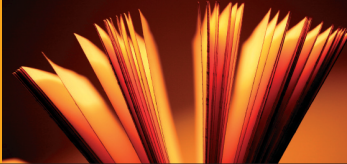




CRM

A legtöbb vállalkozás felismerte, hogy CRM-rendszerekre szüksége van, ha ügyfélközpontú tevékenységet akar folytatni.



MAGYAR IT

Az elmúlt években csökkent az informatikai felsőoktatás színvonala, emiatt az informatikus szakma presztízse is csökkent.

**391
forint**

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2007. OKTÓBER 2. • XXXVIII. ÉVFOLYAM 40. SZÁM



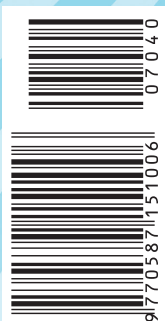
COMPUTERWORLD

A KEZDŐ LÉPÉSEK



Ma már minden vállalkozásnak szüksége van IT-eszközre munkája elvégzéséhez. A kisvállalkozások többségénél ugyanakkor nincs IT-tudás, ezért számukra nehéz a választás. Azt már tudjuk, hogy a fejlettebb országokban a cégek sokat költenek az IT-infrastruktúrára: arra, hogy működjön e-mailben a kommunikáció, arra, hogy a cég fontos adatai biztonságban legyenek, de egyre többen vásárolnak speciális iparági alkalmazásokat és dokumentumkezelő rendszereket, sőt sokan már a webes megjelenést is elengedhetetlennek tartják. De mit kell tennie egy hazai kisvállalkozásnak, hogy hatékony IT-rendszerhez jusson?

Összeállításunk a 9. oldalon





2007.10.18. FEJLETT IT INFRASTRUKTÚRÁK KONFERENCIA

Az elektronikai ipar négy vezető szereplője, a 3Com, a Fluke Networks, a Rittal, valamint a Tyco Electronics összefogásával kerül megrendezésre a "FITI - Fejlett IT Infrastruktúrák" című konferencia. A rendezvény célja, hogy átfogó képet nyújtson a minőségi IT infrastruktúra alkalmazásának előnyeiről.

A 2007. október 18-án, a budapesti Lurdy Házban reggel 8:30-kor kezdődő konferencián egyedülálló módon négy, világviszonylatban piacvezető cég közösen mutatja be innovatív megoldásait és az érdeklődők arra a kérdésre is választ kaphatnak, hogy miért hatékonyabb hosszú távon a költségesebb megoldást választani.



3Com

- TippingPoint IPS rendszerek
- Biztonságos, konvergens adatkapcsolati megoldások
- IT telefónia és SIP megoldások
- Wireless LAN, otthoni és kisvállalati megoldások



Fluke Networks

- 10 Gígit Ethernet hálózatok mérése
- Vállalati LAN és WLAN hálózatok üzemeltetése
- Valóban integrált hálózati analízátor, OptiView™
- Hálózatüzemeltetés élőben



Rittal

- Hálózati és szerver szekrények
- Rimatix5 - az IT infrastruktúra
- Szekrényhűtés, klímazámító szoftver
- CMC



Tyco Electronics

- Intelligens infrastruktúra menedzsment
- Multimédiás irodai kábelezés
- Szerverterem megoldások
- Minőségi hálózatok gazdasági szempontból

Lurdy ház / Palace mozi

1097 Budapest, Könyves Kálmán krt. 12-14.

Tel.: +36 (1) 230 3043 / Internet: www.fti.hu / Email: regisztracio@fti.hu

A konferencián való részvételhez regisztráció szükséges.

Részvételi szándékát weboldalunkon keresztül jelezheti, ahol további információkat kaphat rendezvényünkről.

Szeptember végéig: 16.000,- Ft + ÁFA / fő // Októbertől: 22.000,- Ft + ÁFA / fő



E-ÖNKORMÁNYZAT FORRÁSKERESÉS ÉS ÁTALAKULÁS KÖZBEN

- ▶ Milyen kihívások várnak a kistérségekre és az önkormányzatokra 2008-ban?
- ▶ Milyen forrásokból egészíthetik ki a szűkös önkormányzati költségvetést, milyen pályázatok nyílnak meg, és milyen tanulságok szűrhetők le a már lezárult pályázatokból?
- ▶ Milyen eszközökkel csökkentheti önkormányzata költségeit, miképpen optimalizálhatja és építheti fel biztonságos IT-infrastruktúráját?
- ▶ Hogyan segíthetik önkormányzatát, és milyen lehetőségeket tartogatnak az Ön számára a távmunkaprojektek?
- ▶ Milyen források vehetők igénybe a távmunkaprojektek megvalósításához?

2007. október 11.

Best Western Hotel Hungária

Jelentkezés és program:
konferencia.computerworld.hu

Platinum partner



Silver partner



Média partner



sajttáj.hu

Szakmai partner





AKTUÁLIS

- 05 ÁTALAKUL A MAGYAR TELEKOM**
- 05 A BSA CÉLBA VESZI AZ AUKCIÓS OLDALAKAT**
A BSA adatai szerint az idén, kiskereskedelmi áron számolva, 16 millió dollár értékben kínálnak illegális szoftvereket az aukciós oldalak.
- 06 A BIZTONSÁG NEM KÖLTSÉGTENYZŐ**
- 07 EURÓPÁBAN TOBOROZ A GOOGLE**
- 08 VISSZA AZ XP-HEZ!**
- 08 KÖZÖSEN FEJLESZT A MICROSOFT ÉS A NOVELL**
- 08 KETTŐT FIZET, EGYET KAP – AKCIÓS OLPC XO LAPTOPOK**

FÓKUSZ

09 IT-KEZDŐCSOMAG KISVÁLLALKOZÁSOKNAK
Ma már minden vállalkozásnak szüksége van IT-eszközre munkája elvégzéséhez. A kisvállalkozások többségénél ugyanakkor nincs IT-tudás, ezért számukra nehéz a választás. Összeállításunkban nekik szeretnénk segíteni.

10 MENNYIÉRT TELEFONÁLUNK...?

12 KISVÁLLALAT HÁZILAG

ÜZLET

13 SZÁMÍTÓGÉP-TULAJDONOS A FÉL ORSZÁG
A Központi Statisztikai Hivatal tavaly második alkalommal mérte fel a magyarországi háztartások infokommunikációs eszközellátottságának helyzetét és az egyéni számítógép- és internet-használati szokásokat.

15 LEHETŐSÉGEK ÉS VESZÉLYEK A HAZAI INFORMATIKÁBAN
Az elmúlt esztendőben romlott az informatikai felsőoktatás színvonala, s ennek következtében az informatikus szakma is veszített presztízséből a felsőoktatásban továbbtanuló fiatalok körében. (Az IVSZ-IDC IT-piaci felmérése.)

