta

új telekommunikációs üzletágát, a NOVATEL Communicationst, amely telefon-alközponti szoftvermegoldást kínál a kis- és közepes méretű vállalatok költségcsökkentési és fejlesztési problémáira. Az új megoldás a szolgáltató szándékai szerint egyszerűen és gyorsan integrálható a már kiépített rendszerhez, így annak megszüntetésére, illetve a meglévő telefonkészülékek cseréjére nincs szükség. A NOVATEL Communications saját fejlesztésű alközpontokat használ, ezért az általa kínált megoldással a cég szerint belföldi telefonbeszélgetések esetén 30 százalékos, nemzetközi hívásoknál pedig 80 százalékos költségcsökkentés is elérhető. A rendszer kiépítése állítólag nem akadályozza a napi munkafolyamatokat, mivel a NOVATEL Communications ez idő alatt folyamatos rendelkezésre állást biztosít.

Indul a Mobil VoIP

A PanTel és a Wiera a Nokia segítségével indított, egyelőre kísérleti szakaszban lévő szolgáltatásában az adatforgalom a Wiera HotSpot-hálózatán keresztül, WiFi-képes Nokia telefonkészülékekkel zajlik. A teszt során 1000 ügyfél kap telefonszámot és 100 perc ingyenes beszélgetési lehetőséget, amelyet – a kísérleti jelleg miatt – egyelőre csak vezetékes számok hívására lehet felhasználni. Az új Mobil VoIP-szolgáltatás Magyarországon az első olyan távközlési megoldás,

amely egyesítheti a vezetékes, a mobil és az internetalapú telekommunikációs előnyeit.

A három cég közös sajtótájékoztatóján Válló Ferenc, a PanTel marketingigazgatója elmondta, hogy a kísérleti szakasz után valószínűleg májusban, de legkésőbb 2007 harmadik negyedévében beindul a valódi, fizetéses szolgáltatás is.

Dankovics Tamás, a Nokia üzletfejlesztési igazgatója mutatotta be, milyen egyszerű a gyakorlatban az internetalapú telefonálás. Előadásában hangsúlyozta, merynyre fontos a technológiában a konvergencia, vagyis a lehető legtöbb funkció megvalósítása egyetlen készülékben, majd ismertette, mely Nokia



Válló Ferenc
marketing-
igazgató
PanTel

Telekom, az Actel, a Nordtelekom és legújabbban az Interware kínálatában is megjelent az önmagában, telefon-előfizetés nélkül is használható szélessávú internetszolgáltatás. A cégek szerint a fogyasztók régóta kifogásolták, hogy az ADSL internetelés használata akkor is telefonvonal-előfizetéshez kötődik, ha egyébként nem volna rá szükség, vagyis azt akarják, hogy ne kelljen az internettel párhuzamosan egy telefonvonalat is előfizetni és fenntartaniuk.

A cégek honlapját tanulmányozva azonban kiderül: a csupasz ADSL-lel kapcsolatos ajánlatok nehezen ösztönözhetik az új ügyfeleket arra, hogy



Telefonkábelek; a múlt csökevényei?

telefonokkal lehet majd a Mobil VoIP-szolgáltatást igénybe venni. Jelenleg az N80 Internet Edition és az E65 készülékek alkalmasak erre, a közeljövőben pedig a lista kibővül az N95, E61i és E90 telefonokkal is. A Nokia N80 tulajdonosok egy szoftverfrissítés után tehetik alkalmassá készüléküket a technológia használatára.

Telefonnal vagy anélkül?

Áprilistól a hagyományos telefonvonal-alapú ADSL-csomagok mellett a Magyar

lólalában elrohanjanak megrendelni a szolgáltatást. Az új konstrukció csak azoknak nyújt némi kedvezményt, akik eddig is kizárólag internetezésre használták meglévő telefonvonalukat. A piacon emellett már léteznek a hurokhordozásra épülő, szintén telefon-előfizetés nélküli elérést kínáló megoldások, s ezek gyakran kedvezőbbnek tűnnek; ilyesmi egyébként – rendhagyó módon – az Actel kínálatában is szerepel. A sajátos hazai jelenségről bővebben előző, *idei 14. számunk Vélemény* rovatában is olvashatnak.

SPSS

> V. SPSS adatelemzési és adatbányászati konferencia

Időpont: 2007. május 8. kedd 9.00-17.00

Helyszín: Corinthia Aquincum Hotel

Regisztráció és további információ:

<http://www.spss.hu/konferencia>

Telefon: (1) 457-0561

Médiatámogatók:

FIGYELŐ

PRIM
ONLINE

IT-BUSINESS

COMPUTERWORLD

SPSS



AKTUÁLIS

HOUG-konferencia

Oracle: konszolidálódó piac, több partner

Az Oracle Hungary az idei üzleti évben jelentősen növeli licenceladásait az előző esztendőhöz képest, miközben folyamatosan erősíti partneri hálózatát – nyilatkozott lapunknak Füzes Péter, az Oracle Hungary Kft. ügyvezetője az áprilisi HOUG-konferencia kapcsán. [Írta: Mozsik Tibor]

Az Oracle-felhasználók magyarországi szervezete, a Hungarian Oracle User Group április 17. és 20. között már 11. alkalommal rendezte meg éves konferenciáját, amelyet az Oracle Hungary is nagy erővel támogat. Nem véletlenül teszi ezt: az idén is Siófokon rendezett HOUG-konferencia nemcsak a régió legjelentősebb ilyen seregszemléje, hanem egyben az Oracle Hungary legnagyobb rendezvénye is. A konferenciára rengeteg témajavaslat érkezett, közülük választották ki azt a mintegy 30 ügyfél- és partnerelemlést, amely végül a programba került – tudtuk meg Füzes Pétertől, az Oracle Hungary Kft. ügyvezetőjétől.

A konferencia programját ebben az évben is úgy igyekeztek összeállítani,



Füzes Péter
Ügyvezető
Oracle Hungary Kft.

utáni szekcióban és a konferencia további napjain pedig már az Oracle egyes termékeiről esik majd szó, továbbá ekkor kerülnek sorra az ügyfelek, felhasználók előadásai is.

Nagy projektek

Az Oracle Hungary vezetője kérdésünkre elmondta: a cég a májusban záruló 2007-es üzleti évet várhatóan rendkívül jó eredménnyel zárja, s a licenceladások terén jelentős növekedést ért el. A növekedés részben az uniós csatlakozással összefüggő állam-

igazgatási projekteknek köszönhető; az Oracle például jelentős részt vállalt a schengeni uniós határvédelmi rendszer hazai kiépítésében. Egyelőre azonban még nem indultak el az új európai uniós forrásokat biztosító pályázatok, így az önkormányzati piacon Füzes Péter csak a 2008-as pénzügyi évben vár

– Nagy projektekben vett részt az alkalmazás-üzletág is, emellett lassan itthon is teret nyer a szolgáltatásorientált architektúra (SOA) koncepció, illetve a köztesszoftverek. A pénzügyi szektorban a törvényi megfelelést biztosító rendszerek voltak keresettek – tette hozzá Füzes Péter. – A nagyvállalatok körében a speciális szakmai rendszerek iránt mutatkozott a legnagyobb igény. E területen az Oracle – a különböző felvásárlásokkal – jelentősen előrelépett az elmúlt években: a Siebelnek, az ügyfélkapcsolat-kezelő (CRM) rendszerek vezető szállítójának felvásárlására is sor került, emellett ma már vezető iparági megoldások is az Oracle portfóliójának részei, mint például a Retek cég kereskedelmi rendszerei, a G-Log szállítmányozási célterem, vagy az iFlex vezető banküzemi szoftvermegoldás. Az üzleti alkalmazások közül a CRM vált különösen fontos piaccá, és nagyon gyorsan növekszik az üzleti döntéshozók számára emészthető elemzéseket, illetve jelentéseket szállító üzletiintelligencia-megoldások piaca is.

A nagyvállalatok körében az elkövetkező időszakban várhatóan egyre fontosabbá válik a különböző rendszerek integrálása, illetve a vezetői döntések informatikai támogatása. A hazai banki, illetve távközlési cégek informatikai alaprendszerei ugyanakkor ma már átlagosan 10 évesek, vagyis amikor kiépítették azokat, még nem volt háromrétegű architektúra, de még internet sem; az elkövetkező időszakban tehát az Oracle Hungary vezetője szerint aktuálisabbá válhat a szakmai rendszerek cseréje.

Növekvő igény a kisvállalkozásoknál

A kis- és közepes vállalkozásoknál egyre inkább növekszik az integrált vállalatiirányítási rendszerek iránti igény, ebben a körben különösen a JD Edwards sikeres termék. Az elkövetkező időszakban várhatóan tovább nő majd az ERP-rendszerek iránti kereslet, mivel amíg korábban egy kkv cégvezetője nagyjából fejben tudta tartani a vállalkozással kapcsolatos legfontosabb szá-

mokat, folyamatokat, addig manapság ez már többnyire kevésnek bizonyul az életben maradáshoz. Így a kisebb méretű cégeknél is egyre nagyobb szükség van egy olyan rendszerre, amely leköveti a folyamatokat – hangsúlyozta Füzes Péter.

Az Oracle egyre inkább támaszkodik a helyi, illetve regionális partnereire, ennek megfelelően Magyarországon is jelentősen növelték partneri hálózatukat, amelyben ma már több mint 200 cég található. A partnerek szerepe a szoftverpiacon tapasztalható konszolidáció következtében erősödik: az Oracle az elmúlt három évben, mintegy 15 milliárd dollár értékben,

EXPERT
Tapasztalatscseréje

Az idei HOUG-konferencia nyitónapján az érdeklődők plenáris előadásokat hallgathatnak: elsőként Dobák Miklós, a Budapesti Corvinus Egyetem professzora beszél a „határok nélküli szervezetekről”, amelyek paradigmaváltást hoztak a cégvezetésben is. Az Oracle képviselőjében Füzes Péter a vállalat stratégiáját ismerteti a konszolidálódó informatikai piacon, míg Major Gábor a sikeres akvizíciókról számol be. A keynote előadók között két, az Oracle európai, közel-keleti és afrikai régiós központjából érkező szakember is van: Andrew Sutherland a közeljövőben megjelenő 11g adatbázis-kezelő újdonságait mutatja be, míg az utolsó napon Gavin Dupre tart előadást az üzleti folyamatok átláthatóságáról. A konferencia teljes programja a www.houg.hu internetcímen található.

több mint 30 céget vásárolt fel, és így a portfóliója olyan mértékben bővült, hogy a leányvállalat saját tudásával egy maga nem lenne képes lefedni a teljes piacot. Ehhez nemzetközi támogatásra, illetve a partnerek tudására is szüksége van. Az Oracle Hungary a jövőben egyre inkább olyan cégekre szeretne támaszkodni, amelyek az egyes piaci szegmensekben megfelelnek a fejlesztésben és a rendszerintegrációban érzelhető komplex elvárásoknak. Ennek érdekében a cég számos termék közös fejlesztéséről folytat tárgyalásokat partnereivel – tette hozzá Füzes Péter.



Életképek a tavalyi rendezvényről

hogy az mindkét célközönségnek, az üzleti döntéshozóknak, illetve az informatikai szakembereknek is hasznos információkkal szolgáljon. Így a konferencia első délelőtti napján inkább azokról a gazdasági-üzleti folyamatokról esik majd szó, amelyek az elkövetkező időszakban meghatározóak lesznek a hazai piacon, és amelyekhez hozzá kell alakítaniuk a cégeknek, szervezeteknek a saját informatikai stratégiájukat. A dél-

feltutást. Az elkövetkező időszakban a kormányzati, önkormányzati szektor továbbra is komoly piac lesz. Ezen a téren a legnagyobb probléma a szabványosítás, illetve a pontos célmeghatározás hiánya: az önkormányzatok sajnos gyakran nem határozzák meg előre, hogy 5 év múlva milyen szolgáltatásokat szeretnének adni, így IT-beváltásukat is rövid távú szempontok vezérik.

2007.04.11.

FÓKUSZ

Boszorkánykonyhát nyit a YouTube

Új szolgáltatások jelentek meg a YouTube-on. Az AudioSwap segítségével a felhasználók zenei aláfestést szerkeszthetnek rövidfilmjeikhez, ehhez a különböző művészek és zenei kiadók birtokában lévő dalokat használhatják. A Streams segítségével a felhasználók egy online



YouTube-szobát hozhatnak létre, ahol valós időben nézhetik egymást, miközben videofájlokat küldözgetik. Az egyelőre béta-változatú szolgáltatásokat a Google által meghonosított gyakorlatnak megfelelően a felhasználók is tesztelhetik.

computerworld.hu/cikkek/youtube2beta ▶



Osszeállította:
**ÁROKSZÁLLÁSI
GÁBOR**

Marketingre érett portálok

Az internet mindinkább beépül hétköznapi életünkbe, sőt szórakoztatásra is használatos, mint a rádió vagy a tévé. Ezáltal a hirdetések számára egyre értékesebb marketingeszközzé válik. De vajon mitől lesz egy oldal vonzó a reklámozók szempontjából, és hogyan mérhető a potenciális vásárlók aktivitása? Egyáltalán miért jó a világhálón népszerűsíteni egy terméket? A Computerworld utánajárt.

A hagyományos médiacsatornák (például a sajtó, a rádió, a televízió) hirdetési szempontból talán a fogyasztói interaktivitásban maradnak el a legjobban az internet mögött: a potenciális vásárlók nem kérhetnek további felvilágosítást az őket érdeklő ajánlatokról. Legalábbis nem azonnal: ma már kevés olyan hirdetéssel találkozni, amelyben ne szerepelne valamilyen elérhetőség, ha más nem, hát egy online cím. De egyáltalán nem biztos, hogy éppen gépközelben ülünk, és mire odajutunk, talán el is felejtjük meg-
nézni – vél-

hetően kevesen szorongatnak jegyzetpárt a reklámblokk hallgatása közben.

Az internetes hirdetések ezzel szemben szinte kivétel nélkül „csak” kiindulási pontként szolgálnak, és a figyelemfelkeltés a legfőbb funkciójuk. Ha ez sikerült, akkor a felhasználó rájuk kattintva bővebb felvilágosítást kaphat. Legalábbis elméletben; a gyakorlatban ugyanis nem mindig ilyen egyértelmű a folyamat – hívta fel a figyelmünket *Novák Péter*, a Kirovski ügyvezetője. Egy, a felhasználók online viselkedését elemző kutatásból kiderül ugyanis, hogy a többség nem kattint a honlapokon megjelenő reklámokra, hanem kézzel írja be a böngészőbe a neki érdekes hirdetéshez tartozó címet. *Kálmán Tamás*, az ETARGET country menedzser szerint azonban ennek valamelyest ellentmond a keresés alapú hirdetések egész világon érezhető látványos felfutása. – A kattintás mellett szól – állapította meg –, hogy azáltal az aktuális ajánlatról szóló, de más úton általában el nem elérhető céloldalra jut a felhasználó.

Akárhogy legyen is, az interaktivitás lehetősége adott: a felhasználó-

lótól függ, hogy mikor és hogyan lép kapcsolatba a hirdető céggel. A technológia fejlődésével pedig a többi médiatípus is arra törekszik, hogy az internethez hasonló szabadságot építsen a szolgáltatásába.

Ilyesfajta lehetőség leghamarabb talán a digitális televíziózásban fog megjelenni. Ahogy azt *Uryi Gábor*, a Comfort NETshare Kft. ügyvezető igazgatója egy lapunknak korábban adott interjújában megfogalmazta (*Érdekek ütközése* – 2006/5. lapszám www.computerworld.hu/cikkek/erdeku), a digitális televíziózás teljesen átalakíthatja a tévéreklámokat. Sokkal rövidebb, dinamikusabb, látványosabb felvezető reklámok jönnek majd, és kialakul a mögöttes reklámok részletes, magyarító műfaja.

Laptop: az új „hálótlárs”

Ezután a rövid kitekintés után térjünk vissza az online reklámpiac-hoz. Az elmúlt esztendőben évi 40–

60 százalékpont növekedett a hazai online hirdetési piac. Előzetes számítások szerint tavaly a teljes reklámtortából vagy 5 százalékot tett ki az online hirdetés, ami hozzávetőleg 10 milliárdos forgalmat jelent. Az Egyesült Királyságban ez az arány nagyobb, körülbelül 13 százalék volt, de ott közel 70 százalékos az internetes lefedettség, és az online vásárlás is elfogadottabb a felhasználók körében – magyarázta *Novák Péter*.

– Az 5 százalékos arány persze nem azt jelenti, hogy a reklámkampányok költségvetésének 5 százaléka mindig online hirdetésekre menne – hangsúlyozta *Fekete Márton*, az M Interaction online ügynökség vezetője. Vannak olyan cégek, amelyek ajánlataikkal egyáltalán nincsenek jelen a világhálón (legfeljebb saját honlapjukon), és olyanok is, amelyek a teljes marketingkeretüknek akár a 20–30 százalékát internetre allokálják. A 10 százalékos online arány ma már elég gyakori. *Novák Péter* úgy véli, hogy a növekedés össze-



ONLINE MARKETING

függ a lakosság médiafogyasztási szokásainak változásával. Az utóbbi 5 évben folyamatosan nőtt az ország internetes lefedettsége, a világháló azonban ennél jóval gyorsabban épül be hétköznapi életünkbe. Ez abból is látható, hogy a hazai online média napi (heti) elérése és a különféle portálok látogatottsága erősebb ütemben növekszik, mint az internet elterjedése. Sőt az emberek nem egyszerűen gyakrabban lépnek fel a világhálóra, hanem egyre összetettebben is használják azt: a levelezésen kívül keresnek, vásárolnak, kapcsolatokat építenek – igyekeznek minden alkalmat kihasználni e tevékenységre.

A jelenség abban is megmutatkozik, hogy az internet mindinkább előnyt élvez a többi médiatípussal szemben. A lakosság napi médiával töltött idejéből (vagyis amikor el lehet érni őket reklámműveletekkel) egyre nagyobb szeletet hasít ki az internet. Tavaly az Egyesült Királyságban ez az arány nagyobb volt 20 százaléknál. Az internettel töltött idő növekedése leginkább a tévézés kárára megy – hazánkban is. Ez különösen érdekes, ha összevetjük azzal a ténnyel, hogy a magyarok világszerte nagy tévéfogyasztónak számítanak.

– A változást tovább gyorsítja a sávszélesség növekedése, a hardverek erősödése és a különböző videós tartalmak megjelenése – mondta Novák Péter. – Az emberek egyre jobban kötődnek a noteszgépköz; az mára munkakellékből gyakorlatilag szórakoztató eszközzé (is) vált, s a Wi-Fi megjelenésével a nappaliból a hálószobába költözött. Az internetezés már nincs helyhez kötve, ma az ágyban is böngészhetünk, ahol korábban csak tévézni lehetett (no meg aludni...). A háttérben persze gyakran megy a televízió is, de sokak életében csupán a másodlagos médium szerepét játssza.

A hirdetések szempontjából nem mellékes, hogy sokan előszeretettel használják az internetet a vásárlás előkészítésére – elvégre jóval kényelmesebb így tájékozódni, mint a boltokat végigjárva (gyorsabb és könnyebb összehasonlítani az ajánlatokat). Szintén az internet mellett szól, hogy míg egy hagyományos médiában csak másodpercekben mérhető az az idő, ameddig a potenciális ügyfél meglátja a hirdető ajánlatát, addig az interneten ez ennek sokszorosát is elérheti, amennyiben ellátogat annak honlapjára tájékozódni. Erre az igényre reagálva az elmúlt években robbanásszerűen nőtt a különféle árkereső, ár-összehasonlító portáloknak a száma és a látogatottsága.

– Pillanatnyilag a lakosság 30 százaléka érhető el internetes hirdetésekkel, ebbe a 30 százalékba azonban jórészt a marketing szempontból ideális fogyasztók tartoznak: magas státusú és nagy vásárlóerejű 18–49 évesek – jegyezte meg Fekete Márton. – Az online hirdetésekkel nem lehet ugyan elérni mind a 10 millió magyar lakost, de akiket el lehet, azok fiatalok, főként városiak, az átlagnál jobban iskolázottak.

Kis Gergely, a GKINET Internetkutató és Tanácsadó Kft. ügyvezető igazgatója szerint az online hirdetési piac évi közel 40–50 százalékos növekedése valóban szép eredmény, de ez az ütem az idő előrehaladtával fokozatosan csökkenni fog. Jellemzően akkor szokott ilyen mértékű lenni a növekedés, amikor alacsony bázisról indul a piac.

Minőség és/vagy mennyiség?

A piac fejlődése persze nem jelenti azt, hogy minden oldalon egyenlő arányban növekedne a hirdetések száma. A cégek marketing-költségvetésének elosztásáról jórészt az erre szakosodott reklámügynökségek döntenek. Az online hirdetési piac fejlődésével – ha nem is szabvány szinten, de – kialakult egy alap-követelményrendszer, amelyet célszerű figyelembe venni a portáltulajdonosoknak, legalábbis ha hirdetések szeretnének látni az oldalukon – tudtuk meg Novák Pétertől. Alapkövetelmény, hogy az oldal kellően látogatott legyen. De a nagy látogatószám önmagában nem mindig elég, esetenként fontosabb, hogy jól körülhatárolható legyen a célcsoportja. Egy kevésbé látogatott, szűk rétegnek szóló portál is lehet értékes a hirdető szemében, ha azon át a hirdető jó hatással elérheti a kívánatos fogyasztói közösséget.

Fekete Márton szerint az aktuális kampánytól függ, hogy mekkora és milyen látogatottságú oldalakat érdemes választani. Például ha egy pénzügyi vállalatnak van egy új termék, akkor olyan portálokon javasolt azt meghirdetni, amelyek nagy és vegyes érdeklődésű tömeg látogat. Viszont, ha egy drága prémium sörrel van szó, akkor azt célszerűbb olyan portálon reklámozni, amelyet tehetősebbek, például vállalatvezetők keresnek fel.

A kiválasztott célcsoport elérésében sokat számít az oldal tartalmi minősége és felépítése, a hirdető nem szereti az összetévesztő oldalakat – jegyezte meg Novák Péter. Hozzátette – néha előfordul, hogy egy nehezen kategorizálható oldal is ma-

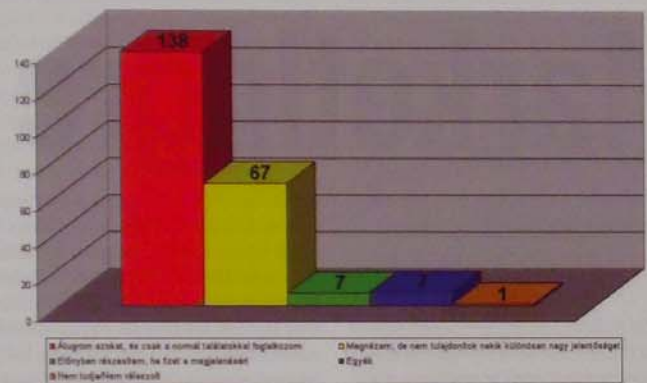
FELMÉRÉS



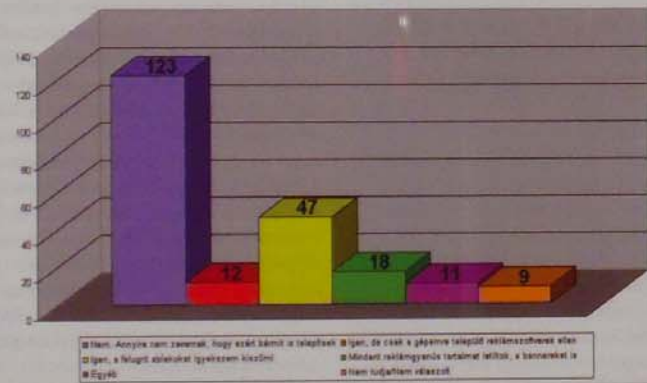
A magyar lakosság és az online hirdetések

A TNS Hungary és az IDG Magyarországi Lapkiadó telefonos megkérdezéssel közös közvélemény-kutatást végzett arról, hogy a magyar lakosság miként viszonyul az online hirdetésekhez. Az 500 fős, 15. életévét betöltött személy alkotta mintából 220-an válaszolták azt, hogy szoktak internetezni. A kutatás során kapott adatok 500 fős mintánál legfeljebb plusz-mínusz 4,5 százalékkal térhetnek el attól, amit akkor kaptunk volna, ha minden 15 évnél idősebb személyt megkérdeztünk az országban.

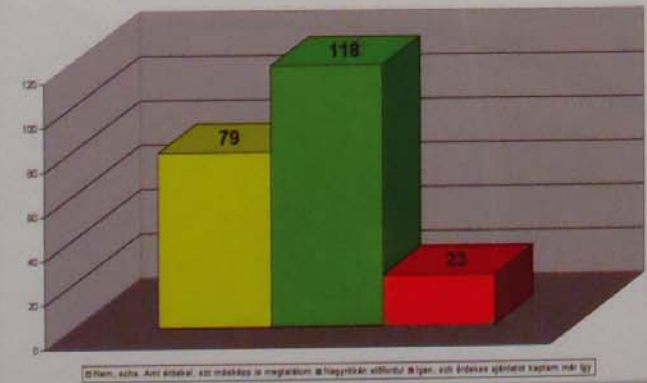
Miként viszonyul a kereskedőben megjelenő célzott hirdetésekhez?



Használ valamilyen szoftvert reklámok ellen?



Kattintott már valaha valamilyen hirdetésre?



Fekete Márton
vezető,
M interaction

ONLINE MARKETING

gas látogatószámot tud generálni, miközben egy megjelenésre és tartalmában igényes oldal iránt nincs érdeklődés. Előbbi típusra azonban nem lehet hosszú távon építeni. Vannak kifejezetten népszerű tartalmak, amelyek hirdetési szempontból tabunak minősülnek. Ilyen például a felnőtt tartalom – szögezte le Fekete Márton.

Emellett tudni kell adatokat szolgáltatni az oldal látogatottságáról. Ma már nem elég az üzemeltető önelemzése (mondani bármint lehet), hiteles, ellenőrizhető adatokra van szükség. Független forrásokra, mérésekre (például a Webauditra) és kutatásokra kell tehát támaszkodni – hangsúlyozta Novák Péter. Mint majd később kiderül, ez sem egyszerű feladat.

A fenti elvárásokon túl a piaci trendeknek megfelelő médiaterjesztési politikára is szükség van. Az üzleti modellnek a portál felépítésében is meg kell mutatkoznia. Például annak a portálnak, amely hirdetésekből szeretné fenntartani működését, biztosítani kell a reklámozók által elvárt hirdetési felületeket, reális áron – utóbbi meghatározásában szintén sokat segíthet a látogatottság összetett mérése. A megfelelő hirdetési felületek mellett elengedhetetlen a stabilan működő és megfelelő statisztikákat, célzásti lehetőségeket biztosító reklámszerver, az üzemeltetők részéről pedig az a szakmai tudás, amely biztos alapod ad arra, hogy a reklámkampányokat technikai problémáktól mentesen lehessen megjelentetni.

A reklámfelületek kialakításakor azt is tekintetbe kell azonban venni, hogy a nagyobb hirdetőket elriaszthatja a túl nagy reklámzaj. Minél több a hirdetés egy oldalon, annál kisebb az értéke, mert annál jobban „elvesznek” a sokaságban.

Mérési paradoxonok

Az internet legnagyobb előnye, a széles körű mérhetőség egyben nagy hátrány is. A többi médiatípusnál jóval több információhoz lehet jutni a felhasználók szokásairól. Viszont a rengeteg adatot fontos helyesen kezelni annak érdekében, hogy a hirdető releváns következtetéseket vonhassanak le, a portáltulajdonosok pedig reális árakat határozhassanak meg – mutatott rá Novák Péter.

A mérési „történelem” kezdetén a látogatottságot a webkiszolgálók terheltségével igyekeztek megállapítani, majd megjelentek a naplóállományok elemzésére

épülő webstatisztikák, napjainkban pedig általában webanalitikai alkalmazásokkal igyekeznek minél többet megtudni a honlapra látogatók viselkedéséről – tudtuk meg Kis Gergelytől. Szerinte a ma használt mérési technológiák egyikeivel sem könnyű pontos adatokhoz jutni, mindegyiknek megvannak a maga korlátai.