18 KÖZIGAZGATÁSI REFORM SAP-VAL

TECHNOLÓGIA

19 VÁLASSZUNK JÓL SZERVERPLATFORMOT

21 AZ ARANY KÖZÉPÜT

23 A MINDENES KISOKOS

23 PRÓBAÜZEM PROTOTÍPUSSAL

ÁLLANDÓ ROVATAINK

04 VÉLEMÉNY
Vass Enikő: Fogyasztók dik-tálta szabványosítás Nem ismerős a kérdés, hogy nincs-e valakinek XY márkájú telefontöltője véletlenül? Merthogy az öv otthon maradt, a telefonja lemerült stb.

05 ESEMÉNYEK
Mi várható a héten? Konferenciák, előadások, tapasztalatcserék

06 HÍRMOZAIK
Tudósítások az IT-szakma legfrissebb eseményeiről, újdonságairól

07 SZEMÉLYI HÍREK

2007.10.02.

WWW.COMPUTERWORLD.HU



Szabadítsuk fel a 900 MHz-et!
Beck György, a Vodafone vezérigazgatója arra kérte a magyar szabályozóhatóságokat, hogy a 900 MHz-es sávot szabadítsák fel, adattovábbításra is alkalmassá téve azt a 3G technológia segítségével. computerworld.hu/cikkek/beck900



Szárnyal a SUSE Linux
A Novell és a Microsoft tavaly novemberi megegyezése telitalálata a Novell számára: a vállalat Linux üzletágának eladásai a pénzügyi év első három negyedévében 243 százalékkal növekedtek. computerworld.hu/cikkek/msuse

Windows Server 2008 RC0
A gyártásra kész kód a rendszer virtualizációs technológiájába is bepillantást enged. computerworld.hu/cikkek/08rc0

Zavaros elnevezésű kódok
A kártékony programok jelenlegi besorolása nem tükrözi azok viselkedését. computerworld.hu/cikkek/zavar

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
Felölös kiadó	Bíró István ügyvezető – ibiro@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
Ügyvezető igazgató	
Szerkesztőség	
Főszerkesztő	Csontos Péter – pcsontos@idg.hu
Főszerkesztő-helyettes	Dervenkar István – idervenkar@idg.hu
Lapszerkesztő	Barabás Balázs – bbarabas@idg.hu
Online-szerkesztő	Tököli Gábor – gtokoli@idg.hu
Olvasószerkesztő	Egyed Zsóka – zsegyed@idg.hu
Munkatársak	Árokszállási Gábor – garokszallasi@idg.hu Bata László – lbata@idg.hu Csórián Sándor – scsorian@idg.hu Horváth Ádám – ahorvath@idg.hu Kis Endre – ekis@idg.hu

Szerkesztőségi ügyelet	Makk Attila – amakk@idg.hu Mozsik Tibor – mtibor@idg.hu Samu József – samujozsef@idg.hu Trautmann Balázs – trau@idg.hu Vass Enikő – evass@idg.hu Bödör Eszter – ebodor@idg.hu Telefon: 577-4343, fax: 266-4343 Internet: www.computerworld.hu e-mail: levelek@idg.hu
Tipográfia: IDG Grafikai Stúdió	
Stúdióvezető	Palotai Árpád – apalotai@idg.hu Berényi Teréz – tberenyi@idg.hu Berényi István – iberenyi@idg.hu Béres Gábor – gberes@idg.hu Lázárfalvi Tamás – tlazarfalvi@idg.hu Lukács Gergely – glukacs@idg.hu Végh Ágnes – avegh@idg.hu
Korrektúra: IDG Nyelvi Labor	Hajdú Éva – ehajdu@idg.hu Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu

Hirdetésfelvétel	Radácsy Katalin – kradacsy@idg.hu Telefon: 577-4310, fax: 266-4274
Hirdetési osztályvezető	Rodriguez Nelsonné – iredriguez@idg.hu Telefon: 577-4311
Lapreferens	Bohn Andrea – abohn@idg.hu Telefon: 577-4316, fax: 266-4274 e-mail: keriroda@idg.hu
Kereskedelmi asszisztens	
Terjesztés és ügyfélszolgálat	
Terjesztési igazgató	Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu Telefon: 577-4301, fax: 266-4343 MediaShop: mediashop.idg.hu e-mail cím: terjesztes@idg.hu
Marketing	
PR-munkatárs	Kovács Judit – jkovacs@idg.hu
Konferencia	
Rendezvényszervező	Kovács Orsolya – okovacs@idg.hu Odrovics Szonja – szodrovics@idg.hu

Jogi közlemények	Szerkesztőségünk a kéziratok lehetőségei szerint gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését. A COMPUTERWORLD-ben megjelenő valamennyi cikket (eredetiben vagy fordításban), minden megjelölt képet, táblázatot stb. szerzői jog védi. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet. A hirdetések 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. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTicketnél (266-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítőknel (06/80-444-4444; hirlapelo@post.hu, fax: 303-3440) Előfizetési díj egy évre 15 624 forint, fél évre 7812 forint, negyed évre 3906 forint. Lapunkat a MATESZ auditálja Olvasóink szokásait a Nemzeti Médiaanalízis méri fel.



IMPRESSZUM COMPUTERWORLD-Számítástechnika
ICT-stratégia döntéshozók számára • Balaton 1989 • 2007. október 2. • XXXIII. évfolyam 40. szám



Vass Enikő
újságíró

Fogyasztók diktálta szabványosítás

Nemrég volt húsz éve, hogy elfogadták a GSM-szabványt, és körülbelül tíz éve terjedt el tömegesen a mobiltelefon, nagyjából egy időben az USB megjelenésével. A gyártók azonban csak most jutottak el oda, hogy az USB-t akkutöltéshez is lehet alkalmazni.

Gondoljuk csak végig, nem ismerős-e az a kérdés vagy az a körbeküldött e-mail, amely azt mondja, hogy nincs-e valakinek XY márkájú telefontöltője véletlenül? Merthogy az övé otthon maradt, a telefonja lemerült, nem tudja tölteni, pedig sürgősen kellene. Vagy a szigetes méretű fesztiválokon gyakori, hogy a gyártók vagy szolgáltatók telefontöltő szolgáltatást kínálnak a kedves mobilosoknak – mert a telefont még vakáció alatt, sátorozás közben is tölteni kell. Nos ezt a kérdést hamarosan elfelejthetjük.

Egy rövid hír a technológia világából, ami talán nem is volna hír, ha a világ a megszokott kerékvágásban haladna: a mobilpiac 85 százalékát képviselő gyártók és szolgáltatók aláírtak egy olyan dokumentumot, amelyben arra kötelezték magukat, hogy a jövőben micro USB-csatlakozóval ellátott mobiltelefonokat gyártsanak. Az Open Mobile Terminal Forum tagjai konkrét időpontot vagy dátumot nem jelöltek meg, hogy mikortól lenne ez az átlás. Valószínűleg folyamatosan, a 2008 közepétől megjelenő készülékekben látjuk majd viszont ezt a micro USB-t. De nem is ez a lényeg. Hanem az, hogy a drótok hadától végre meg tudunk szabadulni! Készülékvtáltásakor nem kell újabb töltő –, mert még ott lesz a két éve vásárolt, amely pont ugyanúgy megfelel a feladatnak. A gyártóknak sem kell majd a dobozba bepakolni a töltőt – így például az olcsó telefon még kevesebbe kerül, hiszen lesz honnan spórolni, a drága telefon dobozába pedig nagyobb memória kerül, több lesz a hasznos szoftver a csomagban. Ha már szabványos töltőről beszélünk, akkor nagy valószínűséggel szabványos lesz a headset is – a telefonok többségénél a töltőcsatlakozó egyben a headset csatlakozója is.

Az már nyilvánvaló, hogy az USB-csatlakozó megválasztása azt jelenti, hogy a telefont a számítógéphez is lehet majd illeszteni – ehhez is csak egy kábelre lesz szükség minden telefontípusra –, és majd tölteni. Mind-mind igen érdekes hír és érdekes lehetőség.

A hír háttéréhez az is hozzátartozik, hogy korábban ezt a lehetőséget a kínai kormány már megszellezte. A több mint egymilliárdos piac hatalmával élve a kínai kormány gyakorlatilag azt tehet, amit akar. (Ha csak a mobilosok táborát nézzük, akkor is iszonyúan

fonokat adjanak el a helyi piacra. Más készüléket a mobilszolgáltató egyszerűen nem vett meg és nem adta őket tovább ügyfeleinek olcsóbban.

Nem tudni, hogy a kínai kormány fenyegetése vagy egyszerű számításkok győzték-e meg a gyártókat. Ha ugyanis utóbbiak nem szabványos töltőket használnak, akkor erősen a kezükben tudják tartani a magas profitál és bevétellel kecsegtető kiegészítő piacát. A kínai nyomás mellett az EU környezetvédelmi döntésével is pozitívan befolyásolta a gyártókat. Az EU-szabályozások értelmében a gyár-

Érdekes, hogy a konnektorok, az égő, az árammal kapcsolatos infrastruktúra azért lehetett legalább egy kontinensen belül szabványos – és így azért tudtak elterjedni a különféle országokban gyártott elektronikai eszközök –, mert **akkoriban egy-két iparági szereplő találta fel mindezt, majd megegyezett arról, hogy egyforma és szabványos legyen minden.**

Ford idejében az első autókat gyártók azonos típusú kereket és csavart használtak, mert nem látták, hogy ez milyen nagy „üzlet” nekik, és nem is gondolkodtak el ezen, az automobil a hőbortos

A kibújás a szabványosítás alól a modern világ betegsége

nagy tömegekkel van dolgunk. Év elején a China Mobile, vagyis **a legnagyobb kínai mobilszolgáltatónak 301,2 millió ügyfele volt**, egy év alatt több mint 50 millióval gyarapodott előfizetőinek táborára.) Saját Wi-Fi szabványt igyekezett elfogadtatni az emberekkel, meg ott van az olcsó DVD-szabványként elhíresült SVCD is, amit egyetlen magára valamit is adó kiadó csuklóból elutasít. Szóval, a kínai kormány azt kérte, hogy a mobilosok gyártsanak a piacára USB-s töltőket, mert így is sok a szabvány, és értelmetlen új telefontal új töltőt is vásárolni. A kínaiak – vagyis a félig állami tulajdonban lévő China Mobile – azt is elérték, hogy a nagy gyártók, amelyek komolyan gondolják a kínai piacon való terjeszkedést, ott helyben működtetett gyárakban készített tele-

tó köteles újrahasznosítani az elektronikai hulladékot, ez a kötelesség pedig pénzbe – mégpedig sok pénzbe – kerül. Ha nincs vagy kevesebb ez a hulladék, akkor nyilván spórolt valamicskét a cég.

De miért is kellett a szabványosításról ilyen nagy hírt írni? Miért nem eleve így született meg a mobiltelefon? Szabványos töltővel, szabványos csatlakozókkal, szabványos alkalmazásokkal? Mert a gyártók a mobiltechnológia születése hajnalán már felismerték, hogy **a nem szabványszerű, hanem a saját tudásuk szerint gyártott termékek sok évig többletbevételhez juttatják őket** – azon az áron, hogy kidobandó elektronikai hulladék keletkezik, a piac nem fejlődik, az érdekesebbnél érdekesebb és izgalmasabb kiegészítők nem jelennek meg.

gazdagok kiváltsága volt. Ha ma egy autókalkatréseket forgalmazó üzlet raktárkészletébe vagy mondjuk a termékeket nyilvántartó ügyviteli rendszerbe belenézünk, azt látjuk, hogy a legkisebb csavartól a legnagyobb darabig minden autógyártónál más és más típus szerepel – nem is csoda, hogy ilyen drágák e termékek.

A kibújás a szabványosítás alól a modern világ betegsége. Korunkban féltik megosztani az emberek egymással tudásukat és találmányaikat, nehezen tudnak megegyezni arról, hogy ilyen vagy olyan technológia szerint gyártsák-e a legújabb termékeket.

Hála istennek (és néha a népes országok kormányainak) a piac, a fogyasztók azt diktálják, hogy szabványosítsunk. Mert így jobb a fogyasztónak. A környezetnek. És végső soron a gyártónak.

ESEMÉNY-
NAPTÁR

Október 5. BUDAPEST
Korrelációalapú eljárások
az SPSS-ben
WWW.SPSS.HU

Október 8. BUDAPEST
Táblázatok mindenütt
WWW.SPSS.HU

Október 8–11. BUDAPEST
Informatikai controlling
WWW.IFUA.HU

Október 10. BUDAPEST
PGP – Válati
titkosítórendszer kialakítása
WWW.PIKSYS.HU

Október 10. BUDAPEST
Hatékony adatkezelés
az SPSS-szel
WWW.SPSS.HU

Október 11. BUDAPEST
Automatizálás az SPSS-szel
2007.10.11 – 2007.10.11
WWW.SPSS.HU

Október 11. BUDAPEST
e-Önkormányzat –
Forráskeresés és átalakulás
közben
KONFERENCIA.COMPUTERWORLD.HU

COMPUTERWORLD
KONFERENCIA

Átalakul a Magyar Telekom

A legnagyobb hazai telekommunikációs cég az igazgatóság mostani döntése alapján a jövő év elejével befejezi a T-Online és a T-Systems beolvasztását is. [Írta: Mozsik Tibor]

A Magyar Telekom igazgatósága döntést hozott a társaság irányítási és szervezeti struktúrájának átalakításáról a szolgáltatási színvonal emelése, a költséghatékonyság javítása, valamint innovatív szolgáltatási és üzleti lehetőségek kiaknázása érdekében – derül ki a távközlési cég közleményéből. Az ügyvezetés új irányítási struktúrát dolgozott ki, amely az egyes ügyfélszegmensek alapján határozza meg a csoport működési modelljét – az új struktúrát 2008. január 1-jével vezetik be. A változások érintik az üzletágak szervezetét, tevékenységi körét és a felső vezetés tagjainak felelősségi területeit.