A kiszolgálóoldali méréssel – ez terjedt el a legjobban – nem követhető nyomon, hogy voltaképpen mit tesz a felhasználó. Ha például a felhasználó reggel behívja valamelyik hírportált, egész nap nyitva tartja egy ablakban, és csak néhány percnyi szabadidejében pillant rá (sokan tesznek így), akkor a kiszolgáló ezt úgy érzékeli, hogy a látogató sok időt töltött az oldalon. Ennek a nehézségnek a kiküszöbölésére kialakultak már részme-

oldások (például némely oldal újabb felugrik, mintegy figyelmeztetve a felhasználót az olvasásra), de egyik sem tökéletes, és soha nem is lesz az.

Kis Gergely úgy véli, hogy a mérési pontosság erősen javítható kliensoldali (felhasználóoldali) naplózással: a felhasználó tevékenységét egy erre a célra való szoftver rögzíti, és arról jelentést küld a központi kiszolgálónak (lényegében úgy, mint egy kémprogram). Ez azonban csak elméletben ilyen egyszerű, a gyakorlatban sok akadályba ütközik. Közülük még az a legkisebb, hogy a védelmi megoldások többnyire „nem szeretik” az ilyen alkalmazásokat – ez még viszonylag könnyen elkerülhető a biztonsági szoftverek konfigurálásával. Az már nagyobb gond, hogy nehéz olyan felhasználót találni, aki beleegyezne abba, hogy a gépén ilyen alkalmazás fusson. Az ugyanis mindent rögzít, még az erotikus tartalmú oldalakra való (szándékos vagy véletlen) feljutást is, és azzal persze nemigen szokás dicsekedni. Az utóbbi okból a televíziós nézettségméréshez hasonló panel létrehozásával sem lehet teljesen tiszta képet kapni (ilyen-

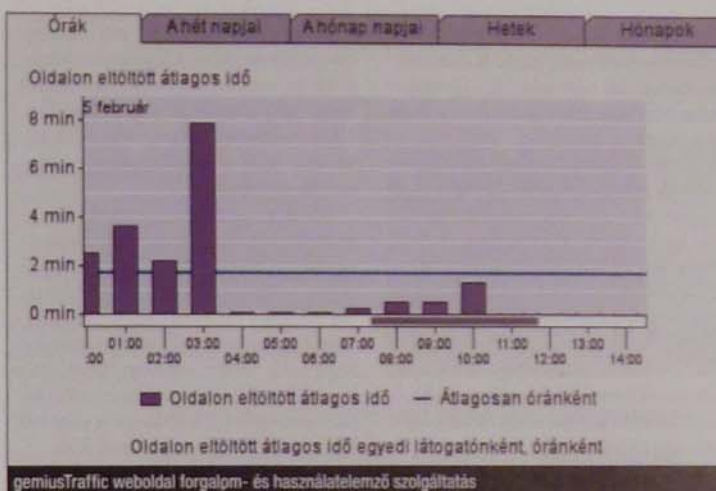
kor bizonyos számú felhasználó képviseli – megfelelő arányszámokkal – a teljes lakosságot), mivel olyanok nemigen jelentkeznek alanyok egy ilyen kutatáshoz, akik sűrűn látogatnak felnőtt vagy éppen illegális tartalmat kínáló oldalakat. Bár ez utóbbi kettő általában nem célterület a legtöbb hirdetőnek, egy felhasználótípus mégiscsak kiesik a mérésekből, s ez eltorzítja a mérési eredményeket. A reprezentá-



Kálmán Tamás
country
menedzser,
ETARGET



Kis Gergely
ügyvezető
igazgató,
GKINET



gemiusTraffic weboldal forgalom- és használatelemző szolgáltatás

tív képhez egyébként legalább ezres minta kell (ekkor 3,6 százalék az elméleti hibahatár, ami nagyobb elemszám esetén csökken) – mondta Kis Gergely. – A kliensoldali naplózás további akadálya, hogy a legtöbb internetező nem egy helyről éri el a világhálót. A munkahelyről és otthonról más-más oldalakat látogatnak, az esti órákban már jellemzőbb a szórakoztató tartalom iránti érdeklődés. Mindemellett a céges gépekre zömében nem szívesen telepítenek naplózó programokat, ame-

lyek a zárt rendszerből kilépve továbbítanak adatokat. Egy panel megszervezéséhez – vagyis a résztvevők toborzásához – ráadásul még valamilyen motiváció (leginkább ajándék) is szükséges.

Kik, hányan, hogyan, miért?

– A Szonda Ipsos Média-, Vélemény- és Piackutató Intézet igyekszik kiküszöbölni a mérési technikák tökéletlenségéből fakadó pontatlanságot: a gemius/Ipsos Audience megoldás háromféle elemzési eljárást

ÜZLET



Fizetési formák

– Az online hirdetések elszámolása többféleképpen történhet – mondta Fekete Márton, az M Interaction online ügynökség vezetője. – A legegyszerűbb az időalapú vásárlás: a szerződésben megjelölt időintervallumban folyamatosan látható a hirdetés az arra kijelölt felületen, és minden oldalátogató felhasználó találkozik vele. A megjelenés (AdView vagy kontaktus) alapú vásárlással a reklámozó előre rögzített számú megjelenést vásárol egy megadott oldalon. Megjelenésnek az számít, ha egy felhasználó letölti azt az oldalt, amelyen rajta van a hirdetés. Értékét nagyban befolyásolja, hogy egy adott portálon hány oldalátöltés jut az egyes felhasználókra: minél több, annál kisebb a hirdetés értéke, mivel a látogatók annál kevesebb időt fordítanak egy-egy oldal megtekintésére – magyarázta Novák Péter, a Kirowski ügyvezetője. Persze ez sem egyértelmű, mivel az oldalak tartalmától is függ, hogy ott mennyi időt tölt el a felhasználó. A médiatulajdonos igyekszik úgy kialakítani az oldalakat, hogy a látogatók végigolvassák őket. Ha ez sikerül, akkor az oldal alján elhelyezett hirde-

tés is hatásos lehet. Egyébként ez a forma egyre ritkább, a hirdető inkább az időalapú vásárlást választja. A harmadik, szintén egyre felkapottabb lehetőség a kattintás alapú számlázás: csak akkor kell fizetni, ha az oldal látogatója rákattint a hirdető ajánlatára. Ez utóbbi két lehetőség megbízható reklámkiszolgálót feltételez: olyat, amelyik kiszűri a visszáslési kísérleteket (például robotokat), vagy ha megjelenés alapú hirdetésről van szó, akkor azt, hogy ugyanannak a felhasználónak ne jelenjen meg bizonyos időn belül megint ugyanaz a hirdetés. Van egy negyedik módszer is: a regisztráció alapú vásárlás, de ez nem terjedt el szélesebb körben. Sikeres regisztrációnak az számít, ha a felhasználó megad néhány személyes (rendszerint statisztikai) adatot az arra szolgáló felületen, és hozzájárul ahhoz, hogy a hirdető cég megkeresse őt ajánlataival – magyarázta Fekete Márton. Ilyesfajta, és szintén kevésbé gyakori forma a cselekvés utáni fizetés: ez annyit tesz, hogy a hirdetésen szerepel például egy telefonszám, s a reklámozó a szerinti fizet, hogy a látogató felhívja-e ezt a számot.

ONLINE MARKETING

(kiszolgálóoldali mérést, online kérdőívet, offline megkérdezést) ötvöz, és hamarosan kliensoldali naplózással is kiegészül – számolt be lapunk kérdésére Darvas Péter, az intézet kutatásvezetője.

A kutatás alapjául szolgáló kiszolgálóoldali forgalom mérés lényegében nem tér el a piac többi megoldásától: mérőkiszolgáló tartja számon a letöltéseket, és süti (cookie-k) révén látogatókhoz sorolja őket. Meg tudja mondani, hogy hány látogató járt a kérdéses oldalon, és azok hány alkalddal töltötték le, illetve mennyi időt töltöttek azokon. A hagyományos módszerek is nagyjából ennyit tudnak, ebből tehát semmi sem derül ki a süti mögött rejtőző felhasználók demográfiai profiljáról.

A Szonda Ipsos megoldása azzal ad többet, hogy a partneroldalakra épített mérőkódokba bele van foglalva egy kérdőív, s azt a program véletlenszerűen feldobja a feltételeknek eleget tevő látogatóknak. A felhasználó pedig – megismerve a kutatás célját – eldöntheti, hogy kitölti-e ezt a kérdőívet (személyes adatokat nem kell megadni, csak egy telefonszámot, ellenőrzés céljából). Ha kitölti, akkor az általa megadott adatok eltárolódnak, és a rendszer a felhasználót azonosító sütihez rendeli őket. Az azonosítás technikája miatt a rendszer csak azoknak a felhasználóknak kínálja fel a kutatásban való részvételt, akik megadott időn belül nem törlik a sütiüket (a Gemius kelet-közép-európai adatai szerint a felhasználóknak hozzávetőleg 30-40 százaléka törli havi rendszerességgel a sütiüket, illetve mintegy 5 százalékuk le is tiltja őket).

A kérdőívet a mérés 2006. májusi indulása óta hazánkban több mint 70 ezren töltötték ki. Ebből mindenféle technikai és logikai szűrés után kialakult egy 24 ezer főt számláló pop-up panelekkel mérhető a partnerportálok közönségének összetétele és forgalma. Megkérdeztük, hogyan lett a 70-ből 24 ezer Darvas Péter elmondta, hogy kiesnek a 15 év alatti felhasználók (a 49 éves túliak nem), és azok is, akik nyilvános helyről (például iskola, étterem) interneteznek, mivel ezeken a helyeken általános jelenség, hogy egy-egy számítógépet és felhasználónevet többen is használnak. Kiesnek továbbá azok is, akik feltételezhetően hamis adatokkal töltik ki a kérdőívet (például az, aki azt írja be, hogy 15 éves és diplomája van). Az információk véletlenszerű ellenőrzése történhet a megadott telefonszámon, illetve egy újabb felugró ablak segítségével, amelyen valamely megadott adatra ismét

rákérdez a rendszer (de ez nem érinti az összes felhasználót). A legfontosabb szűrőfeltétel viszont, hogy a mérési hónapot megelőző és követő 20 napban legalább egyszer aktivitást kell mutatnia a felhasználónak, tehát meg kell látogatnia valamelyik partneroldalt.

Míndez kiegészül a partneroldalak nyers forgalmának mérésével, valamint egy hagyományos offline kutatással (személyes megkérdezéssel). Ez utóbbiban a Szonda Ipsos országos mintán mérte fel, hogy hányan használják az internetet, és hogy nekik milyen a demográfiai megoszlásuk. Ezt a felmérést azért nem lehet interneten végezni, mert azokat is meg kell kérdezni, akik online nincsenek jelen. A panel eredményeiből a fenti két súlyozás után kerekedik ki a kép. Az így létrejött adatbázisból a reklámműködés és a portáltulajdonosok a Gemius Explorer szoftver révén nyerhetik ki a nekik szükséges adatokat.

Az új kutatási módszernek az a gyenge pontja, hogy csak azokat a partneroldalakat lehet vele mérni, amelyek vállalják az ehhez szükséges kód belefoglalását a portálba (most 90 partneroldal van). Erre a problémára megoldásul a kutatócég egy szoftverpaneleket, vagyis ügyféloldali mérést is indít, és annak az eredményével kiegészíti majd a Gemius/Ipsos Audience adatait; ezzel a pop-up panel által nem mért oldalakat jellemzői is bekerülnek majd az adatbázisba – mondta Darvas Péter.



Novák Péter
Ügyvezető,
Kirovski

Az első belépő mindent visz

Kis Gergely szerint a Google egyre nagyobb hatással van az online világ alakulására. Belépett már a webanalitikai piacra is: 2005-ben megvásárolta az Urchin Software Corporation-t, és annak webanalitikai termékét (annak ma már Google Analytics a neve). A vállalat a korábbi 500 dolláros árhoz képest erősen csökkentette a szolgáltatás éves előfizetési díját, az egyszerűsített változatot pedig ingyenesen kínálja. Kétségtelen viszont, hogy ez a szolgáltatás jellegéből adódóan nem hasonlítható össze a magyarországi Webaudit mérésével, és más piacot is szolgál ki (a Webaudit általánosan elfogadott webanalitikai szolgáltatás hazánkban). A mérés bizalmi kérdés, a statisztikák könnyen manipulálhatók, ezért az ügynökségek és a cégek nagyon megválogatják, hogy melyik szolgáltató adatait tekintik hitelesnek.

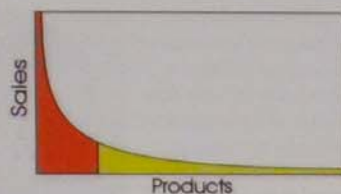
Kis Gergely egy másik érdekességére is felhívta a figyelmünket a Google-lal kapcsolatban: ez 2006 második felében

EXPERT



Long Tail

A Long Tail eredetileg statisztikai fogalom, és bizonyos eloszlások grafikus ábrázolására használatos – tudtuk meg Kis Gergelytől, a GKI-eNET Internetkutató és Tanácsadó Kft. ügyvezető igazgatójától. A grafikonon a vízszintes tengely a sokaság egyes elemeit jelöli, a függőleges tengely pedig valamilyen mennyiségi ismérvet. Egy példával szemlélítve: egy könyvkereskedésben a néhány bestsellerből viszonylag sokat adnak el, a kevésbé ismert könyvekből pedig egyenként nagyon keveset, azonban ilyen könyvből nagyon sok van – az eloszlás eme elnyúló részének elnevezése a Long Tail. A könyvkereskedés esetében akkor éri meg a Long Tailre fókuszálni, ha a raktározási és szállítási költségek megfelelő mértékben lecsökkentek ahhoz, hogy gazdaságossá váljon széles választékot tartani és kis tételben szállítani. Az Amazon.com könyvkereskedésnek is ez a stratégia hozta meg a sikert, valamint hasonló példa a Netflix internetes DVD-kölcsönző szolgálat.



bukkant fel. A nagyobb portálok többsége megjelenést váltott: letisztult, egyszerű, leginkább fehér háttérű oldalak jelentek meg. Eltűnt a túlzott zsúfoltság és a sok szelvényes elem. A hirdetések is kezdtek felismerni, hogy a flash nem mindenható, ha túlzásba viszik a használatát, akkor az megnehezíti az olvasást: a felhasználók nem szeretik, ha a nagy csillogás-villogás mellett nem tudnak a tartalomra figyelni. A hirdetések rájöttek, hogy egy statikus képi hirdetési csíkkal esetenként hatékonyabban lehet eljuttatni valamit a fogyasztóhoz.

Ami az online hirdetések eloszlását illeti, azt leginkább a Long Tail jelenséggel lehet leírni (lásd keretes írásunkat) – mondta Kis Gergely. A jelenségnek az a lényege, hogy a hirdetések túlnyomó többsége néhány portálra összpontosul. A legtöbb felhasználó is ezeket az oldalakat látogatja, s bizonyos portálok körül külön subkultúrák alakulhatnak ki. A legnépszerűbb oldalak versenylőnye leginkább az elsőként indulásból ered: ezek az oldalak csaptak le először az érdeklődésre számot tartó témára.

Fazakas László, az Arcanian Consulting ügyvezető igazgatója szerint önmagát hajtó folyamatról van szó, s ebbe a folyamatba az is belejár, hogy a reklámműködésiek ezeket a látogatott oldalakat részesítik előnyben. Fazakas úgy gondolja, hogy a reklámműködésiek leginkább a multinacionális cégek hirdetési igényeire rendezkednek be, és a kisebb cégeket is ilyen elvek szerint igyekeznek kiszolgálni. Ezért toldott el a piac afelé, hogy a költségek nagy része néhány kiemelt oldalra összpontosul. S nem biztos, hogy ez jó: a kisebb cégek ugyanis inkább több apró

portálon át érhetik el a nekik fontos célközönséget. Persze ez sokkal több munkát ró az ügynökségekre. Ezért is jött létre az Adnetwork: hogy összefogja a kisebb portálokat (szám szerint vagy 400-at), és egy ponton biztosít felületvásárlási lehetőséget rájuk.

A kv-szektor online jelenlétének erősödésével magyarázható a keresés alapú hirdetések arányának növekedése is. A keresőmarketing hazánkban ma a teljes online reklámtörténet körülbelül az 5 százalékát teszi ki. A következő 2-3 évben ez az arány 7-8 százalékra is nőhet. Novák Péter szerint a keresőmarketing a világ legjobb marketingeszköze, mivel a hirdetőnek akkor és csak akkor kell fizetnie, ha a fogyasztó önszántából kapcsolatba lép vele. Ilyen nem képzelhető el a televízióban, sem a rádióban vagy a sajtóban. Az is a keresőmarketing mellett szól, hogy Magyarországon az elmúlt években a keresés népszerűbb internetes tevékenység lett, mint a levelezés. Ezt mi sem bizonyítja jobban, mint hogy az elmúlt évben a Google volt a leglátogatottabb oldal a magyar felhasználók – és sok más ország lakosságának – körében (nem csoda hát, hogy a Google ez év elején képviselést nyitott Magyarországon).

Kis Gergely megjegyezte, hogy az ETARGET mellett már a Google AdWords és AdSense szolgáltatásainak is vannak előfizetői a hazai cégek között, és nem szabad meglepedkezni az OK, a Kurzor és a CT Network hasonló szolgáltatásáról sem. ▶

PLUSZINFÓ

computerworld.hu/linkek

Indul a Mobil VoIP

Az egyelőre kísérleti jellegű mobil VoIP-szolgáltatás WLAN-hálózatokon teszi lehetővé a kommunikációt – vezetékes telefonszámmal. A PanTel és a Wiera a Nokia segítségével indította el a szolgáltatást. Az adatforgalom a Wiera HotSpot-hálózatán keresztül, Nokia WiFi-képes telefonkészülékek segítségével történik. A teszt során 1000 ügyfél kap telefonszámot és 100 perc ingyenes beszélgetési lehetőséget, amit – a kísérleti jelleg miatt – egyelőre csak vezetékes számok hívására lehet felhasználni.

computerworld.hu/cikkek/pantel-voip ▶

Sláger a fényképezőgép

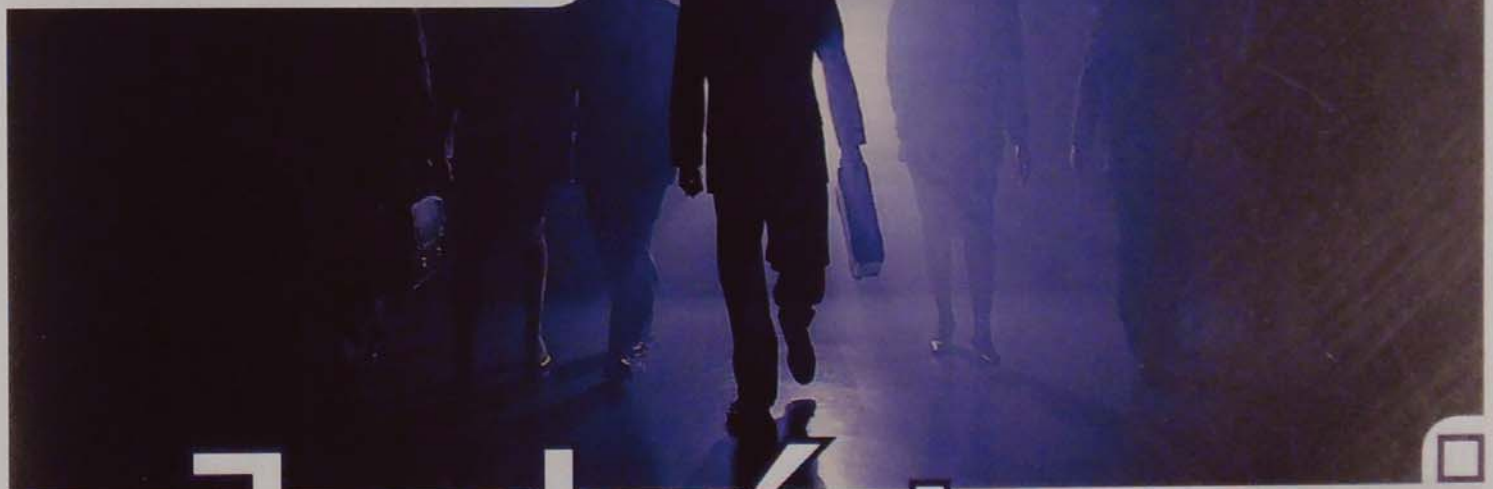
2006-ban is a digitális fényképezőgép volt az egyik legkapósabb termék Kelet-Közép-Európában. Az IDC szerint a térségben tavaly eladott digitális fényképezőgépek száma megközelítette a 7 milliót, és az idén is stabil növekedés várható.

computerworld.hu/cikkek/digipho7 ▶



Az üzleti folyamatokat is át kell

Dokumentummenedzsment rendszerek bevezetésével sok szervezet kacérkodik, a bevezetés során azonban gyakran figyelmen kívül hagyják, hogy alapvetően nem informatikai, hanem üzleti projektről van szó – figyelmeztet a Stratis tanácsadója. [írta: Mozsik Tibor]



alaktanít

A dokumentumkezelés fogalmával kapcsolatban még mindig számos tévhit kering itthon, amelynek részben kulturális-történelmi okai is vannak: az iktatást a bürokraták fejlesztették tökélyre az Osztrák-Magyar Monarchiában. Ettől az örökségtől a szervezetek számos helyen nem tudtak megszabadulni, és a dokumentumkezelést mind a mai napig az iktatással és irattározással azonosítják. Pedig egy hagyományos iktatórendszer vagy egy dokumentumkezelő rendszer éppen ellentétes irányban hat a cég működésére: az előbbi a bürokrácia növe-

lésével próbál nagyobb biztonságot elérni, míg utóbbi ezt számítástechnikai eszközökkel éri el és hatékonyabb, gyorsabb adminisztrációt tesz lehetővé – választa fel a történelmi előzményeket *Végh István*, a Stratis tanácsadója.

Az elektronikus dokumentumkezelés ugyanakkor nem egyenlő a papírmentes irodával: néhány éve sokan még arról álmodoztak, hogy a dokumentumkezelő rendszerek elterjedésével megvalósítható lesz a teljes körű elektronikus ügyintézés, de mára már realiztikusabb célok kerültek előtérbe: a dokumentumok száma exponen-

ÜZLET

ciálisan növekszik, és bár a papíralapú iratok hányada egyre kisebb, a nyomatok száma mennyiségileg csak növekszik. Az igazi cél inkább a hatékonyabb dokumentumkezelés, és ennek eszköze a papíralapú iratok számának féken tartása.

Hol az irat?

Magyarországon még ma is élő gyakorlat, hogy ha be is vezetnek dokumentumkezelő rendszert, akkor az általában nem követi a dokumentum teljes életútját – amely a regisztrációtól a dokumentum feldolgozását az irattározásig, majd később a leselejtezéssel tart –, így például gyakran előfordul, hogy nem vezetnek a szervezetek adatbázist a külső irattárban elhelyezett anyagokról. Emiatt gyakorlatilag nem is tudják, hogy mi található a – gyakran kiszervezett – irattárban. Így pedig sem visszakeresni, sem selejtezni nem lehet a dokumentumokat. Pedig ma már számos olyan teljes körű dokumentummenedzsment-rendszer létezik, amelyben fejlett üzletintelligencia-, illetve folyamatkezelő funkciók is találhatóak.

A dokumentummenedzsment-rendszerek bevezetésének leggyakoribb célja a megtakarítás, amely több területet is érint. A beérkező dokumentumok azonnali szkennelésével meg lehet akadályozni, hogy a dokumentumok elveszessenek a szervezeten belül. Az iratkepek használatával és az eredeti irat irattárba helyezésével csökkenteni lehet a működési kockázatokat, mivel például egy jogvitánál óriási károkat okozhat, ha nincs meg egy fontos dokumentum.

A dokumentumkezelő rendszer bevezetésével munkaerő is megtakarítható, mivel ugyanazt a feladatot kevesebb erőforrással is meg lehet oldani. Egy ilyen fejlesztés lehetővé teszi a régi rendszerek kiváltását, illetve a meglévő konszolidálását is. Az elektronikus dokumentumkezeléssel elérhető

FELMÉRÉS



Tartalommenedzsment

A Datamonitor piackutató cég felmérése szerint a következő esztendőben a vállalati tartalommenedzsment rendszerek (Enterprise Content Management – ECM) kerülnek a cégek fókuszába, vertikumtól függetlenül. Az ECM-technológiák lehetővé teszik, hogy a vállalatok valamenyire típusú, a különböző tárhelyeken található strukturált vagy strukturálatlan tartalmakat kezeljék, legyen az papír dokumentum szkennelt képe, e-mail vagy bármilyen más digitális tartalom. A Datamonitor elemzője szerint a média és a nagykereskedelmi cégek már ma is nagy összegeket költenek a webes tartalmak menedzselésére, de a következő években – elsősorban az egyre szigorúbb szabályozásból adódóan – az egészségügyben, a pénzügyi piacokon, a szolgáltatászektorban és a közigazgatásban is megnövekedhet a tartalommenedzsment szerepe. A kutatás piacvezetőként az EMC-t emeli ki, további fontos szállítók még a FileNet, a Hummingbird, az IBM,

az Interwoven, a Microsoft, az OpenText, az Oracle, a Stellent és a Vignette. Ahogy az informatikai ipar egészében, úgy az ECM-területen is egyre inkább konszolidálódik a piac: az IBM tavaly felvásárolta a FileNetet 1,6 milliárd dollárért, míg a tartalommenedzsment-specialista OpenText a Hummingbirdot vásárolta meg 489 millió dollárért. Mindkét felvásárlás célja az volt, hogy utolérjék az EMC-t, amely a Documentum 2003-ban (1,7 milliárd dollárért) történt átvétele után lett a tartalomkezelési piac vezetője. Az ECM-piac gyorsan növekszik: az elemzők szerint a következő 2–5 évben az amerikai piac nagysága eléri az egymilliárd dollárt.

gyorsabb ügyintézés pedig az ügyfelek elégedettségét növelheti. Azt, hogy a jól működő dokumentummenedzsmenttel mennyi időt lehet megtakarítani, jól szemlélteti a Gartner piackutató cég felmérése, amely szerint átlagosan a munkaidő 30 százaléka a munkavégzéshez szükséges dokumentumok keresésével, rendezgetésével telik el.

Cél nélkül nem megy

A gyakorlatban sokszor előfordul, hogy nem határoznak meg üzleti célokat a bevezetés előtt, mert a dokumentumkezelő rendszert csak egy informatikai eszköznek tekintik. Pedig a legtöbbször ennél fontosabb szerepet tölt be, és így központi rendszernek minősül. Így szá-

lozófia, illetve a technológia ma már érett, és számos nagy szállító – mint például az EMC, IBM/FileNet, OpenText/Hummingbird – kínál fejlett dokumentumkezelő rendszereket. Ahogy korábban az integrált vállalatirányítási rendszerek és más üzleti alkalmazások esetében, a dokumentummenedzsment rendszerek bevezetésében is a pénzintézetek, illetve a telekommunikációs szektor jár az élen; itthon különösen sok bevezetés történt a bankoknál.

Külső kényszer

A bevezetések azonban többnyire ezekben az esetekben sem a tudatos üzleti stratégia eredményei, hanem legtöbbször valamilyen külső körülmény – így például az anyacég „sugallatára” vagy egy nagyobb szabású költözés – hatására döntenek a dokumentum-

kezelő rendszerek bevezetése mellett. Pedig dokumentumkezelésre óriási összegek mennek el, és ezeknek csak egy töredéke a nyomtatási költség, a legtöbb pénzbe az kerül, hogy az effektív munkavégzés között rengeteg idő telik el azzal, hogy a munkatársak egymásra várnak. A dokumentumkezelő rendszerrel ez a várakozási idő is lecsök-



mos szolgáltató szektorban, mint például a távközlés vagy a pénzügy, az üzleti folyamatokat gyakorlatilag egy sor dokumentumkezelési lépés kíséri, s az üzleti folyamat egy úgynevezett „docuflow” folyamattal írható le. Éppen ezért a dokumentumkezelési rendszer bevezetése valójában nemcsak egy informatikai projekt, hanem elsősorban az üzleti folyamatok átgondolását igényli.

– A bevezetés tehát csak a meglévő szabályzatok átírásával, standardizálásával lehet sikeres, és a meglévő folyamatokhoz, szervezethez hozzá kell nyúlni – fogalmazott a Stratis tanácsadója. A valóságban sajnos a legtöbbször nem szerepel feladatként a folyamatok feltérképezése, illetve szükség szerinti átalakítása, e nélkül pedig a dokumentummenedzsment rendszer bevezetése gyakran pusztá pénzkiadás.