Az újonnan létrejövő Lakossági Szolgáltatások Üzletág tartalmazza mind a mobil, mind a vezetékes lakossági termékek és márkák (T-Mobile, T-Com, T-Online) teljes körű marketing-, értékesítési és ügyfélkapcsolati tevékenységét. A Vállalati Szolgáltatások Üzletág a kiemelt üzleti partnerek (a nagyvállalati ügyfélkör), valamint a kis- és középvállalati ügyfélkör részére nyújt T-Systems márkanév alatt mobil- és vezetékes távközlési, valamint infokommunikációs és rendszerintegrációs szolgáltatásokat, amelyek magában foglalják a marketing-, az értékesítési és ügyfélkapcsolati tevékenységeket. Létrejön az Új Üzleti Területek és Üzletfejlesztési Üzletág, amely a tartalom, média és egyéb, nem hozzáférési szolgáltatásokat tartalmazza, valamint az új üzleti területek fejlesztéséért és az innovációs tevékenység koordinálásáért felel. Ennek megfelelően ide ke-

rülnek a T-Online Magyarországból 2007 októberétől kiváló média- és tartalomszolgáltatási tevékenységek is. A jelenlegi informatikai irányítási terület kibővül mind a mobil, mind a vezetékes hálózatirányítási és hálózatfejlesztési tevékenységgel. Ennek megfelelően létrejön a műszaki és informatikai irányítási terület.

Az igazgatóság megbízta a Magyar Telekom ügyvezető bizottságát azzal, hogy dolgozza ki a társaság működése és tevékenysége átalakításának részleteit, és azokról kezdjen egyeztetést a munkavállalói érdekképviselőkkel. Az átalakítás várható pénzügyi hatásairól és az érdekképviselőkkel való megállapodásról a Magyar Telekom az egyeztetések lezárását követően ad tájékoztatást – szól a közlemény.

A most jelentetett változások nem jelentenek meglepetést, mivel *Christopher Mattheisen*, a Magyar Telekom elnök-vezérigazgatója már többször nyilatkozott arról, hogy a csoport tagvállalatait össze kell vonni.

– A szervezeti átalakítás során arra szeretnénk koncentrálni, hogy az ügyfelekkel kapcsolatos folyamatokon – mint például ügyfélszolgálat, vonallétesítés – lényegesen javítsunk. Meggyőződésem, hogy olyan intézkedéseket kell tennünk, amelyek egyszerre fokozzák a gyorsaságot, és így az ügyfél-elégedettséget, ugyanakkor azonban a hatékonyságot is. A folyamat végén egy sokkal jobban funkcionáló cég jöhet létre – nyilatkozta az idén tavasszal C. Mattheisen a *Computerworld-Számítás-technikának*.

SZEMÉLYI HÍREK

Kovács Viktor



Október 1-jétől Kovács Viktor a Cisco regionális igazgatója. Elődje, Papp István 2007. október 16-tól a Magyar Telekom vezérigaz-

gató-helyetteseként folytatja munkáját az Üzleti Szolgáltatások Üzletág (T-Systems) vezetőjeként.

Teasdale Harold



Szeptembertől a Symantec Teasdale Haroldot nevezte ki magyarországi képviselő területi igazgatójának.

Az új vezető Konkoly Thege Szabolcsot váltja a pozícióban, aki négy év után, 2007 májusában távozott a cégtől.

Horváth Tibor Gergely



Szeptember 1-jétől Horváth Tibor Gergely tölti be az Interware Internet Szolgáltató Zrt. kereskedelmi és marke-

tingigazgatói pozícióját. A szakember a Citibank Zrt.-től érkezett, ahol mintegy 6 évet töltött el a kis- és középvállalati üzletágban.

Szakonyi András



Szeptember 15-től Szakonyi András az Iron Mountain Central Europe új ügyvezető igazgatója.

A szakember 2003-ban csatlakozott a céghez. A korábbi vezető, Robert Givessy 2007. december 31-ével távozik a vállalatól.

A BSA célba veszi az aukciós oldalakat

Barabás Balázs • A Business Software Alliance (BSA) 2007 első felében 36 000 olyan illegális szoftvertermék eladását hiúsította meg, amelyeket online aukciós oldalon kínáltak megvásárlásra. A szervezet internetes kalózkodásról szóló legutóbbi jelentése szerint az online aukciós oldalakon a félév során illegálisan kínált, és az adott időszak alatt leleplezett szoftverek kiskereskedelmi értéke meghaladta a 8 millió dollárt.

John Wolfé, a BSA internetes jogérvényesítésért felelős igazgatója elmondta: „Ha valaki aukciós oldalon kíván szoftvert vásárolni, és az árak túl szépek ahhoz, hogy igazak legyenek, akkor nem árt résen lenni. Hiszen a másolatok jó eséllyel nem működnek ugyanolyan jól, és nem adják

ugyanazokat az előnyöket, mint a szoftverek legális változatai. Igen jelentős a kockázata annak is, hogy a hamisított szoftvereken keresztül hackerek keresnek bejutást a vevő hálózatába, ami komoly veszélyt jelent az adatbiztonság szempontjából.”

Az IDC tavalyi tanulmánya szerint 50 százaléknál is kisebb annak az esélye, hogy az aukciós oldalakon legális szoftvertermékekhez jutunk, olyanhoz, amelynek nincs a kódjába ágyazva például vírus, trójai vagy kémprogram.

Sarlócs Gábor, a BSA magyarországi szóvivője mindehhez hozzátette: „Ezeknek a termékeknek egy része speciális, üzleti célú szoftver, amelyet csakis vállalatok használnak. A BSA megfigyelte például, hogy

a számítógépes tervezésre vagy számítógép által vezérelt gyártásra kifejlesztett szoftverek közül is jó néhányat kínálnak illegálisan az interneten. Óvatosságra inténem azokat a cégeket, amelyek az internetes beszerzés mellett döntenek, hiszen könnyen válhatnak csalás áldozataivá, vagy tudtukon kívül vírusok és kémprogramok bekerüléséhez járulnak hozzá. Ugyanakkor a licenc nélküli szoftverek használatával a szellemi tulajdonjogi törvényeket is megsértik, aminek jogi és anyagi kockázataival is szembe kell nézniük. Az internet és a szélessávú hozzáférés gyors elterjedésével a BSA Magyarországon is egyre nagyobb figyelmet fordít az aukciós oldalakról, illetve más internetes forrásokból való illegális szoftverbeszerzés kezelésére” – tette hozzá.

HÍRMOZAIK

Szabályok jönnek,
szabályok mennek...

Komplex döntéstámogatás, rugalmas szabályépítés, kifinomult együttműködési képességek segítik a humán és informatikai, valamint átfogó SOA-integrációs lehetőségeket, továbbá az üzleti és IT-oldal összekapcsolását a BEA Systems üzletifolyamat-kezelő eszközének most megjelent verziójában – adta hírül az Alerant Zrt., a BEA-termékek magyarországi disztribútora. A BEA AquaLogic BPM legfrissebb kiadásának egyik jelentős újítása a rugalmas szabályépítés. A rendkívül nagy mennyiségű üzleti folyamat miatt egyre több vállalat gondolja úgy, hogy szükségük van szabályrendszerre, de egy külön üzleti szabálymenedzsment rendszert legtöbbször nem vezetne be. Az AquaLogic BPM-ben a felhasználók valós időben, úgynevezett párbeszéd boksokkal hozhatnak létre üzleti szabályokat. Ezeket aztán – a folyamatok újratelepítése nélkül – adminisztrátorok módosíthatják.

Iratkezelő mix

Az ATIGRIS Informatika ZRt. és az e-Corvina Informatikai Szolgáltató Kft. együttműködési megállapodást írt alá, amely alapján új verziójú iratkezelő rendszert fejlesztenek a FilingDoc 2.0-s és az adActa.Net 4.4 iratkezelő rendszerekre alapozva. Az új rendszer ötvözi majd a két régebben meglévő előnyöket, nagymértékű sebességnövekedést és korszerű technológiát (Microsoft SQL 2005, .NET 2.0) kínálva az ügyfeleknek. Az iratkezelő elnevezése az ATIGRIS ZRt. ügyfeleinél FilingDoc 3.0 powered by adActa lesz, az e-Corvina ügyfelei pedig verziószám-növeléssel, adActa.Net 4.5 verzióként vehetik majd használatba az új szolgáltatásokat.

A biztonság nem költségtényező

A pusztán tűzfalra és vírusellenőrzésre épülő védekezés ideje lejárt. A vállalatoknak összetett és újszerű fenyegetésekkel szemben kell védeni adataikat. Ez az adatvagyon pontos leltározása és az adatok üzleti érték szerinti osztályozása nélkül elképzelhetetlen. [írta: Kis Endre]

Röviden így foglalható össze a harmadik alkalommal megrendezett Informatikai Biztonság Napja konferencia üzenete. Nagyon tömören – a 26 gyártó kiállításával kísért rendezvény közönsége ugyanis több mint harminc előadást hallgatott, amelyek az adatok, az alkalmazások és az infrastruktúra védelmének megannyi vonatkozását taglalták az informatikai megoldásoktól kezdve a jogi szabályozásig.

– **A konferencia iránti érdeklődésre jellemző, hogy a regisztrációt 1100 főnél leállítottuk** a helyszín befogadóképessége miatt – mondta lapunknak *Keleti Arthur*, az ITBN ötletgazdája és főszervezője, akit az idei rendezvény értékelésére kértünk. – Közülük több mint hétszázan el is jöttek a rendezvényre, így azt hiszem, ez a közönség a legtöbb magyarországi gyártót és rendszerintegrátort képviselte. A szakma mára egyértelműen felismerte, hogy az IT-biztonság üzleti szempontból fontos, ezt az idei konferencia mérete és tartalma egyaránt tükrözi. Az IT-biztonság többé nem költségfaktor, hanem olyan tényező, amely hozzájárul ahhoz, hogy a vállalatok megbízható adatforrásokból dolgozhassanak, és ez nélkülözhetetlen stabilitást ad működésükhöz.

KIBERHÁBORÚ

Az idei ITBN-konferenciát izraeli biztonsági szakértők előadása nyitotta meg: *Zelev Rubinstein*, a CERT (Computer Emergency Response Team) alapítója, *Keren Elezari* pedig az iTcon

CISSP fokozattal rendelkező IT-biztonsági szakértője. A két szakember Izrael biztonsági adatainak védelmébe engedett bepillantást.

Ennek a megoldásnak része a Nemzeti PKI Projekt, amelynek tapasztalatait Keren Elezari foglalta össze. Egy ilyen szintű fejlesztés megvalósítása megfelelő törvények meghozatala nélkül nehezen képzelhető el. Izrael 2003-ban alkotott törvényt a digitális aláírásról, amely kimondta, hogy eb-

a több technológiát ötvöző és több rétegben alkalmazott védelem oldhatja meg sikeresen.

Erdemes például a nem felügyelt PC-ket leltári a vállalati hálózatok eléréséről, a hálózatban belül pedig elemezni az adatforgalmat, az eseményeket, és kiszűrni a megszokott mintától eltérő aktivitást. A megelőző védelem érdekében behatoláselelhárító megoldás alkalmazása is szükséges, és továbbra is fontos a tűzfal és az antivírus. Az adatsomagok mélyreható ellenőrzését a hálózati aktivitás elemzésével együtt kell alkalmazni.

Nagy Tamás, a HP Magyarország IT-biztonsági tanácsadója a Gartner idézte, miszerint a sérülékenységek több mint 70 százaléka az alkalmazásokban található, a vállalatok mégis a hálózat biztosítására, tűzfal és antivírus-alapú védelmére összpontosítanak. Egy másik felmérésből kitűnik, **a fejlesztők több mint fele meg van róla győződve, hogy nem képes biztonságos szoftvert írni** (tegyük hozzá: ha feltételezzük, hogy létezik ilyen). Végül is ez ad kenyeret a biztonsági szakemberek kezébe. Azonban ők sem tudnak minden problémát orvosolni, a két oldal kommunikációja és együttműködése ezért döntő fontosságú. A hackerek jobb fejlesztők, mint a biztonsági szakemberek, és a biztonság terén is otthonosabbak, mint a fejlesztők – mutatott rá Nagy Tamás.

A VÍRUSELLENŐRZÉS KORA LEJÁRT

Keleti Arthur, az ICON Zrt. IT-biztonsági üzletágának igazgatójaként az adatszivárgásról és a megelőzés módszertanáról tartott előadást. Ennek forrásai az esetek több mint felében a hordozható eszközök – míg az internet az esetek 12 százalékban, a levelezés pedig mindössze 3 százalékban okozható emiatt.

A megelőzés érdekében a vállalatoknak osztályozniuk kell az adatokat és megállapítaniuk, hogy melyik, mekkora értékkel bír az üzlet szempontjából. Azt is pontosan szabályozni kell jogosultságok és folyamatok szintjén, hogy ki és mit tehet ezekkel az adatokkal. Ezt követően a vállalati hálózaton zajló tevékenységet, az eseményeket naplózni szükséges, hogy ez az aktivitás visszakérthető legyen.

A szakma felismerte, hogy az IT-biztonság üzleti

szempontból fontos, ezt az idei konferencia mérete és tartalma is tükrözi.

ben a rendszerben független tanúsító hatóságot, CA-t kell alkalmazni, a kormány nem adhatja ezt a szolgáltatást.

Ezért több megoldással próbálkoznak, egyrészt a kereskedelmi szolgáltatásokat kínáló CA-k (pl. Verisign) minősítésével, másrészt több szolgáltató párhuzamos megbízásával. Végül arra a megállapításra jutottak, hogy jobb lesz, ha módosítják a törvényt, és lehetővé teszik az izraeli kormány számára saját CA felállítását. Egy ilyen projektben a komplex architektúrákon átívelő kommunikációban kell biztosítani a felek hitelességét, golyóbiztos azonosíthatóságát. Ez adja a legnagyobb feladatot, amelynek megvalósításához nem áll rendelkezésre megfelelő létszámban a kellő szinten képzett munkaerő – mondta Keren Elezari összegzőkésppen.