A bevezetés buktatói között említette a tanácsadó azt is, hogy itthon ma még kevés igazán felkészült szakember található a dokumentumkezelés területén. Végül István úgy fogalmazott: még sok esetben úgy dolgoznak, mint a rendszerváltás idején az orosz tanárok, akik csak néhány leckével jártak a diákok előtt az angolkönyvben. Pedig a fi-

kenhető, és az alkalmazottak munkavégzése is ellenőrizhető lesz.

Egy nagyvállalati dokumentumkezelő rendszer bevezetése hosszú ideig tart: ha azt akarják, hogy sikeres legyen a projekt, akkor a rendszer bevezetése a komplexitástól függően akár két és fél évig is eltarthat, miközben az üzleti eredményeket folyamatosan produkálni kell. A tanácsadó hangsúlyozta: a befektetés csak abban az esetben térülhet meg, ha hatékony felhasználás valósul meg, és ez legtöbbször csak szervezeti változtatások árán érhető el. Amennyiben ezeket a célokat nem sikerül megértetni a szervezet dolgozóival, úgy a dokumentumkezelő rendszer bevezetése belső ellenállásba ütközhet. A projekt akkor sem lehet sikeres, ha a felső vezetés részéről nincs meg a kellő elkötelezettség: a közhiedelemmel ellentétben ugyanis a dokumentummenedzsment bevezetése nem informatikai, hanem üzleti projekt, amelynek kapcsán elsősorban üzleti kérdések merülnek föl. ▀

Auditálja hálózatát védetségét INGYEN!
Válassza a MalwareRadart™
a Panda Software új audit szolgáltatását.

Né foglalkozzon a logok bogarászával.
 Né kutasson biztonsági rések után.
 Bízsa a profikra!

! Mitől lenne hogy hálózata nem fertőző?
Bizonyítsa be!

! Mitől lenne hogy hálózata nem fertőző?
Ellenőrizze!

Felületi és effárváltozó az összes a hálózatban aktív és inaktív fegyvereket.
 Felületi és összes vírusvédelem szempontjából érintett biztonsági rések.

Próbálja ki ingyen!

www.pandasoftware.hu

PLUSZINFÓ
 computerworld.hu/linkek

ÜZLET

HOUG KONFERENCIA 2007

Nem csak egy újabb rubrika

A szolgáltatóorientált architektúrával kapcsolatban, azaz a SOA-ról sok félreértés és téves információ kering. A konkrét hasznáról Andrew Sutherland, az Oracle technológiai alelnöke beszélt lapunknak az Oracle-felhasználók idei konferenciájának előestéjén. [írta: Barabás Balázs]

A Butler Groups elemzőcég meghatározása szerint a szolgáltatóorientált architektúra (SOA) olyan szabványokon alapuló infrastruktúra, ahol meghatározott, önállóan működőképes, másra nem utalt funkcionális elemek, azaz szolgáltatások tárolása, azonosítása, telepítése és felhasználása történik. Az esetek döntő többségében – folytatja a Butler tanulmánya – az informatika a változások fő kerékkötőjének bizonyult, amelyet egymástól elszigetelten, együttműködésre képtelen rendszerek és a gyenge szolgáltatásminőség jellemeztek. Ha azonban a szervezetek valóban agilisek akarnak lenni, akkor úgy kell közelíteniük az informatikához, hogy mindvégig kellő rugalmasságot tanúsítsanak, az építészettől kezdve egészen a szolgáltatási modellekig.

Annak ellenére, hogy a SOA-t inkább egyfajta megközelítésnek tekinthetjük, mint egy polcra levezhető, kézzel fogható terméknek, a legtöbb vállalatnak további technológiai eszközökre, illetve a technológiai alapokra helyezett vállalatirányításra van szüksége ehhez, hogy a meglévő és az új

hogyan lehet felhívni rá az üzleti élet figyelmét.

Lerombolni a gátakat

Az üzleti életben alapvető, hogy a részvények értékének valamilyen módon növekednie kell. Ezt pedig alapvetően négy dolog határozza meg:

- a bevételek növekedése, amely a vállalat reagálóképességétől függ
 - az üzemeltetési költségek csökkentése, ami konszolidációval és modernizációval érhető el
 - a működő tőke hatékonyságának növelése, ez a folyamatok javításával valósítható meg
 - a tárgyi eszközök hatékony felhasználása, amelyhez hatékonyabb hardverre, esetleg számítógépes vagy virtualizációs megoldásra van szükség.
- Az informatika kezdetei óta egyfajta tudathasadásos párbeszédet folytatunk – véli Andrew Sutherland, az Oracle alelnöke. Egyrészt gyorsan reagáló vállalatok

rombolniuk az emberek és a számítógépes rendszerek közötti gátakat, és ki kell építeniük a vállalati egységeken átívelő kezdeményezések megvalósításához szükséges virtuális csapatstruktúrát – hangsúlyozta Andrew Sutherland.

Gyorsabb reagálás

A SOA-technológia rengeteg előnnyel jár, és kulcsszerepet tölt be a rugalmas innováció megvalósításában, illetve a modernizáció és konszolidáció során. A technológiai rétegek csak lazán kapcsolódnak egymáshoz, deklaratívak, és épp ezért rugalmasabbak. Emellett pedig könnyebben megadhatók a folyamatokon belüli tevékenységeket mérő és figyelemmel kísérő mechanizmusok, ha a valós idejű üzleti tevékenységeket figyelő „műszerfalnézet” a folyamatok fölé helyezhető, és mindez nem veszélyezteti az alapként szolgáló alkalmazásréteg egyensúlyát.

Emellett például az Oracle Business Analysis Suite alkalmazás segítségével az üzleti felhasználók áttekinthetik saját folyamataikat és szabályait, tetszés szerint irányíthatják és módosíthatják azokat, így az üzleti folyamatok rugalmas, valós idejű kezelése révén versenyelőnyre tehetnek szert. A vállalatok számára kevesebb gondot okoz az informatika, mivel az eszközök és az irányítás az üzlet bármely területére eljutnak, és integrálódni tudnak az IT-központú szemlélettel – szögezi le Andrew Sutherland.

Egyébként a korábbi próbálkozásokkal szemben – mint amilyen az objektumorientált programozás, valamint a komponensalapú fejlesztés volt, és amelyek egyébként sok tekintetben a SOA informatikai elemeinek technológiai koncepciójával közös alapra épültek – ma már nem csak az alkalmazásfejlesztés hatékonyságát javító megoldásokról beszélünk. Itt már konkrétan az üzleti folyamatok javításáról van szó, s ennek köszönhetően a vállalatok jobban meg tudnak majd birkózni a változásokkal, azaz gyorsabban reagálhatnak a változó körülményekre. A SOA végre hasznosít-

hatja a minőségbiztosítási módszerek, így például a Six Sigma előnyeit, és hatékony architektúrát kínálhat ezekhez.

Nem az önéletrajzunk a lényeg

A SOA egy másik nagy előnye, hogy a meglévő rendszerekhez új értéket ad. Ehhez az a legfontosabb, hogy értéket és megkülönböztető jelleget kell visszavenni az olyan rendszerekről, amelyek az adott piacon már nem rendelkeznek megkülönböztető erővel. Ilyenek például a valós idejű „műszerfalnézet”, az előzményadatokat tartalmazó adattárházakhoz kapcsolt aktív folyamatszimuláció, az ügyfelekről átfogó képet adó adattárzsek, a törzsadatkezelő (MDM) rendszerek, a tranzakciós rendszerekbe beépített átfogó és irányított adatelemzések, és még számos olyan módszer, amellyel a SOA-n keresztül, a meglévő infrastruktúrákon felül további hozzáadott értékek közvetítésére nyílik lehetőség.

A legfontosabb szem előtt tartani, hogy nem pusztán technológiai okokból, hanem valós üzleti indítékok miatt foglalkozunk ezzel. Ha egyértelmű, hogy mindez üzleti okokból történik, akkor nem eshetünk abba a csapdába, hogy csak azért építjük ki saját SOA-rendszerünket, mert

így kipipálhatunk egy újabb rubrikát, ami jól mutat az önéletrajzunkban. Egyrészt ténylegesen meg kell térülni valamennyi, a SOA nevében tett beruházásnak, másrészt a vállalt feladatoknak 30-90 napos kifizetéssel megvalósíthatónak kell lenniük.

Mindez azt jelenti, hogy ha azért akarjuk kiépíteni a szolgáltatóorientált architektúrát, mert az végeredményben növeli majd a részvények értékét, akkor sokkal könnyebb lesz elfogadtatni majd a képzés, az időárfordítás és a szükséges technológiai beruházás kiadásait. Nem szabad azonban elfelejteni, hogy a beruházás előnyeit pontosan kell mérni, és a rendszer kiépítését időben és hatékonyan kell elvégezni.

A technológia önmagában soha nem csodaszert. Arra azonban alkalmas, hogy az adott üzleti problémák megoldásában segítségünkre legyen. A lényeg, hogy olyan stratégiai célokat határozzunk meg, amelyek megfelelnek a szervezet kiforrottsági szintjének. A szervezeten belüli különböző kiforrottsági és képességszintek mind-egyikéhez különböző stratégiai célokat kell hozzárendelni, így mindig új lehetőségeket tudunk találni a SOA számára, hogy üzleti értéket teremtsen – mondta Andrew Sutherland. ▀



Andrew Sutherland
technológiai alelnök
Oracle



szolgáltatásokat egyaránt képes legyen tárolni, azonosítani, létrehozni, telepíteni és használni.

A SOA viszont ezzel a megnövekedett innovációs ciklussal szemben a meglévő infrastruktúra karbantartásának megszüntetéséből eredő költségmegtakarítást, illetve a rendszerkonszolidációt és a modernizálást tudja felmutatni. A valódi kérdés az, hogy miként tehető a SOA közérthetővé, illetve,

mellett érvelünk, ugyanakkor megtakarításokat is el

akarunk érni, persze mindemellett az eddigi feladatok ellátására, sőt a szolgáltatások minőségének javítására kell koncentrálnunk. A gyors reagálóképesség azonban nem csupán a technológiáról szól. Erre nincs gyors megoldás, és a legkeményebb kihívás mindig a szervezetek felépítése, legyen szó akár a belső hálózatokról, illetve a külső partnerekről és csatornákról virtuális szerkezetéről.

Végül soron a SOA-nak inkább a szervezetről, semmint a technológiáról kellene szólnia. A szervezeteknek le kell

ÜZLET

INTELLIGENS TELEFONOK

Jövőre még okosabbak lesznek a Microsoft okostelefonjai

A Microsoft öt évvel ezelőtt lépett be a mobileszközök szoftverpiacára, és akkor úgy tűnt, a nagyobb tudású PDA lassan kiszorítja majd az okostelefont. [írta: Csórián Sándor]

A szoftveróriás ennek megfelelően elsősorban a PDA-piacra koncentrált, amely ráadásul viszonylag új terület volt, szemben a mobiltelefon-piacal, ahol olyan erős versenytársakkal kell megküzdenie, mint a Nokia vagy a Symbian. Ennek nehézségei jól kiolvashatók a Microsoft Mobile and Embedded részlegének pénzügyi adataiból. 2004-ben a részleg működési vesztesége 237 millió dollár volt, 2005-ben pedig 65 millió dollár, és a tavalyi év az első a sorban, amely 2 millió dollárnyi profitot hozott. Ehhez azonban a bevételnek a 2005-ös évhez képest 44 százalékkal kellett emelkednie. A Microsoft adatai szerint ma 47 gyártó több mint 100 intelligens telefonján fut a Windows Mobile operációs rendszer, és világszerte 115 mobil-szolgáltató kínál ilyen készülékeket.

A Microsoft tavaly novemberben adta ki a Windows CE operációs rendszer 6.0-s verzióját, ez alapja annak a kétéves terméktervnek, amelynek célja, hogy szorosabbá tegye a mobil és az asztali Windows platform közötti együttműködést, jobban támogassa az online szolgáltatásokat, az asztali fejlesztőeszközökkel való integrációval pedig megkönnyítse az alkalmazásfejlesztők dolgát.

Az, hogy a mobil Windows (lásd a táblázatot) viszonylag alacsony részesedést ért el az okostelefon-piacon, nemcsak a versenytársakon múltott. A felhasználók, ha Windows-alapú telefont választottak, jogosan várták el az asztali gépeken futó Windowszal való problémamentes együttműködést. Ebben azonban sokan csalódtak. A Microsoft látva, hogy az okostelefonpiac összehasonlíthatatlanul nagyobb a PDA-piacnál és gyorsabban is bővül, a telefonpiac felé fordult, amelyet jól mutat az idén februárban, Barcelonában rendezett 3GMS World Conference kiállításon való aktív Microsoft jelenlét is. Itt jelentették be a Windows Mobile Smartphone operációs rendszer új, korábban Crossbow néven futó, 6.0 verzióját.

TUDTA-E?



Ki kicsoda a mobil Windows családban?

A felhasználók körében valószínűleg a Windows CE a legkevésbé ismert Microsoft operációs rendszer, pedig az eszközök rendkívül széles körben használható, a pénzbedobós parkolóautomatáktól kezdve az internetkapcsolatot biztosító set-top boxokig. A Windows CE, Windows Mobile, PocketPC neveket azonban nem mindig használja helyesen a sajtó, érdemes tehát tisztázni a viszonyukat.

A Windows CE egy moduláris, számtalan komponensből álló, sokféle eszközt támogató operációs rendszer, pontosabban forráskód, mivel az egy adott készülék kategóriára írt futtatható kód ennek csak egy részét tartalmazza. A Windows CE négyféle processzoripust támogat: x86 kompatibilis, MIPS, ARM és Hitachi SuperH4 processzorokat. A jelenleg aktuális Windows CE 6.0 tavaly november elején jelent meg, a következő CE 7.0 Photon kódnevű változat pedig jövőre várható. Elődjéhez képest a 6.0 több, alapvető továbbfejlesztést tartalmaz majd. Például a kezelt maximális virtuális memóriaterület 2 gigabájtra nő – legfeljebb ennyi memória rendelhető egy folyamathoz is –, a kezelhető folyamatok száma pedig 32-ről 32 768-ra növekszik. A Windows Mobile a Windows CE-re épülő konkrét

eszközcsoporthoz szánt operációs rendszer, amelynek három fő változata van. A Smartphone, nevének megfelelően, az okostelefonok operációs rendszere, a PocketPC a PDA-eszközökre szánt operációs rendszer, a PocketPC Phone Edition pedig a telefonfunkcióval is ellátott PDA-k operációs rendszere.

Ez év februárjában a barcelonai 3GSM konferencián jelentették be a Windows Mobile 6.0 Smartphone operációs rendszert, amely a Windows CE 5.2-re épül. Bár a Microsoft weboldalán a barcelonai bejelentés címében még a Windows Mobile 6 Smartphone szerepelt, megváltoznak az eddigi elnevezések.

Az érintőképernyő nélküli okostelefonok eddigi Windows Mobile 6 Smartphone nevű operációs rendszerét a jövőben Windows Mobile 6 Standardnek hívják. Az érintőképernyővel ellátott, telefonfunkcióval is rendelkező PDA-kon a Windows Mobile for PocketPC Phone Edition helyett a Windows Mobile Professionalt tiszteleteljünk, a telefonfunkció nélküli PDA-kon pedig a korábbi Windows Mobile for PocketPC helyett a Windows Mobile Classic dolgozik. Az előző elnevezések készüléktípushoz rendelése mintha egyszerűbb lett volna.

Csak hogy ez még a Windows CE korábbi, 5.2 változatára épül. A Photon kódnevű, a CE 6.0-ra épülő új változat várhatóan az év végére készül el, és valamikor 2008 első felében jelen-

nek meg az első, ezzel működő eszközök.

A gyártók közül a Toshiba és az LG jelentette be a konferencián, hogy tervezik Windows Mobile 6.0-alapú tele-

fonok piacra hozását. A Microsoft szerint számos más gyártó – Palm, Samsung, Motorola – is támogatni fogja a Windows Mobile 6.0-t.

Biztató jövő: CE 6.0

A CE 6.0-ra épülő Photon nagyobb teljesítményt, fejlettebb multimédia-támogatást, webszolgáltatásokat és a vezeték nélküli hálózati eszközök támogatását ígéri.

Ezeket a készülékeket nem a rajtuk futó operációs rendszer, hanem a praktikus hardver és a hasznos alkalmazások miatt vásárolják; az utóbbiakból nincs túl nagy választék, mert a sorozatok nagysága korlátozott, és meglehetősen gyorsan váltják egymást a generációk. A Microsoft ezért többféle módon is igyekszik az alkalmazásfejlesztők kedvében járni.

A legelterjedtebb Windows-platformfejlesztő eszköz, a Visual Studio 2005 új beépülőmodulja, a Platform Builder; ennek révén a fejlesztők egyetlen eszközzel sokféle készüléktípusra készíthetnek alkalmazásokat.

Ezekre az eszközökre általában a korlátozott hardver-erőforrások a jellemzők, így – ellentétben az asztali szoftverek zömével – fontos az optimalizálás, az alkalmazások testre szabhatósága. A Microsoft ezt az is támogatja, hogy hozzáférést enged az operációs rendszer forráskódjának bizonyos részéhez, és ennek mennyiségét a Windows CE 5.0 esetén 2,5 millió kódsorról, a CE 6.0-nál 3,9 millió-ra növelte.

A Microsoft az intelligens telefonokhoz és a PDA-khoz egyetlen SDK-ba (Software Development Kit) egyesíti a ma még különálló fejlesztői készleteit. Mivel azonban a szegmens hardverpalettája meglehetősen széles és gyorsan változik, várhatóan a jövőben is kibocsát majd a különböző eszközkategóriákhoz illeszkedő fejlesztői és optimalizálói eszközöket is.

A CE 6.0 kerneljét újraírták, most 32 ezer folyamat egyidejű támogatására képes, folyamatonként 2 gigabájtnyi virtuális memóriacím-tartománnyal. Ez azt jelenti, hogy csak a hardver kor-

Eszközök	2002	2003	2004	2005	2006 I. félév
Intelligens telefonok teljes piaca (darab)	2 962 665	9 334 609	17 977 579	56 659 093	38 146 092
Microsoft OS-alapú telefonok	204 398	701 280	1 822 592	3 462 673	2 760 401
Microsoft piaci részesedése	6,9%	7,5%	10,1%	6,1%	7,2%
PDA-eszközök teljes piaca (darab)	11 594 766	10 572 143	9 127 726	7 646 638	2 813 882
Microsoft OS-alapú PDA-k (darab)	3 135 815	4 063 982	4 380 888	4 295 138	1 677 880
Microsoft OS-alapú PDA-k (a teljes piac százalékában)	27%	38,4%	48%	56,2%	59,6%

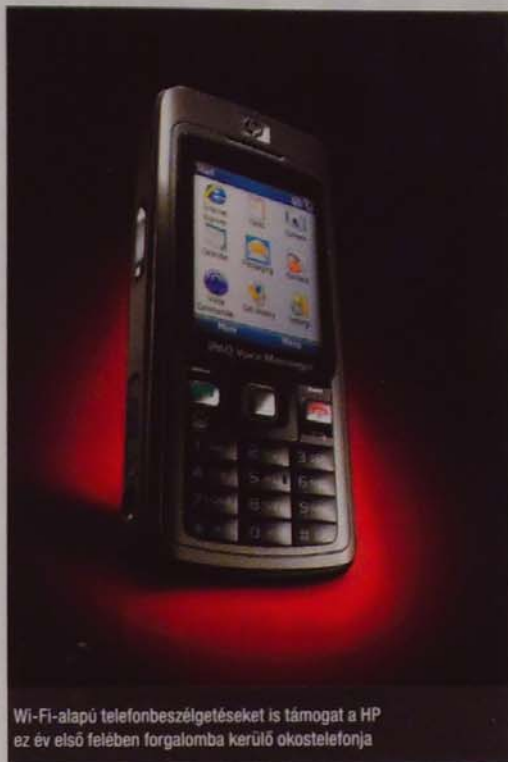
ÜZLET

látozhatja az egyidejűleg futó alkalmazások számát és erőforrásigényét.

Nem csak e-mail

Ahhoz, hogy a Microsoft növelje mobilfelhasználóinak táborát, már nem elég csak az e-mail funkció támogatása. Ma ezen túl az üzleti alkalmazásokkal való együttműködésre koncentrálnak. Már van mobilkliens a Dynamics CRM-hez, Office Communicator nevű azonnali üzenetküldő, és mobilváltozata a Word, Excel és PowerPoint programoknak. Az új OneNote Mobile-lal a felhasználó szinkronizálhatja az asztali Office OneNote alkalmazással, illetve az intelligens telefonon készült jegyzeteit. (Jelenleg ezt az alkalmazást nem támogatja az operációs rendszer PocketPC változata.)

Ami az e-mailt illeti, a Windows Mobile 5.0-hoz már 2005-ben megjelent Messaging és Security Feature Pack beépülőmodulok biztosítják a Direct Push elven működő e-mail szinkronizációt, amely megfelel a versenytárs BlackBerry hasonló szolgáltatásának.



Wi-Fi-alapú telefonbeszélgetéseket is támogat a HP ez év első felében forgalomba kerülő okostelefonja

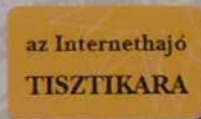
Amennyiben az asztali platformmal való együttműködés problémamentes lesz, az nagy lökést adhat a Windows Mobile alapú okostelefonoknak, hiszen az asztali Windowst megszokták, és jól ismerik a felhasználók, nem okoz számukra gondot, ha ugyanezzel találkoznak más eszközökön is. Az integrációt várhatóan 2008-ban elérhető Photon teszi majd teljessé, amely moduláris architektúrájú lesz, a felhasználói felülete pedig a megcélzott piacoknak megfelelően testre szabható.

A Windows CE 6.0 új jellemzői között van az a lehetőség, hogy az eszközök adat-és hangkapcsolatokat építhetnek fel a cellu-

láris hálózatokon. A CE 6.0 új vezeték nélküli kapcsolattechnológiája például lehetővé teszi majd, hogy a noteszgép és a projektor vezeték nélkül kommunikáljon, mondjuk egy PowerPoint prezentáció vetítése alatt. A GSM hálózaton át a Windows CE 6.0 alatt működő parkolóórák kommunikálhatnak a hitelkártyás fizetést nyomon követő kiszolgálóval.

Mobil VoIP

Nem kell azonban minden új kommunikációs lehetőséghez megvárni a CE 6.0-t. A Windows Mobile 6.0-t futtató HP iPaq 514 olcsó, Wi-Fi-alapú VoIP-hívásokat és szabványos GSM-hívásokat is kínál. A felhasználók átléphetnek a két hálózat között anélkül, hogy elveszítenék a hívásokat, de ehhez a GSM-szolgáltató támogatása is szükséges. A British Telecommunications a 3GSM konferencián jelentette be, hogy Fusion néven indít ilyen szolgáltatást. A Microsoft szerint a France Telecom SA's Orange, a Softbank, az AT&T, Singapore Telecommunications és a Telefonica is tervezi hasonló szolgáltatás indítását.



a megoldások szállítója
a civil szempont
a célratoró alapítvány

www.internethajo.hu

Nyolcadszor!

2007. május 10.

Helyünk Európában

Szakmai program az Európa hajón és estély a Széchenyi hajó fedélzetén

FŐTÁMOGATÓ: **Tvnet**

TÁMOGATÓK:



MÉDIA TÁMOGATÓK:



SAKMAI PARTNEREK:



EGYÜTTMŰKÖDŐ PARTNEREK:



TECHNOLÓGIA

Jobs-hatás

Eric Nicol, az EMI Group elnöke és Steve Jobs, az Apple vezérigazgatója Londonban bejelentette, hogy DRM-mentes tartalmakat lehet elérni az iTunes Store-on keresztül. Nemcsak a fogyasztói szabadság nő, egyúttal sajnós a szolgáltatás is drágul. computerworld.hu/cikkek/apple-emi ▶



MPP Desktop: új verzió

Számos funkcióval gazdagodott a magyar nyelvű asztali spamszűrő program legújabb változata, az MPP Desktop 3.4. A a kéréstelen levelek hat különböző módszer szerinti szűrése mellett grafikonokkal szemlélteti az utolsó 24 órában, egy héten, illetve egy hónapban beérkezett levelek arányát. A kiválasztható grafikonok segítségével nyomon követhető a fekete és fehér listák működése, valamint a beérkező „jó” levelek, spamek és vírusok száma. Az új verzió legfrissebb változata bármilyen Windowson futtatható. computerworld.hu/cikkek/mpp34 ▶

Nehéz pontosan megfogalmazni, mi értendő a szoftverek „minőségén”, még egy-egy tulajdonságukhoz is csak bajos objektív mérőszámokat párosítani. A szoftverek készítés alighanem túlságosan képlekeny terület ehhez. Vannak persze próbálkozások; a nagy gyártók például igyekeznek megváltásként eladni a maguk „mindenre jó” szoftverkészítő platformját, de sajnós bárhogyan igyekezzünk is, ezek sem szolgálnak megoldással az általános kérdésekre: mennyire stabil a szoftver, milyen gyors, egyszerű-e a kezelése, nehéz-e karbantartani stb.

Általában igaz, hogy ha egy szoftverben kevesebb hiba van, akkor az jobb minőségűnek mondható. Csakhogy, ha ez végfelhasználói szempontból éppen érdektelen – mert, mondjuk, csak az a fontos, hogy kényelmes legyen, nem olyan nagy baj, ha néha lefagy –, akkor máris bizonytalan, hogy mit mondjunk jobb és rosszabb szoftvernek.

Ha szoftvereket akarunk összehasonlítani, akkor érdemes a következő szempontrendszer szerint haladni:

- **tehetség:** mennyire felel meg a vizsgált szoftver a várakozásoknak, illetve a részei mennyire kidolgozottak vagy hiányosak. Amelyek működnek, azok elvárják-e minden szükséges adatot, és visszaadnak-e mindent, amit látni szeretnénk. Üzleti szempontból alighanem ez a legfontosabb paraméter.
- **tömörség:** a rendszer nem kér el több adatot a szükségesnél, nem is tárol többet, mint kell, és a forráskódjában, felhasználói dokumentációjában nincs felesleges ismétlődés. Ezt már jóval nehezebb ellenőrizni, de az kétségtelen, hogy minél tömörebb a szoftver, annál könnyebb majd felügyelni.
- **karbantarthatóság:** egy szoftver annál jobban kézben tartható, karbantartható, minél egyszerűbb új funkciókat beilleszteni. Ez fordítva is igaz: nem tartható jól kézben, ha az új funkciók beillesztése nehéz és megjósolhatatlan hatással van a többi funkcióra. Minél kevés-

A szoftvereket még igen hosszú ideig kódsorok formájában fogjuk fejleszteni, fontos kérdés tehát a forrás minősége. Áttekintjük, hogy milyen módszerekkel és eszközökkel javíthatók a forráskódok. [Irtta: Horváth Ádám]



Programok forráskódjának javítása

bé bonyolult egy rendszer, minél jobban dokumentált és minél több „tartalék” van benne, annál jobban karbantartható.

- **hordozhatóság:** a rendszer a lehetséges célkörnyezetek mindegyikén egyformán, hiba nélkül fut, közöttük egyszerűen, módosítás nélkül hordozható. Ne arra gondoljunk most, hogy Linuxon és Windowson is fut, inkább csak arra, hogy a célkörnyezetként kijelölt Win-

dows 2000, XP és Vista változatokon ugyanúgy, ugyanolyan sebességgel, erőforrásigénnyel és telepíthetőséggel fut.

- **konzisztencia:** a szoftver forráskódja és felülete akkor konzisztens, ha mindenhol ugyanazokat a jelöléseket, elnevezéseket, rövidítéseket és kódolási módszereket használja. Általában igaz, hogy ha egy szoftver felülete teljesen konzisztens, akkor valószínűleg fejlesztés közben is figyeltek a konzisztenciájára,

vagyis alighanem a forráskód is konzisztens. Ez nagyban javítja a karbantarthatóságot.

- **tesztelhetőség:** egy szoftver tesztelhető, ha (egyszerűen) megállapítható róla, hogy jól kielégíti-e az igényeket, egyebek között a funkciók, a sebesség és általában a fontos paraméterek iránti igényt (például jó dokumentumot nyomtat, helyesen írja alá digitálisan az automatikus e-maileket stb.). Ha a szoftvernek bonyolult a terve vagy a felépítése, akkor nehezen tesztelhető, s ez rontja a karbantarthatóságát.