TÁMADNAK A BOTHÁLÓZATOK

John Parker, a McAfee behatolásmegelőző termékvonaláért felelős igazgatója a bothálózatok részéről érkező fenyegetésekről tartott előadást. Ezek a rosszindulatú távfelügyelet alá vont és támadások indítására használt számítógépekből álló hálózatok elosztottságuk miatt rendkívül megnehezítik a védekezést. Parker szerint ezt csak

Auditálja hálózata védettségét
Válassza a MalwareRadart™
a Panda Security új audit szolgáltatását.

Ne foglalkozzon a logok bogarászásával.
Ne kutasson biztonsági réseket.
Bízsa a profikra!

! Biztos benne hogy hálózata nem fertőzött?
Bizonyítsa be!
Nem biztos benne hogy hálózata nem fertőzött?
Ellenőrizze!

Munkafolyamat:
● Gyűjtse be az adatokat a MalwareRadar központi egységével.
● Indítsa el az audit szolgáltatást.
● Férőmentes hálózati.
Az eredmény:
● 24 órán belül a Panda Software elkészíti a Vezetői és a Technikai Audit Reportot.

Felderíti és eltávolítja az összes a hálózatban aktív és inaktív fenyegetést.
Felderíti az összes vírusvédelem szempontjából érintett biztonsági rést.

A Panda Többet véd

panda
MalwareRadar

PANDA SECURITY | One step ahead.

www.pandasecurity.hu

Ebben a környezetben a vonatkozó törvényeket és szabályozásokat is meg kell feleltetni az IT által támogatott működésnek, és kontrollt kell biztosítani, mert mindezek hiányában a válalat nem láthatja át adatvagyonát.

a pénzügyi szektorban az incidensek 9 százaléka történik. Az ilyen módon megszerzett adatok és információk feketekereskedelme virágzik: egy hitelkártya adatai ezen a piacon 1–6 dollárért cserélnek gazdát, míg egy jelszóért

zi meg. Magyarországon a levélforgalom több mint 80 százaléka szemét, és botfertőzöttség tekintetében is hetedik helyen állunk a top tízes listán.

A szakember a trendek közül kiemelte, hogy **a vállalatok részéről nő az igény a nem menedzselte számítógépek hálózati hozzáféréseinek engedélyezésére**, ami a mobilitás és a távmunka térhódításával magyarázható. Ez olyan megoldásokkal biztosítható, amelyek bevizsgálják a vállalati hálózatra bejelentkező külső számítógépet.

A vállalat biztonsági szabályzatának betartásával a számítógép megfelelő látogatói jogosultságokat kap a hálózaton. A Symantec szerint a tisztán aláírás-alapú vírusvédelem kora lejárt, a többrétegű és a felhasználói forgatókönyvekhez jobban illeszkedő védelmi megoldásoké a terep.

A konferencián a magyar piac új szereplőjeként bemutatkozott a svájci Secude, amely a Seagate-tel közösen fejlesztett megoldást a notebook merevlemezek hardveres titkosítására. Erre szükség is lesz, mivel az IDC szerint 2008-ra az USA-beli PC-k több mint fele notebook lesz, és az FBI szerint ebből 1 éven belül 2 milliót el fognak lopni – ezret a védelmi minisztériumtól.

HÍRMOZAIK

Profitnövekedés pengeélen

Jó eredménnyel zárta 2007-es pénzügyi évét a Sun magyarországi leányvállalata: az előző évhez képest 13 százalékos árbevétel-növekedést ért el a hazai IT-piacon (ez 33 százalékkal gyorsabb növekedés az IDC által előirányzott átlagos hazai IT-piaci növekedésnél), és 30 százalékkal növelte profitabilitását. A cég bevételének 30 százaléka a pénzügyi szektor megrendeléseiből származott, és ez a szektor mutatta a legdinamikusabb növekedést is az egyes ágazatok között (közel 30 százalékos növekedést).

A vállalat teljes árbevételében a távközlési piacról származó bevételek aránya a pénzügyi szektorhoz hasonló mértékben meghatározó. Ehhez kapcsolódó hír, hogy a vállalat bejelentette a Sun Blade X8440 szervermodul megjelenését, amelyet kiemelt a Quad-Core AMD Opteron processzorokhoz fejlesztettek ki. A Sun emellett bemutatta új generációs, négy processzorfoglalatú, 2U magasságú, négy-magos, Quad-Core AMD Opteron processzorokkal hajtott szerverét is.



Gombás László, a Symantec vezető rendszermérnöke a vállalat internetes fenyegetésekről összképet adó, sorrendben 12. éves jelentése alapján elmondta, hogy a kormányzati szektorban kerül sor az adatlopások és adatszivárgások 25 százaléka, míg

akár 300 dollárt is megadnak. A jelentés szerint az európai, afrikai és közkeleti régió mezőnyében Magyarország az internetes biztonság terén nem áll valami jól. Spamfertőzöttség tekintetében a harmadik helyet foglalja el, csak Lengyelország és Portugália elő-

A Vodafone újrahasznosítja a mobilokat

A mobiltechnológia villámgyors fejlődésének köszönhetően mindig újabb és újabb telefontelefonok jelennek meg a piacon. A fejlett országok vásárlói átlagosan másfél évente cserélik le a régi, megunt mobilokat fejlettebb modellekre. 2006-ban világszerte több mint egymilliárd mobiltelefon került értékesítésre, miközben számtalan, még működőképes készülék hihasználatlanul lapul az otthoni fiók mélyén.

A Vodafone Csoport 16 országában épült már ki olyan hálózat, melyen keresztül gyűjtik, és újrahasznosításra továbbítják a régi, megunt készülékeket. Ezen keresztül 2006/2007-ben eddig 1,03 millió készüléket gyűjtöttek össze,

A magyarországi Vodafone is kiemelt figyelmet fordít a mobilkészülékek gyűjtésére és újrahasznosítására. 2004 óta gyűjtik a megunt mobilokat, mára már minden Vodafone-os márkaboltban és viszonteladónál – azaz országsszerte közel 250 helyen – leadhatók a használt készülékek és akkumulátorok, töltők, fülhallgatók. Ezek biztonságos és környezetbarát kezeléséről, újrahasznosításáról a vállalat szerződéses partnerei gondoskodnak. Szétválogatják és alkatrészekre bontják a begyűjtött készülékeket. A jó állapotú alkatrészeket újra fel lehet használni, a telefonok többi elemét pedig feldolgozó üzemekbe küldik, ahol anyagában újrahasznosítják vagy megsemmisítik őket.

Az augusztusban indított „Hozd vissza a régi mobilod” akció keretében már több mint 15.000 használt mobilkészüléket adtak le országsszerte a Vodafone üzleteiben.



vodafone



Európában toboroz a Google

Barabás Balázs • Egyharmaddal növeleli alkalmazottainak számát a Google, és az új munkatársak nagy részét Európából toborozza majd. A keresőóriás szerezne elkerülni, hogy úgy tekintsenek rá, mint egy agresszív amerikai multinacionális vállalatra, ezért Európában is akkora kutatás-fejlesztési csoportot akar létrehozni, mint az Egyesült Államokban.

A Google közel 14 ezer dolgozójának fele mérnök, közülük is csupán 700-an dolgoznak Európában. Ezen változtatna a cég Nelson Mattos, a projekt újonnan kinevezett vezetőjének irányításával. A menetrendről nincsenek információk, a *Financial Times* szerint valószínűleg három év alatt fogják összeállítani a többezres csapatot.

A Google-nak az utóbbi hónapokban romlott az imázsa Európában. Az EU-s hatóságok aggályosnak tartják a személyes adatok gyűjtésének és fel-

használásának módszereit, és a digitális marketinggel foglalkozó DoubleClick megvásárlására irányuló terveit is nehezményezik. Ugyanakkor a vállalat több új projekten is dolgozik, ehhez is szüksége van új munkatársakra.

Ezek közül az egyik a mobiltelefonokra küldött hirdetés. A cég nemrég jelentette be, hogy 13 országban (Magyarország nincs közöttük) piacra dobják az AdSense for Mobile megoldást, amely a mobilkészülékeken megjelenített weboldalokhoz társít hirdetéseket. Az ötlet nem új, a Yahoo, a Microsoft és a Time Warner is bevezette. Habár valószínűleg sok felhasználó ellenezni fogja a mobilokra küldött hirdetéseket, az elemzők növekvő piacot látnak benne. Az Informa Telecoms and Media piackutató cég szerint a globális mobilhirdetési piac eléri idén a másfél milliárd dolláros értéket, 2010-re pedig a 11 milliárdot.

HÍRMOZAIK

Bővülő PiK-SYS portfólió

A PiK-SYS Kft. a Check Point által kifejlesztett, nemzetközileg elismert komplex hálózatbiztonsági rendszerek forgalmazásával bővíti IT-biztonsági kínálatát. Tervei között szerepel azoknak a Check Point hálózati biztonsági megoldásoknak a forgalmazása – különös tekintettel a PURE biztonsági szemlélethez kapcsolódó Endpoint Security alkalmazásokra és a közép- és nagyvállalatoknak ajánlott termékekre –, amelyek működésüket tekintve kiegészítik eddigi portfólióját. Mérnökei többéves termék-támogatási tapasztalatára alapozva garantálja az áruihoz kapcsolódó értéknövelő szolgáltatásokat is.

15 milliárdos piacot céloz meg az SAP

A szoftveróriás New Yorkban jelentette be új, középállalatokra kidolgozott vállalatirányítási megoldását SAP Business ByDesign néven. Az on-demand hostolt ERP-rendszert olyan 100 és 500 fő közötti középállalatoknak tervezték, amelyek IT-büdzséje nem teszi lehetővé a nagy ERP-rendszerek bevezetését. Az SAP belső tanulmánya szerint ezzel egy érintetlen, csak Amerikában és Németországban 60 000 céget érintő, világszinten 15 milliárdos piacra lépnek be. Ezekben az országokban már az értékesítés is megkezdődött, általában a partnereken keresztül.

SAP és Callataj & Wouters együttműködés

A két cég stratégiai együttműködés keretében a Callataj & Wouters Thaler nevű banki alaprendszerét és az SAP analitikai képességeit globális szinten egyetlen üzleti platformba ötvözi. Az együttműködés az SAP alkalmazásainak és banki platformjának képességeit kombinálja a Callataj & Wouters szoftverének funkcióival.

REGISZTRÁLJON!

Ha szeretné hétről hétre

a legfontosabb szakmai résztvevőkhöz eljuttatni az Ön cégével kapcsolatos információkat, regisztráljon Céginfó szolgáltatásunkra oldalunkon!

ceginfo.computerworld.hu

Vissza az XP-hez!

Barabás Balázs • A Microsoft lehetővé tette a visszalépés opciót mindazoknak, akik gépüket Windows Vistával kapják, de XP-t akarnak.

A Microsoft Vista downgrade program csak a Windows Vista Business és Ultimate változatokra vonatkozik, és a PC-gyártókon múlik, hogy eldöntés, hogyan teszik ügyfeleiknek hozzáférhetővé az XP-t. A Fujitsu tűnik a legagresszívabbnak: a múlt hónap óta munkatársai egy XP telepítőlemez mellékelnek laptopjaik és tábla PC-ik mellé. A cég marketingmenedzsere, *Brandon Farris* szerint „ez segítséget jelent majd a kis- és közepes vállalkozásoknak”.

Augusztusban a Hewlett-Packard indított el egy olyan programot, amelynek keretében üzleti asztali gépeihez, munkaállomásaihoz, egyes üz-

leti noteszeihez és tábla PC-éhez minimális díj fejében vagy éppen ingyen XP Professional visszaállító lemezt is választhatnak az ügyfelek a rendeléskor. A HP szóvivője szerint még túl korai, hogy bármiféle adattal szolgáljanak az akció sikeréről, hiszen nagyjából egy hónapja él a lehetőség.

A Microsoft igazolta: valóban voltak változások a nyár folyamán, hogy egyszerűbbé tegyék a vásárlóknak a visszalépést az XP-re. Például a Microsoft Vista licenelési feltételei közt a Business és az Ultimate változatok vásárlóinak mindig is lehetőségük volt rá, hogy visszaváltsanak XP-re, de – mint arról már korábban beszámoltunk – a gyakorlatban ez nem volt olyan egyszerű. A cég júniusban engedélyezte azoknak a gyártóknak, amelyek előaktivált Vistával kínálják gé-

peiket, hogy olyan Windows XP-lemezeket rendeljenek, amelyek nem igényelnek további aktiválást, és ezeket mellékeljék a gépekhez, vagy postázzák a vásárlóknak.

A Lenovo weboldalán ismerteti a program részleteit, míg a Dellnél április óta ismét XP-vel lehet rendelni a rendszereket, de Vistával vagy Vistával és XP downgrade jogokkal is meg lehet vásárolni azokat – utóbbiért nem kérnek extra fizetséget. A HP, a Gateway és mások változatlanul árulnak gépeket XP-vel, nagyjából egy évvel azután, hogy a Microsoft először kínált Vistát az üzleti ügyfeleknek.

Ugyancsak kérdéses, hogy a PC-gyártók meddig kínálják majd gépeiket előre telepített Windows XP-vel, hiszen a Microsoft 2008. január 31-étől szeretné leállítani ezt az értékesítési formát. A gyártók viszont tovább is szeretnék kínálni az XP-t. *Farris* a Fujitsutól annyit mondott: „Lobbizunk ennek érdekében!”

Közösen fejleszt a Microsoft és a Novell

Árokszállási Gábor • A Microsoft és a Novell megnyitotta közös kutató-fejlesztő bázisát az Egyesült Államokban. A két vállalat tavaly novemberben megkötött széles körű üzleti és műszaki megállapodásának keretében jelentette be a közös kutató-fejlesztő központ létrehozását.