- **használatosság:** egy szoftver akkor használható, ha kényelmes és intuitív a felülete. Ennek gyakorlatilag nincs köze a háttérben futó kódhoz, folyamatokhoz, a kezelőfelület (GUI) szinte mindig könnyen javítható, sőt másra cserélhető.

- **megbízhatóság:** a szoftver akkor megbízható, ha nem egyszerűen csak ellátja a kijelölt funkciókat, hanem ismételtetően, mindig azonos paraméterekkel (például sebességgel) látja el őket, illetve megfelelően kezeli a felmerülő hibákat. A bizonytalanul működő szoftverben rosszul vannak tervezve és implementálva a funkciók, s ez nyilvánvalóan a karbantarthatóság rovására megy.

- **hatékonyág:** ez a feltétel a hagyományos PC-piacon már-már értelmetlenül vált, mivel egy szoftver definíció szerint akkor hatékony, ha adott feladatokat a lehető legkisebb erőforrás-használattal látja el. Ez a szempont azért lényegtelen, mert a hardverek gyors fejlődése révén a ma nem hatékony szoftverek holnapra kiváló sebességűek is lehetnek. Ez persze nem igaz a korlátos erőforrású környezetekre (például a tenyérgepekre, mobiltelefonokra, beágyazott rendszerekre).

- **biztonság:** ma talán ez a szoftverek leggyakrabban emlegetett tulajdonsága, de nem mérhető, és nem is jósolható meg előre. Egy szoftver ugyanis akkor biztonságos, ha igazolható, hogy meg tudja védeni az adatait, felületeit az illetékte-

TECHNOLÓGIA

lenek és a külső, nem támogatott elérés elől. Azt még csak-csak lehet igazolni, hogy jelszó nélkül tényleg nem lehet belépni, de azt, hogy a szoftver tetszőleges támadási forma ellen is védve van, már lehetetlen (ezt a tényt a napi biztonsági hírek is igazolják).

Kódminőség

Ez a lista a szoftver általános minőségét firtatja. Ha jobban megnézzük, akkor a feltételek nagy része a karbantarthatósággal függ össze, s az elengedhetetlen a befektetés védelme és a hibák későbbi kijavítása szempontjából.

Az egyik legfontosabb feladat az tehát, hogy megőrizzük a karbantarthatóságot, vagyis a forráskód úgy legyen felépítve, hogy később bárki átdolgozhasa, folytathassa. Ez számokban aligha mérhető: nincs tehát olyan százaskála, amelyen a nyolcvan felettiek a karbantartható szoftverek, a nyolcvan alattiak meg már karbantarthatók; azt azonban lehet mérni, hogy a forráskód milyen egzakt feltételeknek felel meg, s melyeknek nem.

Mondjuk inkább úgy, hogy ha a szoftver forráskódjának jók a metrikái, akkor

a szoftver általános minősége is jó lesz; ezt a minőséget egyben nem lehet mérni, „függvényről függvényre” haladva viszont igen: ha jó a rész, jó az egész is. Ez nyilván sántít kissé, mivel nem igaz, hogy ha jó minőségű a téglá, akkor jó lesz az épület maga is; csak-hogy az épület (vagyis a szoftver) már olyannyira összetett, hogy nem lehet egységként mérni, összességében vizsgálni, kénytelenek vagyunk tehát az alkotóelemeit minősíteni.

A kód mérhető paramétereinek, más szóval metrikáinak vizsgálata nem új dolgok, sok eszköz lehet ebben a segítségünkre. Az egyik legjellegzetesebb ilyenfajta paraméter a megfelelő mennyiségű komment (forráskód-megjegyzés), a változók, függvények, osztályok stb. elnevezésének egységessége, a függvénytorzsek bonyolultságának vizsgálata vagy például az osztályok méretének gyűjtése.



Ezeket a paramétereket könnyű számokban kifejezni, és ha szigorúan tartjuk magunkat az értékek kordában tartásához, akkor önkéntelenül is olyan szoftvert készítünk, amelynek forráskódja jobb minőségű lesz, vagyis karbantarthatóbbá, tesztelhetőbbé válik.

Eszközök

A forráskód minőségének ellenőrzésére szolgáló egyik lehetséges módszer, hogy a projektvezető vagy vezető fejlesztő

kódolási szabályzatot állít össze, és a forráskódban időről időre ellenőrzi, hogy a fejlesztők betartották-e az előírásait. A két lépésből az első mindig szükséges, vagyis mindig minden fejlesztő keze ügyében ott kell lennie egy tömör, érthető szabályzatnak a kódolási konvenciókról – egyebek között a logikai, szintaktikai és a felületre vonatkozó megoldásokról, szabályokról.

A második lépés már nem megy úgy, ahogyan az előbb bemutattuk: ne számítsunk arra, hogy lesz idő és energia

átnézni a kódot, kijavítani a hibákat vagy javításra visszaküldeni őket. Az egyetlen szóba jöhető módszer egy automatikus tesztelő rendszer bevezetése: az naponta, hetente átfésüli a kódot, és a talált jelenségekről jelentést küld a vezetőknek; a vezető meg határozhat arról, hogy szükség van-e javításra, vagy a megjegyzések figyelmen kívül hagyhatók.

Mivel ma az egyedi fejlesztések többségében valamilyen üzleti szoftvert dol-

9. CIO Fórum

Konferencia a hazai és regionális IT-menedzsmentről



2007. április 26-27. Hotel Azúr, Siófok

Mottó: Hatékonyság = költséghatékonyság?

Fókusz: Gazdasági változások informatikai hatásai

Ízelítő témáinkból:

- IT „múlt-jelen-jövő” – a közelmúlt reformtörékvései tükrében: kormányzati, felhasználói, szállítói, gazdaságkutatói szemmel
- SOA, mint szemléletváltás – A SOA stratégia elemei, és előnye, irányítás – Governance
- Projektmenedzsment – módszertan, sikerkritériumok. Mit tehet a CIO a projektek sikeréért?
- TOP 10 fenyegetettség, IT-biztonsági kockázatok – Melyek a közelmúlt /jelen/jövő legkritikusabb veszélyforrásai?
- Outsourcing kontra Insourcing – divat vagy „hatékonysági” trend? Melyek a kihelyezések legfőbb kockázata?
- IT-fejlesztések a versenyképesség szolgálatában – Források nemcsak kkv-nak! Ki lesz a valódi nyertese az ÜMFT-nek?

A konferencia részvételi díja (szállással):

2007. április 11-ig: 78 000 Ft + áfa

2007. április 12-től: 98 000 Ft + áfa

Tavalyi résztvevőknek, CIO-knak és az államigazgatási szektorban dolgozóknak: 58 000 Ft + áfa

Jelentkezési határidő:

2007. április 25., 12 óra

Bővebb információ és jelentkezés: www.cioforum.hu, www.fn.hu/konferencia

Teléfono: 06-1-437-1414, fax: 06-1-437-1470

E-mail: konferencia@sanomabp.hu

Gyémánt fokozatú támogató: Platina fokozatú támogató:

FUJITSU
COMPUTERS
SIEMENS

IBM
EMC²
where information lives[™]

ORACLE

Fővédnök:



Kiemelt médiatámogató:

COMPUTERWORLD

Médiatámogatók:

PRIM

IT-BUSINESS

NAPI gazdaság

Szervezők:

FIGYELO
CONFERENCES

infoOpen

TECHNOLÓGIA

HETI BIZTONSÁG

Hamis hologramok

Ma már nemcsak szoftvercsomagokon és hitelkártyákon tűnnek fel hologramok, hanem a személyi igazolványon, a jogosítványon és az útlevélen is. S nem egyszerű díszítőelemként, hanem annak a szavatolására, hogy eredeti, hamisítatlan termékéről, dokumentumról van szó. Ezt a fontos feladatukat azonban minden jel szerint már nem sokáig tölthetik be.

A *Wired News* február hetedikén írást közölt arról, hogy az ilyen hologramok másolására, hamisítására is megjelennek eszközök. A legnehezebb feladat már nem a másolás, hanem az eredeti hologram megszerzése.

A cikk szerint alig 10 ezer dollárért már beszerezhető ipari hologramkészítő készülék, s azzal bármilyen hologram előállítható. Ez nem csekély összeg, de ha azt is tekintetbe vesszük, hogy 2001-ben Kaliforniában a szervezeten dolgozó szoftveralkalmazók vagy 10 millió dollár értékű Microsoft szoftvert hamisítottak, akkor arra jutunk, hogy az elérhető haszonhoz képest ez nem is olyan nagy befektetés.

És még ennyi pénzt sem kell rászánni, mivel se szeri, se száma az olyan kisebb-nagyobb cégeknek, amelyek bérnyújtásban tetszőleges típusú és tartalmú hologramot állíthatnak elő alig néhány nap alatt. Főként a kínai kisüzemek, szűnművek nyomulnak ezen a piacon; a hologram megeléje önmagában tehát már nem elegendő biztosságot egy megvásárolt szoftvercsomag eredetiségére.

A Hologramgyártók Nemzetközi Szövetsége már 2003-ban elindított ügyfelei körében egy hologramregisztrációs programot. Nagyjából 70 gyártó (többiségük európai) csatlakozott a programhoz, de a világon ennél sokkalta nagyobb a hologramgyártók száma. Az ipar ilyenformán csak eléggé szűk keretek között ellenőrizheti a gyártást, és mivel ma már bárhol, még a garázsban is el lehet kezdeni a tömegtermelést, a piac még ellenőrizhetetlenebbé válik. Megfelelő műszerekkel gyorsan felismerhetők a hamisított termékek, de a vásárlók többségének általában nincs ilyen eszköze. Marad csak a bizalom az eladóban. Tartsuk tehát szárazon a puskaport...

goznak ki, és mert ezeket a szoftvereket ma szinte csak Javában és C#-ban készítik, azért ezek egyiken fogjuk bemutatni a minőség-ellenőrző módszereket, eszközöket. Következzenek tehát a forráskód-ellenőrzők C#-hoz.

FXCop

A Microsoft saját fejlesztésű „rendőre”: legfőképpen a Microsoft által kiadott .NET fejlesztési irányelvek betartását ellenőrzi. Ingyenes, fejlesztői folyamatosan bővítik, és könnyen lehet benne saját szabályokat is megadni.

Az FXCop a Microsoft teljes „Design Guidelines for Class Library Developers” ajánlását igyekszik érvényesíteni; ha tehát valamikor közzé szeretnénk tenni egy .NET-es alkalmazás forráskódját, akkor tanácsos lesz előtte kijavítani benne az FXCop által felfedezett rendellenességeket, mert akkor a kód úgy fest majd, ahogyan azt a microsoftos fejlesztők más komponensek, szoftverek forráskódjában azt már megszokták. Hasznos eszköz ez azért is, mert új fejlesztők bekapcsolódása után könnyen és kétségbevonhatatlanul megkereshetők vele a saját metodikáinkból „különgő” megoldások. Persze ha az ember saját elgondolás szerint fejleszt, akkor nehezebb a beilleszkedés – és az ellenőrzés is.

Az FXCop a következő területeken ellenőrzi a kódot:

- a már említett ajánlást betartató *dízájn- és elnevezési szabályok*.
- *honosítási szabályok*: szabályokat adnak meg a több nyelven is használható, lokalizálható kódokra nézve.
- *COM-együttműködés*: a COM-komponensek használatára vonatkozó szabályok.
- *mobíleszközök*: a rendszer fogyasztását csökkentő javaslatok (ide csak két szabály tartozik: ne használjuk az „idle” processzprioritást, és ne használjunk olyan időzítőket, amelyek meggátolják a rendszer energiaszabályozását).
- *teljesítményszabályok*: kiszűrjük a jellegzetes „pazarló” megoldásokat (például „karakterlánc-összefűzés ciklusban” módszert; az azért rossz, mert a karakterláncok másolással íródnak, a többszörös összefűzés tehát nagyon lassú; betartandó követelmény ezenfelül a „kevesebb mint 64 helyi változó” szabály is, éspedig azért, mert a processzor regisztereiben 64 változó tárolható, a továbbiakat a drágán kezelhető veremre teszi a rendszer). Ezek a szabályok felépítésbeli problémákat nyilván nem tárnak fel, csak helyi, tipikus nehézségeket.
- *hordozhatósági szabályok*: ha megsértjük őket, akkor valószínűbb, hogy más,

hasonló platformon nem pontosan ugyanúgy fut majd az alkalmazás (például a lebegőpontos értékek egyenlőségének vizsgálata nagyon erősen függ a processzortól).

▪ *biztonság*: a program ellenőrzi, hogy megfelelően használtuk-e a .NET keretrendszerből felhasznált biztonsági megoldásokat (rendben van-e például a hívó fél jogainak megkövetelése).

▪ *általános felhasználás*: a .NET keretrendszer általános felhasználását ellenőrző szabályok. Sokszor megesik, hogy a fejlesztő jellegzetes, rossz megoldást használ, s ezt csak hosszas hibakereséssel lehetne kideríteni. Jó néhány ilyen hiba a sorosítással függ össze, vagyis a távoli kommunikációval.

Az általános kódminőség javítására tehát mindenképpen érdemes az FXCopot bevetni. Van árnyoldala is ennek a szoftvernek: az, hogy nem kérdésekre válaszol, hanem ismert problémákat tár fel, vagyis nem ad átfogó képet a rendszerről. Ebben a most ismertetendő NDepend adhat segítséget.

NDepend

Ez a korábban ingyenes eszköz túllépett a „bevezetési” időszakon, és mára már a legjobbak közé került a forráskód-metrikát elemző eszközök mezőnyében. A kód összetettségét, bonyolultságát, ösz-

lenítésével; az NDepend ugyanis mindig CQL-lel végzi el a gyűjtéseket, és a megjelenítést grafikusán, egyedileg állítja össze. A vizsgálat típusa szerint készíthet szöveges és grafikus jelentést is: az általános szabályproblémákat (túl sok sorból álló vagy túl sok paraméterű függvény stb.) szövegesen mutatja, a függőségi jelentéseket viszont – azt tehát, hogy ez vagy az a komponens milyen más komponensekre hivatkozik –, mátrixszerűen, hogy mindjárt a szemünkbe tűnjének a körkörös hivatkozások.

Bár az NDepend már nem ingyenes megoldás, kedvező az ára (200-300 dollár gépenként), és egyedülálló funkcionalitása szinte nélkülözhetetlenné teszi az egyedi szoftverprojekteknél.

DevPartner Fault Simulator

A Fault Simulator hibákat szimulál a rendszerben. Erre azért van nagy szükség, mert a hibakezelő kódok a teljes forráskód 20-40 százalékát is kitehetik a szokásos alkalmazásokban. A hibakezelők tesztelése nehéz feladat – nem éppen hálás feladat egy SQL-kiszolgáló elérésében azt az esetet tesztelni, hogy mi történik a hálózati kapcsolat megszünetekor.

A Fault Simulator éppen ebben adhat segítséget: meghatározott típusú kivételeket bocsát ki általunk meg-

Általában igaz, hogy ha egy szoftverben kevesebb hiba van, akkor az jobb minőségűnek mondható. Csakhogy, ha ez végfelhasználói szemszögből éppen-séggel érdektelen –

mert, mondjuk csak az a fontos, hogy a használata kényelmes legyen, az nem tragédia, ha néha lefagy –, akkor máris bizonytalan, hogy mit nevezünk jobb és rosszabb szoftvernek.

szefüggéseit és minőségét vizsgálhatjuk vele. Egyedi – és nagyon hasznos képessége, hogy ismer egy különleges lekérdezőnyelvet, a CQL-t (Code Query Language). Ez egy SQL-hez hasonló nyelv, de nem adatbázis-sorok lekérdezésére szolgál, hanem megadott feltételek szerint gyűjti ki a forráskóddal összefüggő értékeket. Lekérdezhetjük vele például azt, hogy mely függvények állnak 10-nél több kódsorból:

```
SELECT METHODS WHERE
NbLinesOfCode > 20
```

Ez persze az egyik legkézenfekvőbb lekérdezés; izelítől csak annyit jegyzünk meg, hogy a CQL-nyelvből a kódot jellemző több mint 130 paraméter szerint lehet keresni, kapcsolni, rendezni. Sarkosan fogalmazva: az NDepend voltaképpen egy CQL-implementáció előre elkészített lekérdezésekkel és azok megje-

határozott programkód-részletekben. Ezzel jóval egyszerűbb hibakezelőt írni és tesztelni; a megírás annyival is könnyebb lehet, hogy a Fault Simulator megjeleníti a kódban azokat a részleteket, amelyek hibát dobhatnak (igény szerint meg is ír egy alapértelmezés szerinti hibakezelő rutint). Ha nem egyedi, hanem dobozos szoftvert készítenek, akkor a Fault Simulator nem elengedhetetlen része ugyan a szoftverfejlesztésnek, mégis nagyon hasznos megoldás lehet, mert a dobozos szoftvereknek hibabűrtöbbségnek kell lenniük (a szélesebb és sokszínűbb felhasználói esetek miatt), mint az egyedi fejlesztéseknek. A Fault Simulatornak 1125 euró az ára. ▶

PLUSZINFO
computerworld.hu/linkek

WORLD'S LEADING ICT PROCUREMENT PLATFORM

New Technology Frontier



**COMPUTEX
TAIPEI**

June 5 - 9, 2007

www.ComputexTaipei.com.tw

**Asia's Top IT Extravaganza
is even BIGGER and BETTER!!**

Taiwan's leading position in computers will shine as COMPUTEX TAIPEI 2008 takes to the stage from 6/3 to 6/7. For 27 years this event has been growing with the industry and now ranks among the two largest in the world. This five-day event, a mecca for global sourcing and networking, is expected to draw more than 30,000 global buyers who will join 100,000+ local visitors to plug into the broadest range of IT products and components.



**TWTC Nangang
Exhibition Hall**

Asia's Newest
Trade Show Venue of Excellence
Opens in 2008.

coming soon!



Organizers:

**Taiwan External Trade
Development Council (TAITRA)**
<http://www.taiwantrade.com.tw>
E-mail: computex@taitra.org.tw



**Taipei Computer
Association (TCA)**
<http://www.computex.biz>
E-mail: info@computex.com.tw



Sponsor:

**Taipei World
Trade Center**

Venue:

**Taipei World Trade Center
Exhibition Halls 1, 2, 3
Taipei International
Convention Center (Hall 4)**

TECHNOLÓGIA

FÉNYALAPÚ INFORMÁCIÓK

És megáll a fény

A fényalapú „számítógépek kora” valamiért még mindig csak előttünk van, mindegy, mennyi idő telt el a legutóbbi előrejelzés óta. Még sok kérdés maradt nyitva, s azokra folyamatosan, de csak lassan alakulnak ki a megfelelő válaszok. [Horváth Ádám]

A foton (fény) alapú számítógépek világosan a sebességükkel főzhetik le a hagyományos, ma is használt, elektronalapú gépeket. A mai gépekben meglevő fogyatékoságokat nem sikerül elektronikai módszerekkel kijavítani, hiába gyorsul tehát ez vagy az a periféria, a köztünk létrehozható kapcsolat nem gyorsul ugyanilyen arányban. A legjellegzetesebb mai probléma a memóriák sávszélessége. Hiába vetnek be a fejlesztők mindenféle fogást, a processzorok (ha grafikus processzorok, ha általános CPU-k) túl sokat várnak a memóriára, vagyis az abban tárolt adatokra, illetve az adatok visszairására.

Korábban azt jósolták, hogy a processzorok hamar elérnek majd az elméleti sebességhatárt, nem is lesz tehát olyan nagy baj, ha a memóriák nem gyorsulnak. Csakhogy a technológia, a platformváltás és a magok számának növekedése folytán a CPU-k sebessége lineárisan nő, a memóriaelérés sebessége meg csak kullog utána. Ez azzal is együtt jár, hogy a mai processzorgyártóknak hamarosan más miatt fog fájni a fejük: itt a szinte korlátlanul gyors CPU, de hogyan lehetne nekik elegendő munkát adni? Ebben sokak szerint csak a fényalapú számítógépek hozhatnak megoldást, mert az elektronikai sávszélességek lassan tényleg a lehető legnagyobbra növekednek a gépekben.

Jött, megállt, továbbment

Az elektronokon alapuló rendszereknek roppan előnyük vannak a fényre támaszkodókhöz képest. Az egyik az, hogy az elektronokat könnyű „csapdába” ejteni: két párhuzamos vezetőképes felületen (kondenzátor) minden további nélkül elidőznek az elektronok, emberi léptékekkel számítva is hosszú ideig. Vagyis ma már nem nehéz feladat rövid, sőt hosszú időn át is tárolni őket.

A fotonokkal nem ilyen egyszerű a helyzet. Mivel főképpen hullámtulajdonságúak (és persze részben részecske-tulajdonságúak is vannak), másképpen viselkednek, mint az elektronok. Nincs például pozitív és negatív „részecske”, nem vonzzák egymást, és nem is lépnek köl-

csonthatásba egymással. A fotonokat tárolni és vezérelni tehát jóval nehezebb, mint az elektronokat.

A vezérlésre már sokféle prototípus készült, s azok mind a tranzisztorok fény-megfelelőjének foghatók fel: az áthaladó fényt vagy erősítik vagy elzárják. Persze még nem termékek, de legalább látszik már az alagút vége: fényalapú tranzisztorokat nagyon apró méretben (a mostani elektronalapú tranzisztoroknál is kisebbben) lehet majd gyártani.

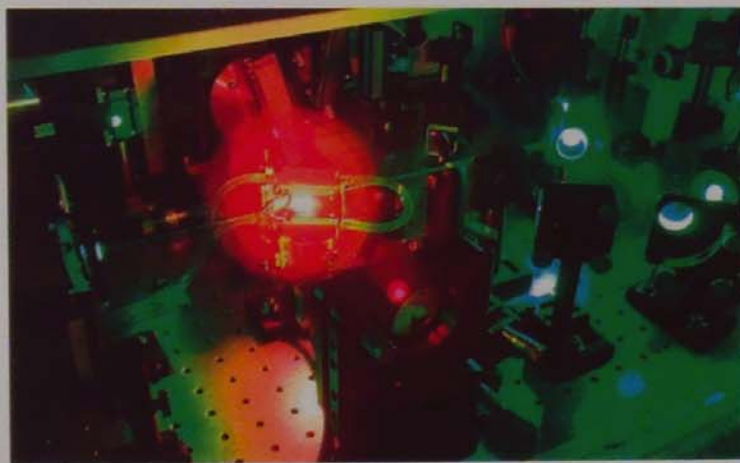
Atomba zárva

A másik megoldandó nagy feladat a tárolás. Már jó néhány éve ismeretes az a módszer, amellyel a fényt néhányszor

dod fokkal az abszolút nulla felett, vagyis majdnem -273,15 Celsius-fokon tartották őket. Ilyen hőmérsékleten megszűnik az atomok termikus mozgása: egyetlen nyugodt, mozdulatlan rendszerbe állnak össze.

Gyakorlatilag csak mágnesesen lebetegtetett atomokat lehet ilyen hőmérsékletre hűteni, ezek az atomok ugyanis semmihez sem érhetnek hozzá, mert nyomban felmelegednének. Ennek az a következménye, hogy alig néhány atomról van csak szó, s azok összmérete ezredmilli-méterben mérhető. Nem nagy méret, de mérni tökéletesen lehet vele. A fény ilyen közegben már eleve lassan halad, vagyis egyszerű eszközökkel is jól mérhető sebességre lassul. A kutatók szerint ezzel a fénynek egy újabb, ember által is megtapasztalható tulajdonsága lesz: „szinte meg lehet fogni”.

A fogás ezek után jön: a kutatók két lézernyaláb használnak, két, a nátrium-gőzlámpákból ismert sárgás-narancsos fényvel világító nyalábot; az egyik a vezérlő, a másik a vezérelt sugár. Ha a két fénynyaláb szöge megfelelő, akkor a fény tovább lassul, és ha kikapcsolják a vezérlő nyalábot, akkor a fény atomokba zárva „reked”.



tíz kilométer/órás sebességre lehet lassítani, de ez még nem elegendő. Úgy tűnik azonban, hogy a Harvard Egyetemen ráleltek egy lehetséges megoldásra. *Lene Hau* és kutatócsoportja teljesen megállította a fényt, majd újra elindította. Ez sokaknak különösen hathat, hiszen *Einstein* elmélete szerint a fény sebessége állandó (299 792 458 méter/másodperc) –, de csak vákuumban! Különböző anyagokban ettől eltérő (lassúbb) is lehet. Bár ez a tény nem sérti *Einstein* elméletét, *Einstein*et valószínűleg igencsak meglepné ez a felfedezés.

A kísérletben nátriumatomokat használtak teljes vákuumban, s egy milliár-

De hogyan is működik ez? A beérkező fénynyaláb átadja energiáját az atomoknak, azok magasabb energiaszintre kerülnek, majd kisugározzák a kapott energiát. Ha a második nyaláb ki van kapcsolva, akkor az atomok nem sugározhatják ki a fényt (energiát), vagyis az az atomokba rögződve megáll. Ha a kutatók visszakapcsolták a vezérlő sugarat, akkor a fény kiszabadult az atomokból, és újraindult, majd a közegből kilépve ismét teljes sebességgel és intenzitással folytatja útját.

A „parkolási idő” különlegesen hosszú volt: körülbelül egy ezredmásodperc. Nem, nem félreértés, ez ato-

mi viszonyok között tényleg hosszú idő! Csak példaképpen: a hidrogén-atom sajátfrekvenciája 1 420 405 752 hertz (10^9), azaz másodpercenként csaknem másfél milliárdszor rezdül, vagyis nagyjából egymilliárdod másodpercenként. A fény frekvenciája pedig ehhez képest még öt nagyságrenddel nagyobb (10^{11} hertz), a nyalábot tehát a fény saját üteménél tizenegy nagyságrenddel hosszabb időre sikerült megállítani!

Információmennyiség

A fényben összehasonlíthatatlanul több adat tárolható annál, amennyit bármely egyéb eddig elérni sikerült. Ma a fényt ugyanis az elektronok és a logikai áramkörök mintájára egyesek és nullák reprezentálására használják, s ez nem rossz, mert így is nagy sávszélességek érhetőek el, de ez még csak a kezdet. A fénynek ugyanis van egy szembevetendő és jól mérhető tulajdonsága is, a frekvenciája (azt színnek mondjuk a hétköznapiakban). Ha az információkódoláshoz a fény frekvenciáját és fázisát is felhasználhatjuk, akkor eddig elképzelhetetlen adatsűrűséget érhetünk el (elvileg korlátlan). De ha maradunk az egyszerű eszközökkel is jól mérhető, diszkrét értékeknel, akkor a fénynyaláb egyetlen „apró” darabja (néhány ezer nanométernyi, vagyis néhány teljes hullám) is több milliárd bitnyi, vagyis több gigabájt információt juttathatna célba. A következő példa a fény frekvenciájára támaszkodik, de ehhez hozzá kell tennünk, hogy jöjjön a frekvencia mérése már megoldott feladat, a tetszőleges frekvencia (avagy szín) előállítására még nem, egyelőre tehát csak fázisállításal lehet tényleges eredményekre jutni.

Ha a látható spektrumot 1 milliárd részre (színre) bontjuk, vagyis egy-egy szín nagyjából 30 bitnek felel meg ($2^{30} = 1\,073\,741\,824$), akkor 375 000 hertzenként kellene különbséget tenni a frekvenciák (színek) között. Ma 15–17 számjegy pontossággal lehet fényfrekvenciát megállapítani, ez tehát nem különösebben nehéz feladat.

Ha tehát az egyszerű mérés kedvéért egy 5000 nanométeres (1 nanométer = 10^{-9} méter), vagyis nagyjából száz hullámnyi fénydarabot szolgáltatunk mintának (a látható fény hullámhossza 400 nanométer és 800 nanométer közé esik), és ez 30 bitnek felel meg, akkor egy gigabájt (1333 méternyi fény) küldése alig $4,4 \cdot 10^{-6}$ másodpercig tartana, vagyis egy másodperc alatt 224 844 gigabájt adatot lehetne átadni. Bár ez a mostani technológiákkal még kivihetetlen, érezhető, hogy a fényalapú információfeldolgozás sok nehézséget megoldana... 

TECHNOLÓGIA

A „100 DOLLÁROS LAPTOP” ÉS KONKURENSE

Tanulni, tanulni, tanulni!

A sokat támadott és létjogosultságában megkérdőjelezett „100 dolláros laptop” projektnek már konkurens is van. A Brazil Oktatási Minisztérium az Intel Classmate PC-jét teszteli. Bemutatjuk a két gép közti eltéréseket.

[írta: Samu József]

Ismét tett egy lépést előre az Intel World Ahead programja – átadta Classmate PC (Osztálytárs PC) noteszgépének első példányát Luiz Inácio Lula da Silvának, Brazília elnökének. Ez egy volt abból a harminc prototípusból, amelyet a brazil Oktatási Minisztérium kapott műszaki értékelésre. Az Intel azt tervezi, hogy a jövő hónapban további 800 darabban látja el a minisztériumot, hogy éles körülmények között, vagyis az iskolákban próbálhassák ki őket a nebulók.

Az ötödikétől a tizedikes korosztályig szánt Classmate PC olcsó, zord körülményeknek is ellenálló, robusztus noteszgép. Az Intel „mobil tanulási asszisztensnek” mondja, és a fejlődő országok oktatási rendszereihez tervezték. A mobil x86-os processzorral felszerelt gép Windowst vagy Linuxot futtathat, és igen sokféle hétköznapi PC-s programmal kompatibilis. Braziliában az Intel Classmate PC-je az OLPC projekt (One Laptop Per Child – gyermekként egy noteszgép) XO noteszgépével versenyez; erről a „százdolláros noteszgép” néven elhíresült gépet már a *Computerworldben* és weboldalunkon is bemutattuk. Persze az XO-t is teszteli és értékeli a felelős brazil minisztérium. Bár a két gép ugyanazt a csoportot és feladatot veszi célba – olcsó mobil számítástechnikai eszközzel ellátni a diákokat – két teljesen más kérdéssről van szó.

Az OLPC XO-ja

Az XO – az ára a sok szolgáltatás beépítése után végül 140 dollár lett – az AMD Geode processzorára épül. 128 megabájt memóriája van, és 512 megabájt NAND flash-memóriát használ háttértárként – a sérülékeny és a kemény bánásmódot rosszul viselő merevlemez helyett. Hosszú élettartamú nikkkel-metálhidrid akkumulátorával egy töltésre 6 és 20 óra közötti időtartamig használható aszerint, hogy milyen szolgáltatásait használjuk. Ha nincs más áramforrás, akkor egy beépített eszköz révén – olyasvalamit

képzelnünk el kicsiben, mint a robbanómotoros fűnyíró berántószinórja – a felhasználó a maga izomerejével töltheti fel az akkut. Az XO egyedi, hét és fél hüvelykes, kettős üzemmódú LCD-kijelzője monokróm üzemmódban 1200x900 képpontos felbontást ad, szí-

szíthet, zenét komponálhat, a beépített fényképezőgép segítségével fotózhat, majd az így létrehozott anyagot a hálózaton át megoszthatja másokkal. A Sugarban benne van az Abiword szövegszerkesztő is; ez az alkalmazás sokféle dokumentumformátumot ismer

A sokat támadott

„100 dolláros laptop” projekt már konkurenst is kapott: az Intel beszállt a versenybe.

nes módban 800x600 képpontos. Az XO noteszgép a szintén egyedi, önszerveződő hálózaton (mesh network) ad hálózati hozzáférést, a maga vezeték nélküli hálózati csatolóján át. Beépített – és mikrofonos – kamerája 30 „kockát” rögzít másodpercenként, 640x480 képpontos felbontásban. Beviteli eszközei teljesen egyéniek. ZX Spectrum stílusú gumimembrános billentyűzetét tapipad egészíti ki, s arra a géphez kapott „tollal” írhatnak is a diákok. A megjelenítőt két oldalról a játékkonzolokról ismerős kezelőszerkezetek, egy „iránygomb” és négy nyomógomb övezi.

Az XO-t nyílt forráskódú Linux operációs rendszer futtatására tervezték; a Sugar – cukor – nevű környezetet Python programnyelvben fejlesztették. A rendszerben benne van a Mozilla Firefox böngésző és egy csevegőprogram, és olyan multimédiás alkalmazások, amelyekkel a felhasználó rajzot ké-

– a Microsoft Word formátumát és az OpenOffice.org Writer formátumát.

Az Intel Classmate PC-je

Az Osztálytárs PC-ben az Intel egy különleges, 900 megahertzes ULV (Ultra-Low Voltage – ultrakicsi feszültségű) mobilprocesszora működik, másodlagos gyorsítótár nincs is benne. 256 megabájt DDR-II

memóriája van, és háttértárként ez is NAND flash-memóriát használ – de abból mindjárt 1 gigabájt nyit. Hét-hüvelykes színes LCD-kijelzőjének 800x480 képpontos a felbontása. Hattüvelykes akkujának egy feltöltésével körülbelül négy órán át használható. A Classmate PC-be vezeték Ethernet és Wi-Fi „g” (802.11 b/g) hálózati csatló is került.

Beviteli eszközei között a hagyományos billentyűzet és tapipad mellett van egy külön beszerezhető vezeték nélküli toll is. Az alapszintű multimédiás funkciókról a beépített hangszórók és a mikrofon gondoskodik. Bár az Intel abban bízott, hogy a Classmate PC-t 200 dollár körüli áron adhatja, a piacra kerülésekor várhatóan 250 és 400 dollár között lesz az ára.

A Classmate Windows és Linux operációs rendszert is futtathat, működni fog tehát rajta a legtöbb kereskedelmi forgalomban kapható és nyílt alkalmazás. A fejlesztők egy „osztálytermi szoftvert” is belefoglaltak a rendszerbe: azzal a tanár „prezentációkat mutathat be, az interneten ellenőrzött tartalmat jeleníthet meg a tanulóknak. És személyesen foglalkozhat minden tanulóval, tesztet adhat nekik”. Sőt a gép még az ellenőrzőt is pótolja!

Előnyök és...

Az XO-nak és a Classmate PC-nek is vannak figyelemre méltó erőnyei. Az XO inkább az elmaradottabb térségben lakó diákokat veszi célba a maga beépített „izomtöltőjével”, a Classmate PC meg az erősebb processzorral és nagyobb memóriával módosítatlan Linux vagy Windows XP, illetve szintén hétköznapi alkalmazások futtatására jó. Mi ennek több hasznát látjuk, mert a tanulóknak belépőt ad az egész világon használt számítógépes környezetekbe. Másfelől az OLPC XO-ja olcsóbb, több szolgáltatást ad és hosszabban működtethető az akkumulátorral, de egyedi, semmi másra nem hasonlító operációs rendszere miatt a tanulók az XO-val „csak” egy, a tanulást segítő berendezést kapnak, s az amolyan mellékszolgáltatásként nem ad nekik jártasságot az általánosan használt operációs rendszerek és szoftverek használatában. ▶

Az Intel Classmate PC-je. Drágább, de közelebb áll az „igazi” PC-hez



Fel munkára, dallal! (Vagy csiripeléssel?)

Sokáig küzdöttem ellene, de hiába. A csapból is a Twitter folyik egy ideje, úgyhogy muszáj írnom róla. [Nemes dz. Dániel]

Közhely, de az utóbbi években egyre több időnket viszi el online életünk. A szüntelen instant messaging, leveleink ellenőrzése (indokolatlanul gyakran), különböző social networking oldalak olvasása, blogunk frissítése, statisztikáink olvasgatása, más blogok átböngészése: vajon mit írnak rólunk? És most itt van az újabb időrabló: a Twitter.

Azok kedvéért, akiket nem ér el a Twitter-láz (biztos nincsenek sokan), gyorsan elmondom, miről is van szó. A Twitter egy újabb social-network szolgáltatás, mellyel a felhasználó 140 karakterben válaszolhat arra az égető kérdésre, hogy „Mit csinálsz éppen most?”. Válaszát láthatja akár az egész

New York Times és más médiumok is.

Hogy miért ilyen sikeres? Egyrészt nem igényel túl nagy szellemi erőfeszítést. Azok a bloggerek, akik eddig is azért blogoltak, hogy megírják: ők ma bizony körözöttes kenyeret reggeliztek, és még a busz is pont elment az orruk előtt, nyilván vonzónak találják a gondolatot, hogy érdektelen postjaikat egész biztosan több ezren fogják olvasni világszerte. Nincs túl intím/földhözragadt/érdektelen közlés, a Twitterre bármi kimehet, és ki is megy.

A profi bloggerek közül is sokan ráhaptak a Twitterre, elég Robert Scoble, Steve Rubel, vagy Frank Grubert hozni példának. Ők amúgy is majd' egész nap körmölnék, itt egy újabb lehetőség, hogy kicsit más formában tegyék ugyanazt.

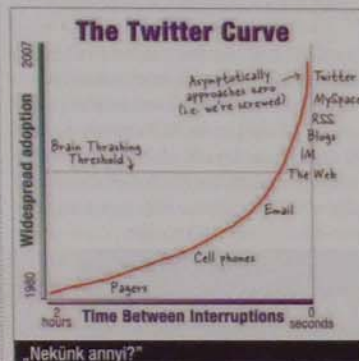
A körözöttes kenyér persze itt is előjön.

„Ha egy ember életéből csak a nagy, mérföldkönek számító eseményeket ismernék, akkor nem ismernék igazán.” – indokolja a Websztán a Twitter hasznosságát. Ez igaz, de vajon hány embert lehet/érdemes ismerni igazán? Érdemes követni Steve Rubel minden napjait? Megismerhetjük Robert Scoble-t az önmaga által írt, Twitteren zajló reality show-ból? Én nem hiszem.

A publikálásnak nincs díja, nincs megszabva, hogy milyen gyakran írhatja meg az ember, mit csinál éppen, annyit „tweet”-et (csipogást, csiripelést) ír valaki, amennyit ujjai bírnak. Ahogy Nicholas Carr írja: a legregebbi szöveges üzenet, a távíró használata előtt megkérdezték maguktól az emberek: vajon megéri? A Twitter azt mondja: minden megéri! Más kérdés persze – hívja fel a figyelmet Carr –, hogy aki mobiltelefonján keresztül használja a Twittert, annak bizony jobb lesz valamilyen „adott díjért bármennyit írhat” csomagra váltania. Az SMS-ből egyszerre tömegmédium lett.

Matthew Miller meglátása is érdekes: elmeséli, hogy úgy 9 hónapon keresztül arra használta a szolgáltatást, hogy megbeszélje barátaival: kinek mikor és hol lenne alkalmas egy találkozó, majd az utóbbi hónapban megdöbbenve figyelte a Twitter mini-blogokká alakulását. Felvetése szerint annak (is) köszönhető a hirtelen fellendülés, hogy „végre” az Egyesült Államokban is találtak egy alkalmazást a mobiltelefon-felhasználók, mellyel ki tudják használni készülékük szöveges üzenetküldési képességét. Írásában az M:Metrics egy tavalyi, egész világra kiterjedő felmérésére is felhívja a figyelmünket, amelynek

eredménye elég meglepő volt: az európaiak mobiltelefonos adatforgalmának 70-85 százalékát teszik ki a szöveges üzenetek, míg ez az Egyesült Államokban csupán 36 százalék! Miller elmélete szerint az emberek végre alkalmas



kaptak arra, hogy szöveges üzeneteket küldjenek, ráadásul több ezer, tízezer új „barátjuknak”.

Zseniális postot írt a témáról Kathy Sierra, a Creating Passionate Users blog egyik írója. (A blogot egyébként is ajánlom mindenki szíves figyelmébe, rendkívül hasznos olvasmány. Nekem talán az a felvetése tetszett legjobban, hogy a „Mit csinálsz éppen most?” kérdésre csak egyetlen valódi válasz létezik, amiről Michael Ende *Végtelen Történetének* Vándorló Hegy Öregje jut eszembe: „Éppen begépelem a Twitterbe, hogy mit csinálok éppen most, vagyis azt, hogy éppen begépelem a Twitterbe...” és így tovább. Rekurzió:lásd → rekurzió. De ez nem egészen tartozik ide.)

Sierra leírja azt, amit én is gyakran érzek: a Web 2.0-val párhuzamosan nem kaptunk Agy 2.0-t, és egyszerűen nem tudunk lépést tartani a technológiával. Nem töltünk annyi időt olvasással, a hobbijainkkal vagy épp a saját családunkkal, barátainkkal, mint kéne. És ez még csak az egyik fele a problémának, hiszen a folyamatos feladatváltás nem teszi lehetővé, hogy koncentráljunk, hogy igazán odafigyeljünk, elméljünk valamiben.

Ahogy Joel Spolsky a Joel on Software blogon meg is fogalmazza: a kreatív munkához elmélyülés kell. Írók, programozók, kutatók (még a harcművészettel foglalkozók is) mind ismerik az érzést, mikor megszűnik a külvilág, és csak a feladat, a probléma létezik. Nehéz elérni ezt az állapotot, annál könnyebb viszont kizuhanni belőle.

Minél többször szakítjuk meg a munkát telefonokkal, e-mailek ellenőrzésével, instant messaginggel, annál gyakrabban zökkenünk ki a koncentrációból, annál nehezebb lesz elvégezni feladatainkat. Egy szellemes ábrát is rajzolt Sierra, melyet – engedélyével – közreadunk. Twitter-görbéje azt ábrázolja, hogy a technológia fejlődésével milyen gyakran kellett, illetve kell félbeszakítanunk munkánkat. Szerinte a Twitterrel a görbe aszimptotikusan közelít a nullához, ennek következményét (we're screwed – ezt ha lefordítanám sem engedné leközölni az olvasószervezőm, így nem is tesztem) fel is tüntette. Érdemes elgondolkozni.

Az üzenetellenőrzési függőségnek egyébként tudományos magyarázata van. A Clickermagic blog kutyakiképzésen keresztül magyarázza meg a folyamatot: időszakosan változó megerősítésnek hívják az idomításnál. Idomárok és kutatók szerint is sokkal jobban rögzül egy adott viselkedési forma, ha nem tudja a kutya előre, kap-e a sikeres teljesítéért jutalmat vagy sem. Ugyanígy működik az ember is: nem tudhatjuk előre, jött-e új levelünk, kaptunk-e új felkérést valamelyik social-network hálózatunkban, „csiripeltek-e” nekünk barátaink a Twitteren, ezért ellenőrzik sokan egyre görcsösebben és gyakrabban ezeket. És hogy örömhírral zárjam a Blogfigyelőt: számukra is létezik már 12 lépéses program. ▶



**NÉVJEGY
Bloggerek**

Nicholas Carr: szakíró, korábban a Harvard Business Review munkatársa, a Rough Type blog írója (www.roughlytype.com/)

Matthew Miller: mobil eszközök szakértője, a Master Visually Windows Mobile társszerzője, a Nokia Nseries Blogger program tagja, a Geek.com írója és szerkesztője, a ZDnet „Mobile Gadgeter” blogjának írója (<http://blogs.zdnet.com/mobile-gadgeteer/>)

Kathy Sierra: játékfejlesztő volt a Virginnél, az Amblinnél és az MGM-nél, társszerzője a Head First sorozatnak, a javaranch.com alapítója. Az emberi és a mesterséges intelligencia kutatója, a Creating Passionate Users blog egyik írója (<http://headrush.typepad.com/>)

Joel Spolsky: szoftverfejlesztő, a Fog Creek Software vezetője, a Fog Bugz és a Fog Creek Copilot alkalmazások egyik fejlesztője (www.joelonsoftware.com/)



„Megint láttam a macskát! [1 minutes ago]”

közösség is, vagy csak a kiválasztottak, barátok. Majd újra megválaszolhatjuk, és újra és újra és újra.

A Twitter az Odeo csapat gyermeke, tavaly márciusban indult be, de csak az utóbbi hetekben vált hihetetlenül népszerűvé ez a fajta „mikro-blogolás”, többek között Robert Scoble-nak köszönhetően. Működik mobiltelefonon, instant messaging rendszereken keresztül, és persze van hagyományos webes elérési is. A Twitterben így folyamatosan követhetjük, mit csinálnak az általunk kedvelt/érdekesnek tartott emberek. Ha akarjuk. Aki él és mozog, mindenki írt már a Twitterről, sok neves blogger nyilvánította magát twitterfüggőnek, postolnak még a BBC News, a

2007.04.11.

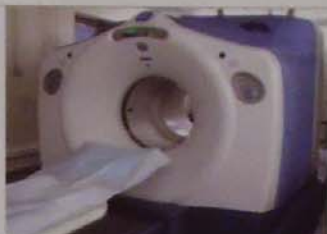
IPARÁGI ERP

Melléklet

A Computerworld ERP-melléklet megjelenését hirdetőink támogatták.

Elkészítésében közreműködtek: Kis Endre szerkesztő, Egged Zsóka olvasószerkesztő, Helmann Attila tördelészerkesztő.

Felelős kiadó: Bíró István, az IDG Magyarország Lapkiadó Kft. ügyvezetője.



Kihelyezett vállalatirányítás

A TCS projektjeiben fontos szerephez jut az iparági tapasztalat. A szolgáltatásokat igénybe vevő szervezetek ezáltal a speciális elvárásaikhoz jobban illeszkedő rendszert kapnak, a bevezetés ugyanakkor rövidebb átfutású lesz, ami segít a költségek csökkenésében.

36. oldal ►



Összeállította:
**KIS
ENDRE**

Izgalmas folyamatok

Az IDC legfrissebb ERP-piaci felmérése szerint Nyugat-Európában az integrált vállalatirányítási rendszerek legnagyobb felhasználója a gyártóipar – ezen belül elsősorban az egyedi megrendelés alapján készülő, kis sorozatú gyártás területe –, valamint a kis- és nagykereskedelem. A pénzügyi szolgáltatások és a távközlés hagyományosan IT-intenzív iparágnak számító területe együttesen is csak feleakkora piac, mint a gyártóipar, és a közzsféráról ugyanez mondható el.



kiéleződésével egyes nyugat-európai országok – például Franciaország és Nagy-Britannia – ERP-piacán megkezdődött a szállítók erőviszonyainak átrendeződése, mivel a távközlés, a kormányzati szektor, a pénzügyi és a professzionális szolgáltatások, valamint a kis- és nagykereskedelem vertikumában az Oracle és a Sage egyre komolyabb kihívóként van jelen.

– A PeopleSoft felvásárlásával az Oracle legfontosabb célpiacain tudott előrelépni, míg az európai kis- és középvállalati szegmensben belül domináns szállítónak számító Sage a legtöbb iparágban javította pozícióját – mondta *Bo Lykkegaard*, az IDC nyugat-európai ERP-piacutatósi programjának vezetője. – Az IDC

további iparági koncentrációra számít az ERP-alkalmazások piacán, amelyet elsősorban a felvásárlások fognak jellemezni. Az SSA Global, a Geac és a Systems Union nemrégiben történt felvásárlásával az Infor a gyártóipari és a nagykereskedelmi szektorban óriásit léphet előre.

Beszállítók versengése

Magyarországon – a vertikumok költsége alapján – körülbelül 30 százalékra tehető a gyártóipar részesedése az ERP-alkalmazások piacán, beleértve a diszkrét gyártó és feldolgozóipari cégeket is – mondta *Marosvári Gábor*, az IDC Hungary vezető elemzője. – Ezzel hazánkban is ennek az iparágnak a szereplői számítanak a legnagyobb ERP-felhasz-

nálónak. Őket a közműszolgáltatók követik, harmadik-negyedik helyre a kis- és nagykereskedőket sorolhatjuk. Végül az üzleti szolgáltatások (különböző tanácsadó cégek, könyvelő- és ügyvédi irodák stb.) tartoznak még az ERP-piac öt legnagyobb szegmense közé.

Az utóbbi pár évben a nagyvállalati ERP-piac telítődésével a szállítók látómezejébe a kis- és középvállalatok is bekerültek, és Magyarországon a gyártó cégek túlnyomó többsége ebbe a kategóriába tartozik – ez szerencsés egymásra találást hozott a hazai piacon is. Az ERP-rendszerek bevezetésének a magyar gyártó cégek körében további lendületet adott az a körülmény, hogy ezek a vállalatok gyakran nagy multinacionális cégek beszállítóiként tevékenykednek.

– Ezek a nemzetközi gyártó és disztribútor cégek ma már elvárják beszállítóiktól, hogy az általuk használt üzleti alkalmazásokhoz, a náluk érvényben levő szabványokhoz illeszkedő vállalatirányítási környezetet alakítsanak ki – hangsúlyozta *Marosvári Gábor*. – Ugyanakkor a hazai gyártó cégek is mindinkább felismerik, hogy egy korszerű ERP-rendszer bevezetése áttekinthetőbbé és nagyobb mértékben automatizálhatóvá teszi folyamataikat, amely pontosabb és költséghatékonyabb működést eredményez, tehát növeli versenyképességüket.

A hazai kis- és középvállalatok körében valamennyi iparágon belül növelte az ERP-bevezetések számát az általános, dobozos megoldások megjelenése és a licenctájak csök-

Felvásárlási láz

A kutatás szerint az ERP-alkalmazások piacát egészében uraló SAP valamennyi iparágban megőrizte vezető helyét. Az IDC azonban arra is felhívja a figyelmet, hogy a verseny

kenése, továbbá a Microsoft pár évvel ezelőtti belépése az integrált vállalatirányítási rendszerek piacára. A redmondi szoftvercég a felhasználóbarát alkalmazások fejlesztése terén felhalmozott tapasztalatával, a különböző alkalmazásai között megvalósított integrációból származó előnyökkel, kiterjedt partner- és ügyfélkörrel, és ennek megfelelő méretű marketingtevékenységével ugyancsak felpezsdítette ezt a piacot.

Míndez oda vezetett, hogy a gyártóipar ERP-piacára a nagyvállalati ERP-megoldásokat is szállító óriások – az SAP, az Oracle és a Microsoft – is beléptek az olyan közép- és nagyvállalati szállítók mellé, mint az Exact, az Epicor vagy a Megatrend.

Évi tízszázalékos bővülés

Ennek megfelelően a magyarországi ERP-piacon egy erős konszolidációs folyamat zajlik, és a saját ügyviteli, vállalatirányítási rendszerüket fejlesztő, helyi szoftvercégek mozgásteret mindinkább csökken.

– Ilyen körülmények között két út kínálkozik számukra, amelyen versenyképességüket hosszabb távon is megőrizhetik – mondta Marosvári Gábor. – Az egyik lehetőség, hogy a magyar szoftvercég valamely multinacionális szállító egyikével partneri megállapodást köt, és kínálatába felveszi annak kkv-piacra szánt ERP-rendszerét. Ezáltal mentesül a nagy erőforrásokat feltételező termékfejlesztés alól, szakértelmét és a helyi piacon, a különböző iparágakban felhalmozott tapasztalatát viszont továbbra is kamatoztathatja a bevezetések során. A másik lehetőséget azok a résziparok kínálják,

amelyek különleges, csak rájuk jellemző folyamatokkal és elvárásokkal rendelkeznek, kis méretűnél fogva azonban nem jelennek meg a nagy szállítók radarképernyőjén.

A továbblépés említett két irány mellett a hazai szoftvercégek számára szintén üzleti lehetőséget kínál a szomszédos országok ERP-piacára, kkv-felhasználótáborra.

– A következő öt évben az informatikai piac egészének növekedését meghaladó méretű, évi átlagosan 10 százalékkal bővülő ERP-piacra számítunk Magyarországon – mondta Marosvári Gábor. – A legfrissebb adataink szerint az ERP-alkalmazások licencladásiából és a hozzájuk fűződő karbantartás értékesítéséből származó bevételek 2005-ben 60 millió dollárt tettek ki a hazai piacon (a 2006-os évről szóló jelentés most készül – a szerk.), ami az azt megelőző évhez képest 15 százalékos növekedés volt.

Ebben az időszakban az IDC Hungary vezető elemzője szerint az életbe lépett megszorító intézkedések miatt az idei év lesz a mélypont a magyar informatikai piac egészét tekintve, és ez alól a vállalati alkalmazások piaca sem lesz kivétel. Az európai uniós strukturális alapokból társfinanszírozott informatikai projektek, ezen belül az ERP-bevezetések első hulláma gyakorlatilag kifutott. Az EU következő költségvetési ciklusában hozzáférhetővé váló támogatások csak az év vége felé kezdik majd érezettni kedvező hatásukat. Így 2008-tól a Gazdaság-



fejlesztési Operatív Program (GOP) adta lehetőségeket kihasználó ERP-bevezetések újabb hulláma várható.

Ha a tervezett egészségügyi és közigazgatási reform az elkövetkező években a megvalósulás szakaszába lép, akkor ez a két vertikum – a további üzleti potenciált jelentő professzionális szolgáltató cégek mellett – nagyobb lendületet adhat a hazai ERP-piac növekedésének.

Mellékletünkben magyar szoftverfejlesztő cégek, multinacionális szállítók és hazai partnereik példái között mutatjuk be azokat a fejlesztéseket és szolgáltatásokat, amelyekkel a különböző iparágakban a vállalatirányítás terén jelentkező igényeket igyekeznek lefedni.



Marosvári Gábor
vezető elemző,
IDC Hungary

Magyar ERP-programok külföldön

Az első ERP-programok 1987-ben, az átfatörvény kihirdetésekor jelentek meg Magyarországon. Az ezt követő 15 évben a hazánkba érkező külföldi befektetők elvárásai határozták meg az ERP-rendszerek fejlődését; támogatni kellett ugyanis az idegen nyelven történő kommunikációt és adatokat kellett szolgáltatni az anyacég controlling rendszerére felé.

Az ezredforduló után megfordult a tendencia. Több ezer magyar vállalkozás keresett partnereket a határon túl, Romániában például a magyar vállalkozások száma meghaladja az ötezret. Ezek a vállalkozások

azzal is biztosítani akarják befektetések sikerét, hogy ugyanazt az ERP-rendszert használják, mint itthon, így automatizálhatják a telephelyek együttműködését.

Míndez növekedési potenciált jelent a hazai szoftvercégek számára. A Multi Informatikai Kft. által fejlesztett, 1987-ben bemutatott Visual Apolló rendszer szintén átment ezeken a fejlődési szakaszokon; napjainkban négyezernél is több társaság szerepel a referencialistáján. A magyar cégek mellett számos külföldi befektető (például az ÖMV, a Renault Hungária, a Time/System) választotta ezt a vállalatirányítási rendszert. Az öt nyelvi változatban elérhető Visual Apolló algoritmusát tervezői rugalmassá tették, működését ma félezerrel is több paraméter határozza meg. A számla és egyéb bizonylatok tartalmi előírásai országonként változnak, amelyek szintén beépültek a rendszerbe.

A magyar cégek internetes kapcsolaton keresztül beléphetnek külföldi leányvállalataik telephelyi Apolló rendszerébe, így bármikor ellenőrizhetik eredményét. A hibák kiküszöbölése, a hatékonyság növelése érdekében a Multi Informatikai Kft. automatizálta az anyacég és a leányvállalatok közötti adatfolyamatokat. A rendszerrel a könyvelési adatokból konszolidált mérleg készíthető.

Regionális szolgáltatások

Az LLP Csoport vezető üzleti és pénzügyi megoldásokat képvisel a kelet-közép-európai régióban, ahol többek között az Infor FMS Sun-Systems üzleti és pénzügyi megoldásokat



dás, a Microsoft Dynamics NAV és AX vállalatirányítási rendszerek, a time@work és eXpense idő- és költségnyilvántartó szoftver, a Pivotal CRM, valamint az MIS üzletiintelligencia-megoldás bevezetését és támogatását végzi.

Világszinten az LLP Csoport eddig hétszáznál több projektet hajtott végre több mint 50 országban, ügyfélköre az üzleti élet különböző területein tevékenykedő cégekből kerül ki, így a petrokémiai ipartól kezdve a szállodák, a gyógyszergyárak, a gyorsan forgó fogyasztási cikkek gyártó és forgalmazó vállalatok keresztül a tévéársaságokig. Referenciái közé tartozik a GlaxoSmithKline, a ShellGas (LPG), a Johnson & Johnson, a Calzedonia, a KFKI Csoport, a KPMG, a Mazars Metrum és a Corinthia Grand Hotel Royal is.

Mivel az LLP Csoport régiós szinten hét országban nyújt szolgáltatásokat, elvárás, hogy a felépített vállalatirányítási rendszer összhangban legyen mind az anyavállalat igényeivel, mind a helyi előírásokkal. A multinacionális vállalatok esetében a projektdokumentáció nyelve az angol, de az ügyfeleknek előnyös, ha az igényfelmérést és az oktatást a felhasználók részére anyanyelven biztosítják.

Az LLP Csoport az ERP-rendszereken túl a CRM, üzletiintelligencia-, valamint idő- és költségnyilvántartó megoldásokat mindazoknak a szervezeteknek ajánlja, amelyek a projektekben eltöltött időt és költségeket rögzítik és számlázzák ki. A time@work és az eXpense eszközök felhasználói első sorban a professzionális szolgáltatást értékesítő cégek – például adótanácsadók, IT-szolgáltató vállalatok, mérnöki irodák, ügyvédi irodák és PR-ügynökségek – köréből kerülnek ki. Ezeknek az alkalmazásoknak a segítségével magasabb fokú kihasználtság, ezáltal nagyobb bevétel érhető el. Gyorsabbá válik a készpénzmozgás, magasabb szintű lesz az ellenőrzés, valamint jelentősen csökkenthetők az adminisztrációs költségek.

Iparági tapasztalat

A ProgEn Kft. másfél évtizedes fennállása alatt több mint 1800 ügyfélnél vezette be integrált vállalatirányítási rendszereit. Ezek a felhasználók jellemzően a kereskedelem, a szolgáltatás (elsősorban

könyvelés), kisebb részben a gyártás területén működnek. A sERP a olyan speciális megoldásokat kínál nekik, mint például a PDA-n, laptopon keresztül történő online adatcsere a területi képviselőkkel. Ennek segítségével a terítőautókkal dolgozó kereskedőcégek a központtól távol is tudnak számlázni, rendelést felvenni és ezek az adatok azonnal megjelennek a sERP a megfelelő helyén. A könyvelőcégek számára pedig a ProgEn külső alkalmazás integrációjával megoldotta a nagy tömegű beérkező számla gépi bevitelét a programba szkennelés és automatikus szövegfelismerés útján. Egy további fejlesztés a sERP aPenztergép, az ERP rendszer és a SAM4S – ER420M pénztárgép közti kommunikációt biztosító funkció kiskereskedők számára. Az 1992-ben alapított rEVOLUTION Software másfél évtizeden átívelő sikerének hátterében többek között az a specializáció áll, amelynek révén egy-egy iparág igényeinek alapos ismeretében mindig megöriz-

te versenyképességét, és többet ad az ügyfeleknek. A rEVOLUTION – amely immár második éve birtokosa a Microsoft Kiváló Business Solutions Partnere – a gyártással foglalkozó, a ruhaipari, illetve az építőipari beruházó, generálkivitelező és a holding formában működő cégek számára fejlesztett ki egyedülálló megoldásokat. Emellett a keres-

kedőcégek számára is kínál webáruházat. Megoldásai alkalmasak arra, hogy a hagyományos vállalatirányítási funkciókon túl az iparágak speciális problémáit is kezeljék. A cég az európai uniós források elérésében is segíti a Microsoft Dynamics NAV-ot bevezető vállalatokat, pályázati anyagokkal, illetve pályázatírói szakértői háttérrel. ■



Központ:
1118 Budapest, Zöld utca 7
Telefon: 481-9000 • Fax: 481-9001
E-mail: info@progen.hu
Kirendeltégek: Debrecen, Pécs, Szeged

Nagy Machinátor 2.5, sERP a és SAP Business One

integrált vállalatirányítási rendszerek, kis- és középvállalatok teljes adminisztrációjának elvégzésére.

Előnyök:

- Stabil cég, hosszú távú partnerkapcsolat
- Egyéni igényeiket is megvalósítjuk
- Folyamatos jogszabálykövetés
- Személyes konzulensi segítség
- Telefonos tanácsadó szolgálat
- Berezhető program

Modulok:

- Vevő- és exportanalitika
- Szállító- és importanalitika
- Bankanalitika
- Pénztáranalitika
- Adó
- Főkönyv
- Tárgyi eszközök
- Témaelszámolás
- Bérzámfejtés
- Likviditástervezés
- Készletek
- Rendelés-nyilvántartás
- Kiskereskedelem, számlázás
- Speciális modulok

www.progen.hu

Microsoft CERTIFIED

Microsoft Dynamics NAV
vállalatirányítási rendszer

Egyedi megoldások Microsoft alapon

- Építőipari és holding megoldás
- Likviditástervezés
- Webáruház
- Kétirányú banki kommunikáció számos hazai bankkal
- Tevékenységirányítás
- Iroda ++
Moduláris integrált ügyviteli rendszer

www.revolution.hu



Mehetne jobban és egyszerűbben

LLP – Getting IT Right

Az ügyviteli rendszerek bevezetése összetett feladat. Mi már több mint 700 alkalommal oldottuk meg sikeresen világszerte 50-nél is több országban.

- Pénzügy. Gyártás. Értékesítés. Idő- és költségnyilvántartás. Eszkögzádkódolás. CRM.
- Microsoft Dynamics AX™, Microsoft Dynamics NAV™, Infor FMS SunSystems, time@work, eXpense.

www.llpgroup.com



A jól hangolt ERP-rendszer

A HUMANSOFT Kft. Microsoft Dynamics Termékek üzletága 3 éve van jelen az ERP-piacon. Ez idő alatt stabil, megbízható tanácsadói és fejlesztői csapatot alakított ki, ügyfelei között gyártó, kereskedő, hulladékgyűjtő és -hasznosító cégek találhatók, és ez a kör napjainkra egy magánnyugdíjpénztárral is bővült. Az ügyfeleknél bevezetett Microsoft Dynamics AX vállalatirányítási rendszer az általános pénzügyi és logisztikai folyamatokon túl a szervezetek fő tevékenységéből fakadó, iparág-specifikus igényeket is teljeskörűen lefed.



A Microsoft Dynamics AX rendszere a közép- és nagyvállalati körnek szánt ERP-megoldás. A HUMANSOFT tapasztalatai szerint a vállalatok mindazt a funkcionalitást megtalálják benne, amely piaci szereplőként versenyelőnyük megtartásához és növeléséhez szükséges.

– Ügyfeleink részéről a rugalmas árképzés és a fizetési kedvezmények támogatása, a minőségi termékek gyártásához és a szolgáltatásokhoz kapcsolódó folyamatok követhetősége a rendszerben – mondta **Tóth Béla**, a HUMANSOFT ügyvezető igazgatója. – Szállítói oldalon ez az igény a kedvező beszerzési konstrukciók leképezésével, illetve az egész tevékenységet átszövő, folyamatokhoz kapcsolt és önálló pénzügyi tranzakciók nyomon követhetőségével kapcsolatos. Az optimális működés érdekében minden ügyfelünk érdekelt a jól definiált költségcsoportok és az eredményesség figyelembevételében, amit a Microsoft Dynamics AX januárban megjelent új, honosított 4.0-s verziója új információlekérdezési lehetőségeivel kiemelten támogat.

Szállítványozási modul

Az egyre összetettebbé váló áruáramlatok irányítása ma már elkép-

zelhetetlen korszerű vállalatirányítási és térinformatikai rendszerek nélkül. A HUMANSOFT ezért a tavalyi évben a Microsoft Dynamics AX környezetben kifejlesztett egy Szállítványozási megoldást, amely a komplex logisztikai szolgáltatást nyújtó vállalatok részére könnyen parameterezhető és felhasználóbarát megoldást ad.

– Ez a modul a hagyományos vállalatirányítási és adminisztrációs feladatokon kívül térinformatikai eszközökkel is támogatja a bonyolult és dinamikus változó szállítványozási és az ehhez kapcsolódó kiegészítő feladatokat, szolgáltatásokat – mondta **Pap Katalin**, a HUMANSOFT Microsoft Dynamics Termékek üz-

letágának igazgatója. – Így komplex informatikai megoldást kínál a szállítványozással, disztribúcióval foglalkozó, illetve nagyobb gépjárműparkkal rendelkező vállalkozások számára. Kezeli mind a rövid távú (jellemzően hazai), mind a hosszú távú (nemzetközi) szállítási feladatokat. Kezelve benne az átrakódásokat is tartalmazó szállítási megbízások, illetve mind a gyűjtő jellegű, mind a disztribúciós feladatok. Támogatja az egyes fuvar-eszközök maximális kihasználását,

és lehetővé teszi az egyes fuvar-eszközök útvonalának menet közbeni nyomon követését, dinamikus módosítását. A modul a modern telekommunikációs eszközök (GPS-alapú helyzetkövetés, útvonaltervezés és irányítás) adta lehetőségeket is kiaknázza a szolgáltatás lebonyolításának teljes ideje alatt. A piacon elérhető digitális térképek segítségével támogatja a szállítási feladatok végrehajtását, ezen belül az útvonaltervezést, az út közbeni várlatlan helyzetek kezelését és az elszámoltatást. Emellett a szállítási feladatokhoz kapcsolódó raktározási szolgáltatásokat is kezeli, és olyan módon illeszkedik a vállalatirányítási rendszerhez, hogy kihasználhatók legyenek a szállítványozással összefüggő pénzügyi, számviteli és kontrolling funkciók. Az általunk fejlesztett Szállítványozási modullal kiegészített Microsoft Dynamics AX rendszer a fenti szempontok figyelembevételével versenyelőnyhöz juttatja ügyfeleinket.

Üzleti intelligencia

A HUMANSOFT az általa üzembe helyezett Microsoft Dynamics AX rendszerrel együtt szállítja mindazon fejlesztéseit, amelyekkel az

ERP-rendszer még szorosabban illeszkedik a magyarországi cégek elvárásaihoz. Ilyen kiegészítés többek között a komplex pénztárkezelés, a banki interfészek kínálata, az árfajelentés, az összepontozás, a vevői árképzés, az akciókezelés, a szállítókhoz kapcsolódó alaptervezés, a cikkekhez kapcsolódó pluszfunkciók köre, a leltárkezelés, valamint a tárgyi eszközökkel összefüggő fejlesztések.

A Microsoft Dynamics AX Üzleti elemzés csomagjával megoldható az üzleti lehetőségek, trendek és problémák gyors felismerése, a hatékony döntéstámogatás, valamint ezen át a piaci igényekre való gyors reagálás. Mérhető az üzleti célok teljesülése, a főbb teljesítménymutatók valós idejű vizsgálata lehetővé teszi az azonnali beavatkozást, és kiértékelhető a vállalat összeteljesítménye a stratégiai tervhez képest.

Tervezhető költségek

A HUMANSOFT szerint rövid távon az utóbbi években megerősödött kis- és középvállalkozások adják majd a legfőbb célpiacot az ERP-rendszerek bevezetésével foglalkozó cégek számára Magyarországon.

– Az ERP-felhasználás szempontjából klasszikusan erős vertikumok, a gyártás és a kereskedelem stagnálása mellett növekedésre számítunk a logisztikai, szállítványozási, valamint hulladékgazdálkodó vállalatok körében – fogalmazott **Tóth Béla**. – Távlatban tekintve a jövőbe, a versenyszférában a beruházások növekedését az elmúlt évekhez hasonlóan elősegíthetik az európai uniós támogatásokat tartalmazó, célzott pályázati kiírások, valamint a vállalatirányítással kapcsolatos tevékenységek alkalmazásszolgáltatókhoz (ASP) való kihelyezésének bővülő lehetőségei. Utóbbi megoldás a kezdeti ERP-bevezetés költségeit jelentősen csökkenti, az üzemeltetés költségeit pedig tervezhető módon egyenletesen eloszthatóvá teszi. ■



Tóth Béla
Ügyvezető
igazgató,
HUMANSOFT



Pap Katalin
Üzletág-igazgató,
HUMANSOFT
Microsoft Dynamics
Termékek

Vállalatirányítás mint szolgáltatás

A HostLogic Kft. Magyarországon az SAP integrált vállalatirányítási rendszerét – ez idáig egyedülálló módon – hosting és teljes szolgáltatás formájában is kínálja ügyfeleinek. A hosting esetében az ügyfélnek nincsenek saját szerverei, az SAP rendszerét a HostLogictól bérelt erőforrásokon üzemelteti. Ennél is továbblép egy szinttel az a modell, amelyben az ügyfél az ERP-rendszert is teljes egészében szolgáltatásként veszi igénybe.

Ebben a konstrukcióban a bevezetésétől az üzemeltetésen át a frissítésig mindent a HostLogic vállal, és a központjában működő ERP-rendszert az ügyfél havidíj fejében használja. Ez a megoldás a házon belüli üzemeltetéshez képest sokkal nagyobb megbízhatóságot

ad, ráadásul négyéves időszakra vetítve átlagosan 30 százalékkal olcsóbb is annál.

Az SAP rendszerei a vállalati működés összes területére kínálnak standardizált iparág-specifikus megoldásokat. A HostLogic Kft. ezekre, valamint tanácsadójának szakértelmére és tapasztalatára építve iparági ERP-csomagokat dolgozott ki. A csomagok bevezetési módszertana egyszerűbbé teszi az SAP-implementációt, a projektek így rövidebb átfutás és alacsonyabb költségek mellett valósíthatók meg. A HostLogic többek között a kereskedő, a műanyag- és élelmiszeripari, fogyasztás-sicikk-gyártó és professzionális szolgáltató cégek, valamint a felsőoktatási és önkormányzati intézmények számára dolgozott ki ilyen iparági ERP-csomagokat.

A HostLogicnak a kereskedelem és az élelmiszeripar területén van a legtöbb ERP-t használó ügyfele. A szigorú élelmiszer-egészségügyi szabályozás, a komplex termelési folyamatok, illetve a roppant erős piaci verseny az élelmiszeriparban ki-

kényszeríti a pontos és teljes körű információgazdálkodást. Ez a magas fokú adat- és információintenzitás ebben a szektorban vállalatmérettől függetlenül jellemző a vállalatokra. A kereskedelmi szektorban általában a közép- és nagyvállalatok számítottak nagy ERP-felhasználónak, ami az általuk kezelt üzleti tranzakciók száma-

specifikus döntéstámogató megoldásokkal támogatják a vállalatvezetők munkáját. A rendszerek bevezetéséhez az SAP Financing szolgáltatás a piacon elérhető hitelkonstrukcióknál kedvezőbb feltételekkel ad finanszírozási segítséget. A HostLogic emellett a pályázatirással kapcsolatban is teljes körű szolgáltatással áll ügyfelei rendelkezésére.

A következő pár évben a HostLogic meg-
látása szerint

Az iparági ERP-csomagok bevezetési módszertana

egyszerűbbé teszi az SAP-implementációt, a projektek így rövidebb átfutás és alacsonyabb költségek mellett valósíthatók meg.

val és a termékjövendelmesség biztosításának jelentőségével magyarázható. Az utóbbi pár évben azonban megfigyelhető, hogy a kisebb méretű kereskedőcégek is erejükhez mérten beruháznak ERP-rendszerekbe. Az SAP-rendszerek, amelyek a HostLogic szolgáltatásainak alapját képezik, széles körű vezetői információs funkcionalitással rendelkeznek, üzleti intelligencia, stratégiai vállalatvezetési és iparág-

leginkább a kis- és középvállalatok fognak új ERP-rendszert bevezetni Magyarországon. Körükben is az erős piaci versenyben lévő ágazatok szereplői, illetve a multinacionális vállalatoknak beszállító magyar kis- és középvállalatok fognak kitűnni. Az ERP rendszerek további hazai térhódítása szempontjából az Európai Unió által társfinanszírozott pályázatok is komoly lehetőséget adnak. ■



HostLogic, SAP-ban a legjobb döntés

A HostLogic Kft. az SAP egyik legnagyobb és legtapasztaltabb hazai partnere. Nálunk minden, vállalatirányítási kérdésre választ talál.

Többek között az alábbiakat kínáljuk ügyfeleinknek:



SAP rendszert szolgáltatási formában, beruházási költség nélkül.



ERP finanszírozást, akár kezdőtőke nélkül, uniós pályázattal is.



SAP üzemeltetést. Takarítsa meg összes ERP költségének akár 30 százalékát!

Találkozunk április 25-26-án a WAX Rendezvényközpontban, a SZOFTVERVILÁG 2007 kiállítás XI. standján, az SAP mellett.



HostLogic
ASP • Hosting • Consulting

SZOLGÁLTATOTT INFORMATIKAI MEGOLDÁSOK

A bevételnövelés területei

A nagyvállalatok napjainkra már túljutottak az alapvető vállalatirányítási rendszerek bevezetésén, ezért érdeklődésük egyre inkább a többletfunkciókat adó – BI, CRM és HR – rendszerek, valamint az iparági megoldások felé fordul.

Az Oracle üzleti alkalmazásait használó szervezetek között nagy számban vannak pénzintézetek, bankok és biztosítók. Emellett a szoftvercég számos ügyfele az építőipar szereplői, illetve a gyártó- és disztribúciós vállalatok körébe tartozik, és sok közülük az Oracle JD Edwards vállalatirányítási rendszerét használja. A kormányzati szektorban pedig kimondottan nagy szervezeteknél vezettek be az Oracle E-Business Suite moduljait.

– Az Oracle-nél az utóbbi években különösen nagy súlyt helyezünk a legjobb iparági alkalmazások kifejlesztésére, illetve megtalálására stratégiai akvizíciók útján – mondta Major Gábor, az Oracle Hunga-

ry alkalmazás-üzletágának igazgatója. – Így került az Oracle portfóliójába például az i-flex banki alaprendszer és a Retek nevű kereskedelmi rendszer. Másrészt az Oracle vállalatirányítási rendszerei is rendelkeznek iparág-specifikus modulokkal, amelyek pl. a gyártó és építőipari cégeknek, borászatoknak, mezőgazdasági, kereskedelmi, ingatlanfejlesztő cégeknek adnak megoldást.

Az Oracle tapasztalatai szerint az utóbbi időben az üzleti intelligencia szerepe, és így a vele szemben megfogalmazott elvárások is megváltoztak. A kizárólag elemzőknek készült rendszerek helyett az alkalmazottak, üzleti vezetők által is használható megoldások felé fordul az érdeklődés; a történeti, múltbeli adatok elemzése helyett a valós idejű és előrejelzési adatok válnak meghatározóan fontosak.

– Mára az Oracle Üzleti Intelligencia csomagja magában foglalja a felvásárlással

hozzánk került Siebel Business Analytics csomagot – mondta Major Gábor. – Ez a BI-megoldásunk az összes elemzési követelményre választ ad, amellyel a vállalatok ma találkozhatnak, beleértve a történeti, valós idejű és előrejelzés elemzéseket, az adatintegrációt és az adatkezelési kérdéseket. A Siebel Analytics magyar ügyfeleink és partnereink körében is nagy érdeklődést váltott ki, utóbbiak közül többen elkezdtek vele komolyabban foglalkozni, mivel jó értékesítési lehetőségeket látnak benne. Emellett a közelmúlt fontos híre, hogy az Oracle felvásárolja a Hyperion Solutionst, a teljesítményadatokon alapuló gazdálkodási megoldások nemzetközi szinten első számú szállítóját.

A kis- és középvállalatok számára a kezelhetőség kiemelt szempont, képzett informatikai szakemberek hiányában fontos, hogy a termék egyszerűen karbantartható legyen, és az üzemeltetési szol-

gáltatások iránt is megnőtt az érdeklődés. – Az iparági megoldásoknak ebben a szegmensben is nagyobb a jelentősége, hiszen ezek segítik elő igazán a növekedés és a versenyelőny elérését – mondta az üzletág-igazgató. – Itt helyi partnereink jelentős szerephez jutnak saját fejlesztési megoldásaikkal. Az Oracle Accelerate program keretében megvizsgáljuk ezeket a speciális alkalmazásokat, majd saját értékesítési csatornáikon keresztül tesszük őket elérhetővé. Hazai partnereink megoldásai között található például olyan házipénztár és bérszámfejtési modul, amely kimondottan magyar viszonyokra készült.

Major Gábor elmondta, hogy a következő években a kkv-területen egyértelműen további növekedésre számítanak. Emellett a tradicionális vállalatirányítási beruházások mellett olyan területeken lát növekedési potenciált, amelyek közvetlenebb kapcsolatban állnak a bevétel növelésével, az ügyfelek jobb kiszolgálásával, beszállítói együttműködések javításával a CRM, a HR, a BI és az iparági megoldások terén. ▶



Major Gábor
alkalmazás-
üzletág igazgató
Oracle Hungary

Vissza a jövőbe

Az e-Best Tanácsadó Kft. az Oracle JD Edwards rendszerét elsősorban azokban az iparágakban vezette be, amelyekben a vállalatokat összetett logisztikai feladatok jellemzik – számos ügyfele van az ipari berendezéseket, alkatrészeket és fogyasztási cikkek előállító vállalatok között, valamint az élelmiszer-feldolgozó ágazatban.

Majd mindegyik ERP-rendszer támogatja az alapvető logisztikai disztribúciós és gyártási folyamatokat, de a tényleges modellezési lehetőségekben jelentős különbségek vannak közöttük. Az olyan rendszerek, amelyek kifejlesztése során az anyagi folyamatokat tekintették alapnak – ilyen az Oracle JD Edwards rendszer –, lényegesen összetettebb és kifinomultabb üzleti folyamatok leképezését teszik lehetővé, mint a pénzügy, a

számviteli szolgáltatások felől építkezők. A JD Edwards rendszerben a vállalatnál előforduló valamennyi tevékenység egy forrásból kezelhető és vezérelhető: a folyamatok mentén nem marad olyan „fekete doboz”, mely az adat- és információhiány miatt esetleg az erőforrások nem megfelelő felhasználását rejtene. Biztosítja továbbá, hogy a tevékenységekhez kapcsolódó valamennyi költséget közvetlenül vagy közvetett módon annak keletkezési helyén számolják el.

A szoftver komplex megoldást ad: a teljes körű tervezés, készlet- és raktárgazdálkodás, gyártás, vevői és szállítói rendelésmenedzsment, szállítmányozás, vevői és szállítói szerződéskezelés lefedhető. A termékek útja a beszállítótól, a szállításon keresztül a készletre kerülésig nyomon követhető. Megvalósítható a cég elvárásainak megfelelő készletezési politika, attól függetlenül, hogy készlet- vagy feladatvezérelt elveket követ.

A második generációs ERP-rendszerek esetében a tranzakciós működésen túl jelentős a tervezési, kontrol-

ling, az üzleti intelligencia funkcionálására, a külső kapcsolattartásra (pl. CRM, elektronikus tenderezetés, webshop, EDI), valamint a folyamatvezérlésre (workflow) vonatkozó igény is, melyek mind a JD Edwards alapszolgáltatásai közé tartoznak. A webes technológiáknak köszönhetően megnyitható az ellátási lánc mentén a vevők, illetve a beszállítók felé: kapcsolatot teremt a rendszer és az üzleti partner – például önkiszolgáló alkalmazások –, illetve a rendszer és az üzleti partner rendszere között. Az alapszolgáltatások sorát növelik a rendszerbe ágyazott alapvető tervezési és controlling eszközök, továbbá az operatív igényeknek megfelelő üzleti intelligencia alrendszer.

Az Oracle JD Edwards alapján számos iparági modellt fejlesztettek. Ezek az adott iparág sajátosságait szem előtt tartó kész alpmoddellel támogatják a rendszerbevezetést, jelentősen lerövidítve annak erőforrás- és időszükségletét, elérhetővé téve a megoldást kisebb vállalatok számára is.

Az e-Best a termelési és logisztikai-disztribúciós tevékenységű cégek piacán jelentős keresletre számít a következő években is. Jóllehet a tömeggyártási tevékenység keletebbre vonulása már megkezdődött, ezt helyettesíteni fogja a jobban specializált, nagyobb összetettségű, több szakértelmet és hozzáadott értéket képviselő, specializált gyártási tevékenységek megtelepedése és megerősödése. Ez egyben azt is jelenti, hogy a magyarországi gyártási tevékenységre kevésbé lesz jellemző a néhány óriási multinacionális cég túlsúlya: nagyobb szerephez jutnak a koncentráció során megerősödő hazai középvállalatok. ■

e-Best
Consulting

A tapasztalat értéke

Az IFS első rendszerbevezetését egy svéd atomerőműnél végezte a 80-as évek közepén, és a közmű-, valamint a telekommunikációs szektor ma is a cég stratégiai iparágai közé tartozik. Az itt szerzett tapasztalatok azután további eszközigenyes iparágakban, közöttük a légi- és hadiiparban is kiváló lehetőséget teremtettek a terjeszkedésre. Az IFS Applications kifinomult karbantartásfelügyeleti funkcionalitása pedig a szolgáltatás- és létesítménymenedzsment megoldás alapját adja.

A fent említett, eszköz- és karbantartásigényes iparágak mellett az IFS másik fő célterülete a gyártóvállalatok – elsősorban a járműipari, feldolgozóipari, illetve high-tech cégek – informatikai támogatása. Az IFS nemzetközi ügyfelei között található a BMW, a Finnair, a Lockheed Martin, a Saab Aerospace (Gripen), a Volvo, a PepsiCo, hazai példaként a Budapest Airport Zrt.-t, a Celebi Ground Handling Hungary Kft.-t, a Hajdu cégcsoportot és az Akzo Nobel Coatings Rt.-t említhetjük.

– Az IFS a kezdetektől fogva kettős stratégiát követ az iparági megoldások fejlesztése terén – mondta Weiszbart Zsolt, az IFS Hungary Kft. ügyvezető igazgatója. – Egyrészt globális stratégiai partnerségre törekszik egy-egy iparág kiemelkedő szereplőivel, másrészt a legsikeresebb ügyfelek tapasztalatait visszacsatolva a fejlesztési folyamatba, az iparágak bevált gyakorlatát beépí-

Az ilyen iparági megoldásokban megtestesülő bevált folyamatok és módszerek valamennyi méretkategóriában a vállalatok előnyére válhatnak. Weiszbart Zsolt szerint azonban a tapasztalat azt mutatja, hogy a kis- és közepes vállalatok igényei – és különösen igaz ez hazánkra – inkább általánosak, igazán speciális iparági folyamatokkal elsősorban a nagyobb vállalatoknál találkozhatunk.

A tapasztaltabb ERP-felhasználók részéről fejlett igények jelentkeznek az adatmegjelenítés, az üzleti intelligencia, a döntéstámogatás területén. Az IFS Applications ezért számos beépített és külső módszert támogat az információk hatékony feldolgozásához. A rendszer a legfontosabb jelentéseket készen kínálja, de a felhasználók a számukra szükséges gyorsjelentéseket is egyszerűen és gyorsan konfigurálhatják. Bonyolultabb riportokat az IFS Applications jelentéstervező eszközzel készíthetnek, a Crystal Reports nevű termékkel való integráció révén pedig még a legigényesebb grafikai megjelenítés is elkészíthető. Az IFS Applications szolgáltatásorientált komponens architektúrája, valamint a nyílt szabványok támogatása egyszerűvé teszi az integrációt bármilyen üzleti intelligencia, döntéstámogató, OLAP és más típusú vezetői információs megoldással. Emellett az IFS maga is kínál webes, portálalapú scorecard és üzleti teljesítménymenedzsment megoldásokat.

Az IFS a különböző iparági szabványok, minőségirányítási követelmények, előírások támogatá-

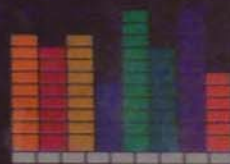
írnak, beleértve a folyamatosan frissített bér-munkaügyi megoldást is. A bevezetés sikeressége nem kis részben az azt végrehajtó szakembereken múlik. Ezt az IFS egyrészt tapasztalt hazai szakembereivel, folyamatos képzéssel, kiterjedt tudásbázissal, globális együttműködéssel igyekszik biztosítani. Ha azonban a projekt megköveteli, adott a lehetőség külföldi szakemberek közvetlen bevonására is a hazai leányvállalat koordinálása mellett.

Az utóbbi években elérhetővé vált állami és európai uniós forrásokból finanszírozott pályázatok nagy segítséget adnak a kis- és közepes vállalatoknak informatikai fejlesztéseikhez. Együttműködő partnerei segítségével az IFS Hungary Kft. minden támogatást megad a sikeres pályázat elkészítéséhez, a tanácsadástól és a kiválasztástól kezdve a teljes adminisztrációig.



Weiszbart Zsolt
ügyvezető
igazgató,
IFS Hungary Kft.

Ezek a pályázati lehetőségek minden bizonnyal népszerűek maradnak a kis- és közepes vállalatok körében, és általuk továbbra is sok cég számára válik elérhetővé valamilyen informatikai rendszer – mondta Weiszbart Zsolt. – Egy gyártó cégnek a növekedésre, olykor a túlélésre az a legjobb megoldás, ha egy nagy nemzetközi vállalat beszállító-jává válik, mert így megrendelésekhez, know-how-hoz, eszközökhöz és technológiához juthat. Ebből a szempontból főleg az olyan iparágak jönnek számításba, ahol jellemző a nagyszámú beszállító igénybevétele. Ilyen például a járműipar, amelynek a fejlődése mindenképpen várható a következő években. Az utóbbi időben a hazai szolgáltatószektor szereplői is növekvő érdeklődéssel fordulnak az integrált megoldások felé, és ez minden bizonnyal csak erősödni fog a jövőben. Nemzetközi szinten időszerű trend, hogy a vállalatok a hagyományos működésről a projektalapú vállalatirányításra váljanak. Úgy látszik, hogy a piac a magyar vállalatokat is rákényszeríti, hogy szinte késés nélkül kövessék ezt a trendet, így a projektszerű működést támogatni tudó rendszerek szerepe is mind nagyobb lesz a következő években. ■



IFS Applications™

ERP MEGOLDÁSOK AZ AGILIS VÁLLALATOKÉRT

A piaci környezet és a technológia olyan gyorsan változnak, hogy a hagyományos üzleti modellek és vállalatirányítási rendszerek már képtelenek azt követni. A könnyen bevezethető, újraindítható, és a technológiai változásokhoz alkalmazkodó IFS Applications lehetővé teszi a vállalatok számára, hogy akár az országhatárokat átszelve végezhesék üzleti tevékenységüket.

Integrált vállalatirányítási rendszer bevezetését tervezte? Vegye fel velünk a kapcsolatot, hogy elmondhassuk miként tudunk segíteni Önnek!

IFS Hungary Kft.
Tel.: +36 (1) 236 37 00
E-mail: info@ifshu.com

IFS

IFS – A GLOBÁLIS
ERP MEGOLDÁSSZÁLLÍTÓ

www.IFSHU.com

A projektszerű működést

támogatni tudó ERP-rendszerek szerepe mind nagyobb lesz a következő években.

ti termékébe. Erre számos példát említhetünk. Az IBM-mel mobil klienszt fejlesztettünk, a BAE Systemsszel pedig vegyes vállalatot hoztunk létre annak érdekében, hogy együtt léphessünk fel a légi- és hadiipar területén. Egészen friss példa a Microsofttal mint partnerrel és a Statnettel mint ügyféllel kialakított együttműködésünk a széles körű Office-integrációt kínáló IFS Business Analytics megoldás kifejlesztésében.

sa mellett az egyes iparágakban bevált folyamatokat, módszereket is beépíti rendszerébe, és mindezt lokalizált formában teszi hozzáférhetővé. Az IFS Applications magyar nyelven is elérhető, s ez a szállító szerint a hazai gyártóipari környezetben nemcsak előnyös, hanem szükséges is. Az ERP-rendszer a kilencvenes évek végétől, azaz a hazai forgalmazás kezdetétől fogva megfelel valamennyi magyar törvényi elő-

Iparági célgép

A proALPHA iparág-specifikus ERP-megoldás, amelyre úgy tekinthetünk, mint egy célgépre. Egy általános ERP-rendszer bevezetése során az idő azzal telik, hogy egy ilyen megoldást az iparág igényeire szabnak. A proALPHA testre szabása ezen a ponton kezdődik, így valóban az ügyfél folyamatait fedi. Ennek köszönhető, hogy a proALPHA bevezetését követően még átmeneti időre sem esik vissza a termelékenység, hanem azonnal növekedni kezd.

A proALPHA ERP-rendszerét a fejlesztés 1992-es kezdete óta a gyártó cégeknek szánja. A proALPHA ezek közül is azok számára előnyös, amelyeknél a gyártás konvergencia, összeszerelő jellegű, vagyis alapanyagokból készterméket állítanak elő. A gyártókon kívül a proALPHA nagyon jó választás még a projektekkal, kereskedelemmel foglalkozó vállalatoknak is, mert a projekt- és a logisztikai folyamatokat támogató modulok, valamint a teljes rendszert átfogó, szerkeszthető workflow és a kontrollong – amelyekre a gyártó cégeknek is szükségük van – rendkívül erősek a megoldásban.

Referenciabevezetések

– Ezek az iparági korlátok nem gyengeségként jelentkeznek, az ügyfél az általános ERP-rendszerhez hasonlítva nem egy kisebb funkcionalitású alkalmazást kap – mondta Gajdos Attila, a proALPHA magyar leányvállalatának vezetője. – A proALPHA iparág-specifikus ERP-megoldás, ezért úgy kell rá tekinteni, mint egy célgépre. Míg egy általános ERP-rendszer bevezetése során a testre szabásra szánt idő azzal telik, hogy egy ilyen megoldást az iparág igényeire szabnak, addig a proALPHA esetében a munka innen indulhat. Mi a testre szabás során valóban az ügyfél folyamatait valósítjuk meg, beleértve akár a bevezetés korai szakaszában felderített nem formális folyamatokat is. Ennek köszönhető, hogy a proALPHA bevezetése után

még átmeneti időre sem esik vissza a termelékenység, hanem azonnal növekedni kezd. Az is jól mutatja a filozófia sikerét, hogy működő proALPHA ERP-rendszert az ügyfél elégedetlensége miatt még nem cserélték le a vállalat történetében.

A proALPHA ügyfeleire mérettől függetlenül jellemző, hogy olyan megoldást keresnek, amely gyors méretnövekedés esetén is kiszolgálja őket. Ez leginkább a közepes méretű vállalatok fontos követelménye, mivel ők már átérték a fejlődés okozta első sokkot, és tudják, hogy a „nehéze” még hátravan. Egyre fontosabb szemponttá válik a platformfüggetlenség is. A Linux különböző változatai is meglehetősen ritka még működő kezelőfelület, pedig sok gyártó cég használ Linuxot a termelésben a rendszer megbízhatósága miatt.

Gajdos Attila elmondta, hogy Magyarországon is egyre több a tudatos ügyfél, aki referenciákat kér, és meg is látogat proALPHA-t használó vállalkozásokat, hogy első kézből származó tapasztalatok alapján hozza meg új üzleti informatikai rendszerével kapcsolatos döntéseit.

CAD-integráció

Az ügyfelek ritkán várják el, mert egyelőre nem túl gyakori lehetőség az ERP-rendszerekben a CAD-integráció, pedig nagy segítséget ad a gyártó cégeknek.

– Ez egy olyan fejlett tulajdonsága a proALPHA-nak, amely számos felhasználót hozott már nekünk – mondta Gajdos Attila. –

A CAD-rendszereket integrálva a termékfejlesztés is bekerül a vállalati információs körforgásba: a tervezés mellett, online kapcsolaton, nem interfészeket keresztül frissülnek a darabjegyzékek, termelési programok, (ön)költségtervek.

A proALPHA az üzleti intelligencia terén különösen szolgáltatásgazdag, mivel a gyártó vagy kereskedő vállalatok profitja gyakran termékegységre vetített filléreken múlik. Számukra létfontosságú, hogy a ver-



seny körülményei között mindenkor naprakész adatokat láthassanak.

– A proALPHA a forradalmian új, intuitív vezetői adatelemző szoftvert fejlesztő InfoZoom felvásárlásával ezt a funkciót is beépítette a proALPHA ERP-be – mondta Gajdos Attila. – A klasszikus listákkal és táblázatokkal dolgozva az esetek 99 százalékában a képernyő túl kicsinek bizonyul az adatok áttekinthető ábrázolásához. Nehéz megtalálni azt, amit keresünk; bonyolult összehasonlítani az értékeket, könnyen elveszítjük rálátásunkat az összefüggésekre. A táblázatos megjelenítés kiterjedt adathalmazok kezelésénél igazán nehézkessé válik. Ezt a problémát oldja meg az InfoZoom, amely lenyűgözően új szemlélete révén terjedelmes, memóriakapacitástól függően akár 20 millió elemi sorból álló halmazokat is képes egyetlen képernyőn áttekinthetően megjeleníteni.

A proALPHA további, vezetői számára hasznos funkciója a valós idejű mutatószám megjelenítése. Ennek segítségével az irodájától távol tartózkodó vezető internetes kapcsolaton keresztül bárhonnét, bármikor ellenőrizheti a fő termelési és megtérülési mutatókat.

Teljes körű lokalizáció

A proALPHA teljes körű lokalizációt végez a magyar piacra, s ez a

nyelvi és a jogszabályi sajátosságok implementálását, a számviteli szabályoknak való megfelelést jelenti. A rendszer pénzügyi-számviteli modulja teljes mértékben a hazai viszonyokra van szabva. A vállalat ezen túlmenően nagy hangsúlyt fektet a hozzáadott szolgáltatásokra, a tanácsadásra, hiszen az ügyfeleinknek tulajdonképpen nem egy szoftverre, hanem megoldásra van szükségük.

Az erőforráshiánnyal küzdő vállalatoknak a proALPHA egyrészt bérleti és részletfizetési konstrukciót kínál, másrészt pályázati tanácsadó partnerével közösen segít az állami vagy közösségi támogatások megpályázásában.

– Mivel a nagyvállalatok természetesen már most is használják ERP-rendszert, ezen a piacon első sorban a kisvállalkozások fejlődése lehet a növekedés motorja – mondta Gajdos Attila. – Ennek a cégkörnek a tagjai hazánk kedvező geográfiai helyzetére és EU-tagságára támaszkodva közepes méretű kereskedelmi, logisztikai és magas technológiájú gyártó vállalatokká fejlődhetnek a következő években.

Végéhez közeledik az első pályázati forrásokból beszerzett vállalatirányítási rendszerek fenntartási kötelezettsége. Nagyon sok olyan cégről tudunk, ahol a döntést a csalogató támogatási rendszer miatt elsiették. Ezek a vállalatok a következő hónapokban, években egy jóval tudatosabb és alaposabb mérlegelés eredményeként más ERP-rendszerre állhatnak át. ▀



Gajdos Attila,
a proALPHA magyar
leányvállalatának
vezetője

A teljesség igényével

A proALPHA ERP-megoldása kiterjeszti az integrált vállalatirányítási rendszer fogalmát, mivel a szokásos területeken kívül eső folyamatokat is bevonja a rendszerbe. Ebben a megközelítésben a projektmenedzsment, a költség- és fedezetszámítás, a CAD-rendszerek integrációja, a dokumentumkezelés, a workflow-automatizáció és a CRM is részei a megoldásnak.

A proALPHA-ban emellett külön modul segíti az elektronikus kereskedelem integrálását is, közvetlen adatbázis-kapcsolattal, illetve az online publikált tartalom dokumentumkezelő rendszerből történő automatikus frissítésével.

Emberközpontú rendszer

A proALPHA-felhasználók körében közismerten magas az elégedettség foka, s ez nagyrészt a teljes rendszer felhasználóbarát kialakításának köszönhető. Az ergonomikus, a felhasználót ösztönösen vezető felület mellett a proALPHA-ban sok olyan kiegészítő megoldást is megvalósítottak, amely jelentősen megkönnyíti a mindennapi munkát. A „környezetfüggő” sűgőrendszer

például mezőszinten is szerkeszthető és bővíthető. Így lehetővé válik a standard online-sűgő kiegészítése az egész vállalatra érvényes szervezeti utasításokkal. Emellett minden egyes felhasználónak lehetősége nyílik saját „vonalvezetőjének” sűgőszöveggé való felvételére. A piacok nemzetközivé válása megköveteli a mindenkori felhasználó anyanyelvének megfelelő felhasználói felület biztosítását, mivel ma már nem elegendő csupán a külföldi üzleti partnerekkel folytatott levelezés többnyelvűségét megoldani. A többnyelvűséget a proALPHA-ban úgy valósították meg, hogy a nyelvi változatok függetlenek a forráskódtól. Így csak egy forráskód létezik, de azt tetszőleges számú nyelven lehet futtatni.

Gyorsbillentyűk, keresők

A programokban a felhasználó a gyorsbillentyűk segítségével az adott programhoz csatlakozó valamennyi területre eljuthat. Rendelésfelvételnél például az értékesítési munkatársak beléphetnek az inforendszerbe, hogy az adott vevő forgalmi adatairól, szokásairól részletes információkhoz jussanak. Az átlépéskor a rendszer az összes aktuális adatot, például a vevőszámot és a cikkszámot automatikusan átveszi,



ezeket nem kell még egyszer megadni. Minden kulcsmező aktuális tartalma lekérdezhető egérgattintással vagy billentyűnyomással is. Megfelelő jogosultság esetén minden ponton lehetőség van a törzsadatok módosítására vagy kiegészítésére.

Nem elég felvinni az adatokat, nem elegendő csak azt tudni, hogy a szükséges információk a rendszerben jelen vannak, azokat gyorsan és célirányosan meg is kell találni. A proALPHA-ban a kulcsszavak segítségével való kereséstől kezdve a teljes szövegben való keresésig – melyet szó-indexelés tesz hatékonyabbá – mindez lehetséges. Különösen hasznos a szabadon definiálható jellemzők szerinti keresés. Ezzel a felhasználó saját keresőkritériumokat vehet fel valamennyi fontos adathoz. Az adatok a továbbiakban e kritériumok alapján választhatók ki, amelyek tetszőlegesen kombinálhatók is. A program ennek alapján rendez például a cikkek az anyagbeszerelési jellemzők szerinti kiválasztáskor, de e jellemzők alapján könnyen megtalálhatók a vevők, szállítók, tárgyi eszközök vagy akár a rendelések is.

Az üzleti folyamatok automatizálása

A proALPHA – garantált adatbiztonság mellett – közvetlen hozzáférést tesz lehetővé a szállítók logisztikai rendszereihez, hogy ellen-

őrizni lehessen a keresett termékek rendelkezésre állását. Ehhez a kommunikáció hagyományosnak tekinthető formái, például az automatikus faxüzenet küldése vagy az EDI alkalmazása egyaránt adott.

A proALPHA workflow-automatizáció az eseményvezérlésű folyamatláncokon alapul. Minden információs objektum automatikusan feldolgozható a hozzá rendelt folyamatlánc szerint. Ennek folyamatot meghatározott események elindíthatják vagy megszakíthatják. Az egész vállalatot átfogó kommunikációs rendszerek (EDI, internet) használatukon kívül a folyamatláncok külső vezérlése is elképzelhető.

A rendszer minden felhasználónál kijelzi a számára lényeges eseményeket, mint például a terveltérséket, a feladatokat, amelyeket újra el kell venni, vagy a nyitott feladatokat. Az üzleti események feldolgozását ezek után a felhasználó közvetlenül a saját feladatmonitorából indíthatja el.

Az ERP-bevezetés jelentős projekt minden vállalat számára, ezért javasolt egy jó projektmenedzsment rendszer segítségével levezényelni a folyamatot. Ehhez a proALPHA egy önálló projektmenedzsment modul, a proALPHA ERP bevezetésre optimalizált goLive! alkalmazást kínálja, amelynek legújabb verzióját márciusban mutatta be a vállalat a hannoveri CeBIT-en. ■

VEZETŐI INFORMÁCIÓS ÉS KONTROLLINGRENDSZER

Az információs és controllingrendszer a proALPHA ERP olyan modulja, amely az integrált megoldás valamennyi adatához közvetlenül hozzáfér. Az előre meghatározott, változatos, sokrétű nézeteket, listákat és kiértékeléseket a felhasználó a rendelkezésére álló rugalmas eszközökkel módosíthatja és kiegészítheti. A tartalmat és az összegzési szinteket a felhasználó saját maga határozhatja meg adathozzáférési jogosultságának megfelelően. A nézetekbe való betekintést a hozzárendelt olvasási jogosultság beállításával lehet szabályozni. Valamennyi összegzett érték, a részösszegek fokozatain keresztül, egészen az elemi bizonylati adatokig lebontható

az úgynevezett drill-down, azaz lefűrási technika segítségével. Az egymáshoz kapcsolódó bizonylatok adatai sorrendjüknek megfelelően előre és hátra felé is nyomon követhetők. Például a szállítólevél nézetbe való belépéskor látható, hogy melyik rendelés alapján lett kiállítva, kiszámlázták-e már, s ha igen, akkor mikor és milyen számlaszámmal – és mindez minden tételnél, az értékesített cikkek részletes adataival együtt. A proALPHA szoftver moduláris, réteges felépítése garantálja valamennyi alkalmazás közvetlen kapcsolódását, és az összes információ felhasználhatóságát az információs és controllingrendszerben.

A szigetrendszerek felszámolása

A magyarországi kis- és közép-vállalatok jelentős része ma is újdonságként tekint az integrált vállalatirányítási rendszerekre. Nagy részük használ ugyan számítógépes segítséget az üzleti folyamatokban, de ezek az esetek többségében egy-egy területet lefedő – például könyvelő, raktár-készlet-kezelő vagy számlázó – programok, illetve táblázatkezelő alkalmazások, amelyek egymástól függetlenül működnek.

A hazai piacon a kkv-k ERP-bevezetése csak az elmúlt pár évben kezdődtek meg – mondta Papp Zoltán, a LIBRA Szoftver Zrt. vezérigazgatója. – A szegmens szereplőinek készült rendszerek alapján fejlesztett, az egyes

iparágak speciális igényeit lefedő és a kkv-k számára is hozzáférhető áron bevezethető vertikális megoldások száma még viszonylag alacsony. Azt is látni kell ugyanakkor, hogy a fejlődés ezen a téren folyamatos: a nagyobb közép-vállalatok már használják integrált vállalatirányítási rendszereket, és ezek a közeljövőben a kkv-szegmens egészében is egyre elterjedtebbek lesznek.

Ennek a növekvő keresletnek a kiszolgálására készülve a LIBRA Szoftver az elmúlt évben jelentős mértékben továbbfejlesztette, és újabb modulokkal bővítette kkv-k-nak szánt ERP-megoldását, a LIBRA3S rendszert.

– A már meglévő pénzügyi és számviteli moduloknál elsősorban

a használat kényelmesebbé és gyorsabbá tétele volt a cél, s ezt a kezelőfelületek optimalizálásával oldottunk meg – fejtette ki Papp Zoltán. – Új moduloként jelentettük be 2006-ban a vezetői információs rendszert, a készletkezelést és a szerződés-nyilvántartást, amelyek iránt élénk érdeklődést tapasztalunk ügyfeleink körében. A bejelentés óta több tucat cégnél vezettük be ezeket a funkciókat. Idén a beérkező igények alapján továbbfejlesztjük ezeket a modulokat. A készletkezelő modul pedig terveink szerint kibővítjük a kereskedelmi és logisztikai folyamatok

komplex lefedése érdekében.

– Még az idén további újdonsággal is szolgálunk, rendszerünk ide-

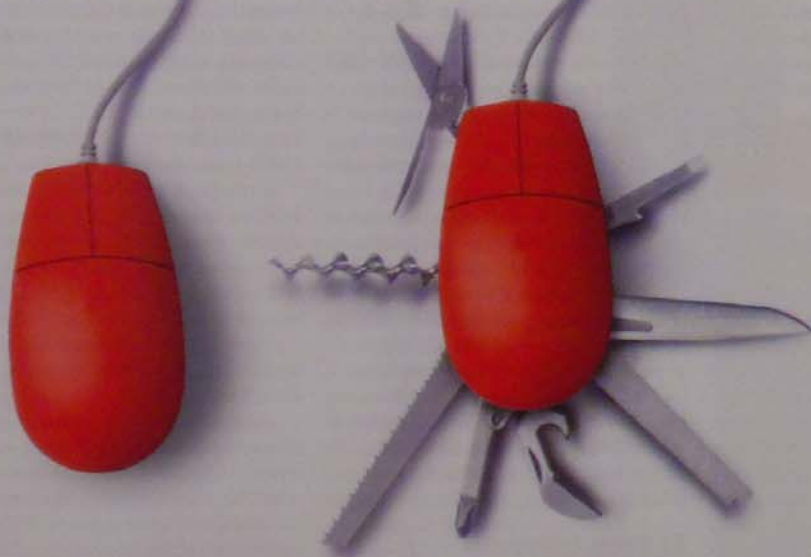
gen nyelvű verzióinak megjelenésével. Az angol és német változat tulajdonképpen elkészült, további nyelvekkel pedig igény szerint bővítjük a kínálatot. A saját fejlesztésű új modulok és funkciók mellett külső rendszereket is illesztünk a LIBRA3S-hez. Egy dokumentum- és folyamatkezelő rendszer kapcsolását már megkezdtuk, és tárgyalunk egy termelésirányítási funkció kapcsolásáról is.

A LIBRA Szoftver pályázati tanácsadással is segíti szoftvereinek bevezetését, de Papp Zoltán szerint a pályázatok sajnos sokak számára nem, vagy csak nehezen érhetőek el. Ezért a LIBRA-felhasználó szervezetek körében elsősorban az előnyös bérleti konstrukciók népszerűek. A cég kis- és középvállalati ügyfeleinek közel nyolcvan százaléka ilyen formában használja a LIBRA3S rendszert. ■



Papp Zoltán
vezérigazgató,
LIBRA Szoftver
Zrt.

Legyen a feladat
akár egyszerű, akár komplex...



...nálunk megtalálja a megfelelő eszközt.

„Az integráltság hiánya manuális rögzítésekhez, többszöri adatbevitelhez, és végül pontatlan kimutatásokhoz vezetett. Szükségünk volt egy komplex, gyorsan bevezethető és reális árú megoldásra.”

Pigler István
ügyvezető-tulajdonos
Szinkron Zalaegerszeg Kft.

➔ Részletes esettanulmányok:
www.mve.hu/sikertortenet

LIBRA Szoftver: testreszabott vállalatirányítási rendszerek, egyedi kiszolgálással kis- és középvállalatoknak is.

Libra Szoftver Zrt.

1113 Budapest, Karolina út 65.
Tel.: 372-3333 • Fax: 372-3189
e-mail: info@mve.hu • www.mve.hu


LIBRA
SZOFTVER

Az SAP által tanúsítva

Az SAP a kis- és középvállalati szektorban a helyi viszonyokat jól ismerő partnereken keresztül értékesíti integrált vállalatirányítási rendszereit. Ezek a cégek személyes találkozások, konzultációk során térképezik fel az ügyfél elvárásait, és választják ki, vezetnek be és szabják testre az igényekhez legjobban illeszkedő ERP-megoldást.

A rendszer testreszabhatóságán túl a magyarországi kkv-k számára az is fontos szempont, hogy a bevezetési folyamat tervezhető és rövid átfutású legyen – fogalmazott Veres Zsolt, az SAP regionális kis- és középvállalati értékesítési igazgatója. – Ez a felhasználói kör megbízható támogatást és oktatást vár a rendszerhez, amelynek a licenc- és üzemeltetési költsége sem elhanyagolható tényező. Egy vállalatirányítási rendszer bevezetése hosszú távú elkötelezettséget, kapcsolatot jelent

mind az ügyfél, mind pedig a szoftver szállítója részéről. Ezért fontos, hogy a kkv a helyi és iparági sajátosságokat jól ismerő, megbízható háttérű partnert válasszon.

Magyarországon is számos, az SAP AG által hivatalosan tanúsított partneri iparági megoldás (ún. template) érhető el. Ezek a fejlesztések a szolgáltató cégektől a kis- és nagykereskedelmi vállalatoknál át egészen a fogyasztói cikkek gyártó cégekig kínálnak iparág-specifikus megoldást. Ezek alapja jelenleg három rendszer: a kisvállalatoknak szánt SAP Business One, a középvállalati SAP All-in-One és az SAP All-in-One ERP Package. Emellett az SAP – nemzetközi bejelentésével összhangban – hamarosan Magyarországon is új középvállalati szoftverrel fog jelentkezni, tudtuk meg Veres Zsolttól. Ezeket a kkv-knak szánt ERP-rendszereket az SAP



Veres Zsolt
regionális kis- és
középvállalati
értékesítési
igazgató, SAP

komplex szolgáltatáscsomaggal kíséri. SAP Financing néven olyan finanszírozási lehetőséget kínál, amely az SAP-rendszer teljes életciklusa során felmerülő költségeket fedezi, beleértve az SAP szoftverlicenc, a hardver, a bevezetés, a testre szabás, az oktatás és az első évi karbantartás díját is. A törlesztést csak az IT-infrastruktúra bevezetése és produktív üzembe helyezése után kell megkezdeni. Az európai uniós támogatások kapcsán a szoftvercég pályázati tanácsadással áll a kkv-k rendelkezésére, weboldalán folyamatosan frissített tájékoztatást ad az aktuális és releváns pályázati lehetőségekről.

– Ügyfeleink száma a kkv-szegmensben egyre nagyobb – mondta Veres Zsolt. – Felhasználóink többsége a szolgáltató és a kereskedő cégek köréből kerül ki. Meglátásunk szerint a vállalatok ezekben az iparágak-

ban ismerték fel elsőként az SAP rendszerének bevezetéséből adódó előnyöket, a pontosabbá váló nyilvántartásból, a rugalmasabb ügyfélkezelésből és a változásokra adott gyorsabb válaszokból származó üzleti hasznot. Ami az egyes iparágakat illeti, partnereink számos iparág-specifikus template-et kínálnak a középvállalatok számára, így azok portfóliójukban biztosan megtalálhatják a tevékenységük szempontjából leginkább megfelelő megoldást.

Az értékesítési igazgató szerint az elkövetkező 2-3 évben nőni fog az ERP-bevezetések száma. A kis- és középvállalatok ugyanis megérik majd, sőt már most is érzik a gazdasági megszorító intézkedések hatásait, amelyek eredményességükre is kihatnak majd. Erre sok esetben a költségek visszafogásával reagálnak, ez azonban csupán rövid távon hozhat eredményt. Hosszabb távon ebben a szegmensben is mind több cég fogja felismerni, hogy az SAP rendszernek bevezetése milyen pozitív változást hozhat életükbe. ■

Egy rendszer, három termelési modell

Az Invest-Trade Csoportot alkotó vállalatok földrajzilag egymástól távol esnek, és legalább ennyire szerteágazó tevékenységet folytatnak. Az SAP All-in-One bevezetésével mégis hiteles, naprakész, összemérhető és egységesen kezelhető adatok kerülnek a cégcsoport központjába, jelentős mértékben növelve a működés hatékonyságát és a vezetés eredményességét.

A mikor a miskolci székhelyű Invest-Trade Csoport az integrált vállalatirányítási rendszer bevezetése mellett döntött, nem akármilyen elvárásokat fogalmazott meg a leendő megoldással szemben. A bevezetendő alkalmazásnak ugyanis nyolc olyan tagvállalatot kellett összefognia egyetlen rendszerben, amelyek földrajzi elhelyezkedés és tevékenység tekintetében erősen eltérnek egymástól. A magyar tulajdonú családi vállalko-

zárként működő Invest-Trade Kft. fő tevékenységi körét kezdettől fogva a húsfeldolgozás, valamint a hús- és élelmiszer-nagykereskedelem alkotja. Az évek során azonban a cégcsoport profilja folyamatosan bővült, először gyümölcsalapú szörpök és üdítőitalok gyártásával, németországi vállalkozási exporttevékenységgel, majd kavicsbányászattal, végül ingatlanfejlesztéssel. A különböző tevékenységeket az Invest-Trade Kft. tulajdonosai önálló cégekbe szervezték, kialakítva ezzel a nyolc tagvállalathoz felépülő jelenlegi csoportszerkezetet.

– Tagvállalatainknál egyedi fejlesztésű, egymástól elszigetelten kialakított informatikai rendszerek működtek, ez nemcsak az üzleti adatok kezelését, hanem a cégcsoport tevékenységének áttekintését is nehezítette, lassítva a döntéshozatal folyamatát – fogalmazott

Dudás Illés Szabolcs pénzügyi igazgató, az Invest-Trade Kft. társtulajdonosa. – Az integrált vállalatirányítási rendszer bevezetésével ezért a tagvállalatok és a csoport összehangolt menedzselését a legjobb üzleti módszerek alkalmazásával akartuk megvalósítani.



Dudás Illés
Szabolcs
pénzügyi igazgató,
társtulajdonos,
Invest-Trade Kft.

Az Invest-Trade által megszabott feltételeknek az SAP All-in-One megoldás felelt meg minden tekintetben, s ennek bevezetésével a cég az SAP Hungary Gold partnerét, a Unitis Rendszerház Zrt.-t bízta meg. Az SAP-projektek terén évtizedes tapasztalattal rendelkező Unitis az SAP All-in-One megoldásokra építve SAP KKV néven olyan kis- és középvállalati modellt dolgozott ki, amely iparvállalati környezetben hatékonyan alkalmazható.

– Az Invest-Trade Csoport valamennyi tagvállalatára kiterjedően tele-

pítettük az SAP All-in-One számviteli, eszközgazdálkodási, anyaggazdálkodási, értékesítési és költséggazdálkodási modulját – mondta Kaufmann Kálmán, a Unitis Zrt. ERP-rendszerek értékesítési igazgatója. – Emellett a csoportba tartozó négy, termelési tevékenységet is végző vállalat munkáját az SAP termelésirányítási modulja is támogatja. Ez utóbbi bevezetése komoly szakmai feladat volt. A négy vállalatnál ugyanis a termelés jellege – termelésirányítási szempontból – jelentősen eltér, és emiatt három különböző termelési modell alkalmazására volt szükség.

– Azonos kódrendszert, számlakeretet, bizonylatformátumokat, és ezáltal gyorsabb és hatékonyabb döntéstámogató információs rendszert akartunk kialakítani cégcsoportunk egészére nézve, miközben az egyes tagvállalatok működésbeli sajátosságait is meg akartuk jeleníteni a rendszerben – mondta Dudás Illés Szabolcs. – Az SAP All-in-One bevezetésével ezeket a célokat maradéktalanul megvalósíthattuk. ■

Kihelyezett vállalatirányítás

A TCS projektjeiben fontos szerephez jut az a több évtizedes tapasztalat, amelyet az indiai cég a különböző iparágakat képviselő ügyfelek kiszolgálása során halmozott fel. A szolgáltatásokat igénybe vevő szervezetek ezáltal a speciális elvárásaikhoz jobban illeszkedő rendszert kapnak, a bevezetés ugyanakkor gördülékenyebb, rövidebb átfutású lesz, s ez segít a költségek csökkenésében.



S. V. Mani, a TCS kelet-európai igazgatója. – Ennek köszönhetően mindig az ügyfél igényeinek leginkább megfelelő ERP-megoldást szállíthatjuk. Szolgáltatásunk teljes körű megoldást ad,

A mumbai székhelyű Tata Consultancy Services (TCS) a világ egyik legnagyobb, több mint 4 milliárd dolláros éves árbevételű IT-cége, amely globális szolgáltatási modellje alapján a nemzetközi szervezeteket segíti az üzleti folyamatok és a támogatásukra létrehozott informatikai környezet célravezetőbb kezelésében. A TCS szolgáltatásainak kínálata az infrastruktúra- és alkalmazásüzemeltetés-től kezdve az offshore szoftverfejlesztésen át az üzleti folyamatok kiszervezéséig és a tanácsadás valamennyi területét felöleli. Ebbe bele tartoznak a pénzügyi folyamatok, az emberi erőforrás kezelése és a teljes ERP-rendszerek kiszervezése is.



S. V. Mani
kelet-európai
igazgató,
TCS

Budapesti fejlesztőközpont

A TCS több mint 20 éve kínál szolgáltatásokat Európában, ahol 18 irodája van, európai fejlesztőközpontját pedig 2001-ben hozta létre Budapesten. E központban jelenleg több mint háromszáz szakember dolgozik. A tanácsadók és fejlesztők nemzetközi csapata által itt kidolgozott megoldások azután a világ más régióiban megvalósított projektek számára is mintaként szolgálnak – a TCS több mint negyven országban másfél százánál is több irodát működtet.

– A TCS az ERP-rendszerek legnagyobb szállítóival, köztük az SAP-vel, a Microsofttal és az Oracle-lel kötött partneri megállapodások alapján végzi a piacvezető vállalatirányítási rendszerek kihelyezését (outsourcingját) – mondta

amely a tanácsadástól kezdve, az integrált vállalatirányítási rendszer bevezetésén és testre szabásán át a támogatásig, igény szerint az üzemeltetésig és kihelyezésig ível. Tevékenységünket több minőségirányítási rendszer, például az ISO 9001:2000, CMM Level 5 és a BS 7799 követelményeinek megfelelően végezzük. Szolgáltatásunk színvonalát talán ennél is jobban érzékelteti, hogy globális outsourcingszerződés keretében az SAP AG számára is a TCS üzemelteti saját integrált vállalatirányítási rendszerét.

Globális szolgáltatási modell

A TCS szervezetén belül külön globális szakértői csoport foglalkozik az üzleti intelligencia (BI) és a vállalati teljesítményfelügyelet (EPM) területével. Ez a szervezeti egység szorosan együttműködik a TCS szoftverfejlesztő ágazatával, valamint üzleti partnereivel, a szolgáltatások tárgyát képező alkalmazások, köztük az ERP-rendszerek szállítóival. Az együttműködés nem merül ki a tanácsadók által feltárt ügyféligények

visszajelzésében, hanem kiterjed a termékfejlesztés folyamatára is. Ezáltal a TCS, ahogyan S. V. Mani fogalmazott, közvetlenül – például a Microsoft és az SAP termékfejlesztőivel együtt – részt vesz az általa bevezetett ERP-rendszerek és más alkalmazások tervezésében, moduljainak, kezelőfelületének és iparág-specifikus változatainak elkészítésében.

– A kihelyezett alkalmazások, üzleti folyamatok vagy teljes ERP-rendszerek üzemeltetésére az ügyfél igényeinek leginkább megfelelő modellt ajánljuk – mondta Ravi Krishnamoorthy, a budapesti szolgáltató központ ügyvezető igazgatója. – Ez azt jelenti, hogy az alkalmazás futhat az adott cég telephelyén vagy adatközpontban elhelyezett szervereken is, kiszolgálására pedig átvehetjük az adott szervezet alkalmazottait, illetve saját emberi erőforrást bízhatunk meg a feladattal, a testre szabást és a lokalizálást végezzük off shore vagy near shore fejlesztés formájában, míg az oktatást helyben. Szolgáltatási modellünk rugalmassága lehetőséget teremt olyan megoldás kidolgozására, amellyel mindhárom fél, a felhasználó, az ERP-rendszer szállítója és a TCS is elégedett lesz – és ez a hosszú távú együttműködés alapja. Mindebben fontos szerephez jut az

a több évtizedes tapasztalat, amelyet a különböző iparágakat képviselő ügyfeleink kiszolgálása során halmozottunk fel. A bevált gyakorlatot globális hálózatunkon keresztül minden megoldásunk kidolgozásában felhasználjuk. A szervezetek ennek révén nagyobb értéket, a speciális elvárásaikhoz jobban illeszkedő ERP-rendszert kapnak, a bevezetés ugyanakkor gördülékenyebb, rövidebb átfutású lesz, s ez segít a költségek csökkenésében.

Jövőre rádupláznak

A TCS legnagyobb ERP-projektjeit a gyártóipar, a pénzügyi szolgáltatások, a kormányzati szektor és az egészségügy szereplői körében valósította meg. Nagyobb globális ügyfelei közé tartozik például az ABN Amro és a General Electric – ez a vállalatcsoport a kormányzati szektor kivételével az említett iparágak mindegyikében jelen van –, valamint több olajtársaság, mobilgyártó és szórakoztatóelektronikai cég, amelyeknél ERP-vonatkozású vagy más alkalmazásokat érintő projekteket vittek végig. Ez utóbbi kategóriába tartozik a Budapest Bank is, amelyet a TCS magyarországi vezetői itteni ügyfeleik közül említettek.

– A TCS budapesti fejlesztőközpontjában jelenleg több mint háromszáz szakember dolgozik – mondta Ravi Krishnamoorthy. – Ez a létszám a következő évben a kétszeresére nőhet, mivel a kelet-közép-európai régióban nagy potenciált látunk a további növekedésre, különösen az IT-szolgáltatások és az üzleti folyamatok kihelyezése terén. A növekvő igények kiszolgálására néhány éven belül újabb központ nyitását tervezzük Lengyelországban, így 2010-re akár ezer főt foglalkoztathatunk majd a régióban.

– Öt év távlatában ez a létszám ötszörösére nőhet – mondta S. V. Mani. – Meglátásunk szerint ebben az időszakban Kelet-Közép-Európában az államigazgatási és az önkormányzati intézmények, az egészségügy és a gyártóipar szereplői, a bankok és a biztosítók körében újabb nagy ügyfelekre számíthatunk. ▶



Ravi
Krishnamoorthy
a budapesti
szolgáltató
központ vezetője



Promise what we deliver.

Deliver what we promise. That's

certainty



Critical situations. Ruthless competition. Unforgiving customers. Thankfully you can be absolutely sure of your IT solutions with Tata Consultancy Services (TCS). As one of the world's fastest growing technology and business solutions providers, TCS has built a reputation of delivery excellence based on world-class IT solutions that are on time, within budget and consistently deliver superior quality. So, it comes as no surprise that we pioneered the concept of the Global Network Delivery Model. Developed Innovation Labs and Solution Accelerators. Achieving a level of delivery excellence that provides greater value to our customers and is the industry benchmark. Enabling our clients to experience certainty.

TATA CONSULTANCY SERVICES

Experience certainty.

IT Services ■ Business Solutions ■ Outsourcing

To learn how your business can experience certainty, visit www.tcs.com

Gyors, zökkenőmentes ERP-bevezetés

A San Benedetto és a Danone tulajdonában lévő Magyarvíz Kft. az év elején tért át a Microsoft Dynamics AX vállalatirányítási rendszerre, amelyet a Qualysoft szakemberei a vállalat meglévő üzleti folyamataihoz illesztettek.

Olaszország legnagyobb ásványvíz-gyártója, a San Benedetto, illetve a Danone, a piac globális vezetője, 2002-ben fele-fele arányban, kétmilliárd forintot befektetéssel közös magyarországi ásványvíz-palackozó vállalatot alapított Magyarvíz Kft. néven. A gyártást 2003-ban beindító cég márkái között a Primavera, a Vitalinea, a Mizse és egyéb ásványvizek találhatók. A Magyarvíz Kft. tavalyi volume alapján a negyedik-ötödik legnagyobb szereplő a magyarországi ásványvíz-piacon – tudtuk meg Gulyás Miklóstól, a Magyarvíz Kft. ügyvezetőjétől.

A cég 2003-ban – más Danone-leányvállalatokhoz hasonlóan – a JD Edwards integrált vállalatirányítási rendszert vezet-

te be; az első időben a pénzügyi, könyvelési feladatokat a Danone végezte leányvállalata számára. – 2005 végén vetődött fel, hogy újítanunk kellene, mivel úgy éreztük, hogy a JD Edwards rendszer már nem felelt meg az elvárásainknak – fogalmazott Gulyás Miklós. – A tavalyi év első fele a pályázattal, illetve a rendszer kiválasztásával telt: a cég az egyszerű portfóliójához, nagy logisztikai feladatokat nem igénylő működéséhez egy olyan középszintű vállalatirányítási rendszert keresett, amely megfizethető, könnyen installálható, és annyira rugalmas, hogy igényeik szerint rájuk szabják, továbbá a vállalati információk is könnyen kinyerhetők a rendszerből.

Az öt pályázó közül a Magyarvíz Kft. választása a Microsoft Dynamics AX (korábban Axapta) ERP-rendszerre esett, amelyet a Qualysoft vezetett be. A rendszer installálása, igazítása, illetve méretre szabása 2006 második felében történt meg, októberben pedig a felhasználók oktatása,

a rendszer begyakorlása is lezajlott. A szervert, amelyen a Microsoft Dynamics AX fut, a Qualysoft üzemelteti. Az idén januárban indult az éles üzem, amikor minden adatot átemeltek a Dynamics AX rendszerbe. Ekkor még egy hónapig a régi rendszer is futott; azóta viszont már csak az új vállalatirányítási rendszert használják. A 32 alkalmazottat, és további 20-30 külsős bedolgozót foglalkoztató cégnél 10-12 felhasználó dolgozik a Dynamics AX-szal. Az alkalmazás funkciói gyakorlatilag a cég valamennyi folyamatát lefedik a rendelésvételétől a szállítótól, illetve számlakiadás, gyártásütemezés, alapanyagbeszerzésen és -érkeztetésen át egészen az értékesítési és gyártási statisztikák elkészítéséig terjedően. A Dynamics AX mellett nem is használnak más szoftvert, egyedül az olasz anyacégnek küldött jelentések elkészítéséhez van szükség egy külsős alkalmazásra. A hardver- és szoftverbeszerzéssel, méretre szabással és oktatás-



Gulyás Miklós
ügyvezető,
Magyarvíz Kft.

sal együtt összesen mintegy 15-20 millió forintba kerülő beruházás Gulyás Miklós szerint rendkívül hamar megtérül: a legelső hatások már most érzék, mivel a Danone központjának minden hónapban 4-8 különböző jelentést, mérleget, adó- és eszközszámlát kell küldeniük. Az ezeket elkészítő 3-4 ember munkáját jelentősen megkönnyítette az új ERP-rendszer, mivel a Dynamics AX-ból valamennyi, a riportláshoz szükséges adat könnyen kinyerhető. A Magyarvíz Kft. ügyvezetőjének legnagyobb félelme a korábbi tapasztalatok alapján az volt, hogy a betanítással sok idő fog elmenni. A gyakorlatban azonban az új rendszer kezelését 2-3 hónap alatt tökéletesen megtanulták a munkatársak, s ebben nagy szerepe volt annak, hogy a Qualysoft szakemberei folyamatosan a helyszínen adtak segítséget a rendszer betanulásában. A Microsoft Dynamics AX további előnye az volt, hogy az üzleti folyamatokhoz egyáltalán nem kellett hozzányúlni, mivel a szoftvert sikerült a már meglévő, 4-5 éves rutinhoz igazítani – hangsúlyozta Gulyás Miklós. Mindezek alapján a bevezetés rendkívül sikeresnek tekinthető. ■

Dinamikus iparági megoldások

Az XAPT Hungary Kft. kis-, közép- és nagyvállalatok számára egyaránt kínál üzleti informatikai megoldásokat, projektjeinek skálája a hatfős ügyvédi irodától a sok száz felhasználós, hét országot lefedő komplex rendszerekig terjed. A cég stabilitásának, a munkatársak szakértelmének és innovativitásának köszönhetően országos és regionális szinten egyaránt vezető helyet vívott ki magának a Microsoft Dynamics vállalatirányítási megoldások megvalósításában.

AX és a NAV tekintetében a legnagyobb árbevételt érte el, és a legtöbb új ügyfelet nyerte meg.

A siker kulcsa Schvarcz Zoltán ügyvezető igazgató szerint az, hogy nem termékekben, hanem megoldásokban gondolkodnak. Alapnak tekintik a Microsoft Dynamics vállalatirányítási megoldásokat, de ezeket speciális alkalmazásokkal és saját fejlesztésekkel kiegészítve a felhasználó egyedi igényeire szabott rendszereket hoznak létre. A vállalatirányítási megoldások állnak

az XAPT szolgáltatásainak középpontjában, ám nagyon fontos többet értették az ERP-bevezetéshez kapcsolódó üzleti intelligencia, üzleti folyamatmenedzsment és mobilszköz-integráció is. Ezen a területen a Microsoft SharePoint Portalra, valamint az AgilePoint üzleti folyamatmenedzsment és a TargIT üzletiintelligencia-megoldásokra, valamint az XAPT szakembereinek projekt tapasztalatára támaszkodnak.

– A Microsofttal közös projektek kapcsán az XAPT részese a Dyna-

mics AX fejlesztésének, lokalizálásának – mondta Schvarcz Zoltán. – Ezen a módon is arra törekszünk, hogy fenntartsuk vezető szerepünket a technológia terén, és a projektek során szakértelmünket az ügyfelek számára hasznos tudássá konvertáljuk. ■



Schvarcz Zoltán
ügyvezető
igazgató,
XAPT Hungary

Az XAPT fejlesztéseinek néhány felhasználási területe	
Iparág, tevékenység	Felhasználási terület, speciális funkciók és fogalmak
Ingatlanberuházás és -hasznosítás	Ingatlanberuházás, vagyongazdálkodás beruházók, tulajdonosok és üzemeltetők részére
Gépjármű- és gumibronc-értékesítés és szerviz	Kereskedelmi és szervizfeladatok követése, ütemezése, tervezése – használtautó-beszámítás, modellkonfiguráció, szervizelőjegyzés és -munkalap, feladalkiosztás
Média és hirdetésszervezés, szerződéskezelés	Folyamatkezelés a szerződések nyilvántartásához – megjelenés ütemezése, laptop, keretszerződés, barter, jutalék
Mobil ERP	Mobil üzletkötőket kiszolgáló ERP

A 2006-os évben az XAPT az IT-piac növekedési ütemét meghaladó mértékben növelte. Piacvezető hazai Microsoft Dynamics-partnerként a Microsoft mindkét vállalatirányítási megoldása, az

Vállalatirányítás Microsoft-alapokon

A Microsoft pénzügyi, ellátásilánc- és ügyfélkapcsolat-kezelési alkalmazásaihoz származó magyarországi bevételei 2006-ban 40 százalékkal felelték meg az előző évihez. Ez annak köszönhető, hogy egy év alatt több mint száz új ügyfél – köztük a Pataki Cukrászda, a Honvéd Önkéntes és Magánnyugdíjpénztár és az MKB Bank Nyrt., illetve számos további iparág képviselője, például több önkormányzat – bizta gazdálkodását a Microsoft és partnerhálózatának megoldásaira.

A Microsoft Magyarország Kft. Üzleti Megoldások (MBS) üzletága által kiépített hazai partnerhálózat jóvoltából 2006-tól számos további speciális iparági megoldás áll készenlétben, többek között az agrárlogisztika, élelmiszeripar, építőipar, erdészet, önkormányzatok és költségvetési szervek, gépjármű-kereskedelelem, szállítmányozás és holdingvállalatok számára is.

A szoftvercég magyar leányvállalatának vezetésével 2005-ben elindított EUGA Pályázati Tanácsadó kezdeményezés 2006-ban is szép sikereket ért el. A program segítségével az elmúlt évben több mint 25 hazai kis- és középvállalat – többek közt a Grana Kft., a Temko Trans Kft., a Dunaautó Autóváros és a BigPrint Kft. – pályázott sikerrel EU-támogatásért Microsoft Dynamics AX és Microsoft Dynamics NAV-alapú vállalatirányítási fejlesztéseire.

Ezzel egy időben a Microsoft Business Solutions üzletág világszerte jól teljesített. A decemberben zárult máso-

dik negyedében folytatta töretlen növekedését, s a 2005-ös év hasonló időszakához viszonyítva több mint 20 százalékkal bővült.

Világpremier: Microsoft Dynamics AX 4.0

A Microsoft Magyarország MBS-üzletága nemrég tartott partnertalálóján mutatta be a Microsoft Dynamics AX új, 4.0-s verzióját. Ezt a nagy- és középvállalatok igényeire szabott ERP-rendszert a világon legelőször a WizzAir-nél, Magyarországon vezették be.

– Az új verzió a portáltechnológia, az üzleti kommunikációs lehetőségek és a mobilkészítők aktív integrálásával biztosítja a modern vállalati működés fontos pilléreit – mondta *Biber Attila*, a Microsoft Magyarország MBS Üzletágának vezetője. – A rendszer legfontosabb újításai között említhetjük a Microsoft SharePoint Server integrációt, amely a belső vállalati oldalak segítségével demokrati- zálja a rendszer szerepköralapú használatát. A portál- és Microsoft Office-technológiák és rendszerek alkalmazásával el- mosódnak a határok a Dynamics AX, a vállalat belső webfelületei, a levelezőrendszerek és irodai alkalmazások között.

A rendszerben a Microsoft SQL Server 2005 adatbázis-kezelő szolgáltatásaira támaszkodó, fejlett üzleti intelligencia és riportkészítő rendszer található, amely hatékonyan támogatja a döntéshozás folyamatát. A Microsoft Windows Server 2003 pedig az átláthatóságot és biztonságos működést szolgálja, míg a Microsoft Office-ből

ismert munkakörnyezet és ergonómia átvétele növeli az új felhasználók magabiztosságát és rendszerismeretét. A funkcionális bővülés a rendszer pénzügyi, kereskedelmi és termelési moduljait érintette. A Dynamics AX 4.0 vertikális fejlesztései hatékony és modern iparág-specifikus megoldásokat kínálnak az ügyfelek számára.

Iparági megoldások

Az agrárpia szereplőinek a Microsoft MBS-partner Monet Kft. az Agrárlogisztikai Intézettel karöltve fejlesztett iparági ERP-megoldást ALIR (Agrárlogisztikai Irányítási Rendszer) néven. Ismeretes, hogy a multinacionális és a nagyobb hazai áruházcsoportok egyaránt nagyban vásárolnak árut a helyi termelőktől. A kistermelők ezért termelői értékesítési szövetkezetekbe társulnak,

amelyek akár több száz tagot is tömöríthetnek. Ezek a termelők általában telefonon, SMS-ben vagy e-mailben adnak előrejelzést arra nézve, hogy milyen áruból mikor és mennyit tudnak szállítani. Ezeknek a logisztikai folyamatoknak a szervezését teszi hatékonyabbá a Dynamics NAV alapján fejlesztett ALIR, növelve a hazai kistermelők versenyképességét.

– Ugyancsak a Microsoft Dynamics NAV ERP rendszerére épül az önkormányzatok számára fejlesztett

Közügy nevű vezetői és gazdálkodó rendszer – mondta *Biber Attila*. – Ebben a Microsoft partnerei mindazokat a funkciókat integrálták, amelyek áttekinthetőbbé és hatékonyabbá tehetik a magyarországi önkormányzatok belső folyamatait, valamint a polgárok és a hatóságok felé irányuló kommunikációt. A rendszer segít érvényesíteni a könyvelési szabályokat, a vállalások követését és a speciális jelentések elkészítését. Ezek a pénzügyi jelentések a köz- és a versenyszféra eltérő igényeihez illeszkedő formában egyaránt megjeleníthetők, s ez összhangban áll a vonatkozó európai uniós kezdeményezéssel.

Gépjármű- és alkatrész-kereskedő, szerviztevékenységet folytató cégeknek a Microsoft Dynamics NAV alapján fejlesztette a VT-Soft VT-Auto Dealer Management System iparági megoldását. Az új versenyjogi szabályozás szerint egy-egy kereskedő több gépkö-



csimárkát is forgalmazhat. Ezek mind- egyikének értékesítésére eltérő és összetett feltételrendszer érvényes, ezért egy multimarkás kereskedés működtetése igen sokrétű feladat. Ennek eredményes megoldásában segít a VT-Soft rendszere.

A Microsoft Magyarország MBS üzletágának partnerei az itt említett iparágak mellett jelenleg a divat- és textilipar, az egészségügy, az élelmiszer- és az építőipar, a gyártás, a hulladék- gazdálkodás, a kiadványterjesztés, a kis- és nagykereskedelelem, a mobilértékesítés, az oktatásszervezés, a szállítmányozás és az üzleti szolgáltatások területén kínálnak iparági ERP-megoldásokat.

A választás szabadsága

Az idei év elejétől a Microsoft Dynamics pénzügyi, ellátásilánc- és CRM-alkalmazások bérleti konstrukcióban is elérhetővé válnak. Ebben az új modellben az említett rendszerek igény szerint az ügyfél saját infrastruktúráján vagy a szolgáltató szerverparkjában is futhatnak.

A nagyobb pénzügyi terhet jelentő egyszeri szoftverberuházás helyett eddig rendelkezésre álló banki finanszírozás és EUGA támogatási lehetőségek mellett megjelenő szoftverbérleti konstrukció révén tovább bővül a vállalkozások választási szabadsága az informatikai beruházás terén. ▀



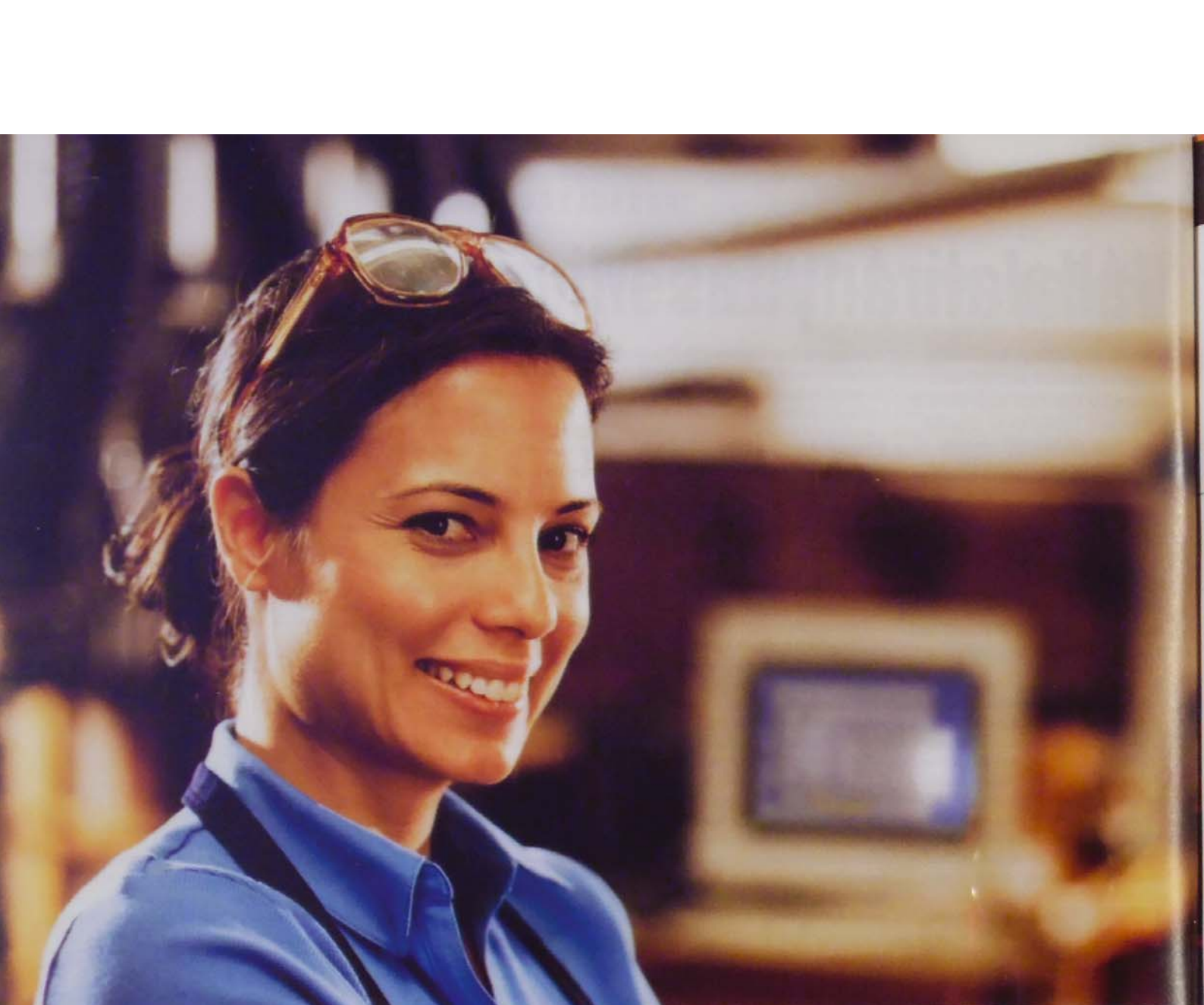
Biber Attila
MBS üzletág-vezető,
Microsoft
Magyarország

A LEGSIKEREBB MICROSOFT DYNAMICS-PARTNEREK

A Microsoft Magyarország Kft. Üzleti Megoldások (MBS) üzletága a közelmúltban tartotta vállalatirányítási partnertalálóját. A partnertalálóként évente ismétlődő szakmai fórumot biztosít a Microsoft vállalatirányítási – Microsoft Dynamics NAV és Microsoft Dynamics AX (korábbi nevükön Microsoft Navision és Microsoft Axapta) – rendszereinek értékesítését, bevezetését és támogatását végző szakmai partne-

rek részére, akik közül idén már negyven cégtől 160-an vettek részt a rendezvényen.

A partnerek 2006-os évi üzleti sikereinek és eredményeinek köszönhetően idén hat szakmai partner érdemelte ki a kiváló partneri címet: a Fisyco Magyarország Kft., az Inventis Üzleti Informatikai Kft., a Karádi Rendszerház, a Multisoft Számítástechnika Kft., a rEVOLUTION Software Kft. és az XAPT Hungary Kft.



FFI HASZNÁLÓI ÉLMÉNY...

olyan kereskedelmi és pénzügyi rendszerrel dolgozni,

...ami már a következő generációt képviseli.

...ami megkönnyíti a munkatársai mindennapi feladatait.

...aminek a kezelőfelülete már az első pillantásra is ismerősnek tűnik.

...amelyet több mint 40 hazai, számos iparágban jártas partnerünk forgalmaz és támogat.

Már több száz hazai cég választotta, ismerje meg Őket és sikerük titkát:

www.microsoft.hu/dynamics



Microsoft Dynamics