Az alkotóműhelyben a Microsoft és a Novell műszaki szakértői az ügyfelekkel és a közösséggel együttműködve új szoftvermegoldásokat fejlesztenek és tesztelnek. A Massachusetts ál-

lambeli cambridge-i laboratóriumban dolgozik majd a Microsoft és a Novell mérnökeiből álló csapat a Windows Server és a SUSE Linux Enterprise jobb együttműködésének fejlesztésén. Első feladatuk a Microsoft és a Novell virtualizációs technológiái közötti átjárás biztosítása lesz.

A további tervek között szerepel a szabványalapú rendszerfelügyelet, a személyazonosság-kezelési szövettség és az irodai dokumentumformátumok kompatibilitásának megterem-

tése. A laboratóriumban több mint 80 különféle architektúrájú kiszolgáló és egy tárhelyhálózat működik. Az alkotóműhely fejlődésével párhuzamosan – a Microsoft és a Novell tervei szerint – más szállítókat és további technológiákat vonnak majd be a fejlesztésbe egy olyan széles körű laboratóriumi környezet létrehozása érdekében, amely eleget tesz a nagyvállalati ügyfelek különböző platformok hatékonyabb együttműködésére vonatkozó igényeinek.

Kettőt fizet, egyet kap – akciós OLPC XO laptopok

Samu József • Novembertől Észak-Amerikában bárki vehet magának OLPC XO laptopot, ezzel egyúttal támogathatja majd egy gyermek laptopjához jutását valamelyik fejlődő országban.

„Adományozz egyet, hozzájutsz egyhez” (Give 1 Get 1) névvel indítja be programját az OLPC-projekt.

A lényeg, hogy november 12-étől kezdve bárki vásárolhat Észak-Amerikában egy OLPC XO-t 399 dollárért, így amellet, hogy kap egy gépet, valamelyik fejlődő országban is géphez jut egy gyermeket. Jelenleg az OLPC 200 dolláros adományokat fogad el PayPal segítségével.

Nicholas Negroponte, az OLPC elnöke korábban visszautasította, hogy az XO-k kereskedelmi forgalomba kerüljenek, de úgy tűnik, hogy a stratégia

megváltozott. Ennek oka, hogy az eredetileg 100 dollárosra tervezett gép ára 188 dollárra kúszott fel, így számos potenciális vásárló vonakodik nagy tételben vásárolni. A 399-es árcédula két dologra is jó: egyrészt bevételt generál, másrészt megmozdítja a készleteket.

Az OLPC-projekt eredeti célja az volt, hogy nagy mennyiségű laptopot adjon el a kormányoknak. Viszont a fejlődő országok inkább ezres, mintsem milliós tételekben vásárolnának ilyen oktatási eszközöket, és az áremelkedés csak erősíti ezt a trendet. Vajon a vásárlók fizetnek majd 399 dollárt egy OLPC XO-ért? Nos, attól tartunk, hogy nem.

Az erősebb, kereskedelmi forgalomban kapható noteszgépekhez képest az XO nem jó vétel – különösen, hogyha a hamarosan a boltok-

ba kerülő, hasonló árú Asus Eee-hez hasonlítjuk. Az XO speciális, Sugar – azaz cukor – nevű felhasználói felületre rendkívüli mértékben különbözik minden más operációs rendszertől. Inkompatibilitása a kereskedelemben kapható szoftverekkel erősen korlátozza a gép használhatóságát.



A kezdő lépések

Ma már minden vállalkozásnak szüksége van IT-eszközre munkája elvégzéséhez. A kisvállalkozások többségénél ugyanakkor nincs IT-tudás, ezért számukra nehéz a választás. Összeállításunkban nekik szeretnénk segíteni. [Írta: Vass Enikő]

A tipikus kisvállalkozások Magyarországon öt alkalmazottat foglalkoztatnak – olvasható a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium weboldaláról is letölthető kiadványban. A kis- és középvállalkozások fejlesztési stratégiájának tervezetéből kiderül, hogy hazai viszonylatban 2005-ben a vállalkozások 75,6 százaléka 0–1 fős cég, és a vállalkozásoknak csupán 0,1 százaléka foglalkoztat több mint 250 főt. A 0–1 fős cégek ad-

A vállalkozások kiadása 2001–2005 között hullámzóan változott: 2002-ben és 2004-ben csökkentek, 2003-ban és 2005-ben nőttek az előző évhez képest. A mikro-, kis- és közepes vállalkozások beruházásainak nagysága hasonló, míg a nagyvállalatoké sokkal nagyobb, de tendenciája csökkenő. A beruházási aktivitás a legkisebb vállalkozásoktól a nagyobbak felé meredeken nő, és az egyes létszám-kategóriában ez a növekedési ütem stabilnak tűnik.

A beruházások mértéke a 0–1 fős vállalkozásoknál 32–40 százalék évente, a nagyvállalatoknál ez a szám mintegy 85–90 százalék.

e-MAIL KELL MINDENKINEK

Sajnos magyar felmérést arra vonatkozóan, hogy a hazai kis cégek milyen IT-alkalmazásokat tartanak kritikusnak, nem találtunk. A Gartner készített egy amerikai kis- és közepes vállalkozásokra kiterjedő felmérést 2007 elején. A kutatásban 307 kkv-t kérdeztek meg, ezeknek a cégeknek 20 és 1000 alkalmazottjuk van. Az egyes cégtípusok arányosan képviselték magukat.

A kutatás eredményei szerint az e-mail a legkritikusabb alkalmazás. Az irodai és a személyes termelékenységet növelő alkalmazások, illetve a biztonság a második legkritikusabb alkalmazáscsomag. Ezeket az iparági alkalmazások és dokumentumkezelő rendszerek követik.

A felmérés azt mutatja, hogy a kkv-k körében egyre népszerűbbek a webfejlesztési és dokumentumkezelési technológiák, egyre többen használják őket. A kisebb vállalkozások inkább CRM-rendszereket vezetnek be, és hanyagolják az ERP-megoldásokat.

Az ERP-megoldásokat inkább a közepes vállalkozások vezetik be. A kis cégek legfontosabb céljai közé a működési hatékonyságuk javítása és a költségek lefaragása tartozik. Az amerikai kisvállalkozások főleg Dell és Mic-

rosoft termékeket vásárolnak. Érdekes adat, hogy a kis- és középvállalkozások 45 százaléka nem bízta adatait egy harmadik félre, amikor a szoftver szolgáltatásként való bevezetésén gondolkodnak. Az adatbázis-menedzsment beve-

Mennyiért telefonálunk a Pannonnál?

Minden vállalkozásnak szüksége van mobiltelefonra és/vagy vezetékes telefonra. A távközlési piac szereplőit arra kértük, hogy 1–10 fős, kezdő vállalkozásoknak ajánljanak tarifacsomagokat. Az összes hazai szolgáltató pozitívan reagált, és készségesen elküldte a kezdő vállalkozásoknak szóló ajánlatait.

A mobilszolgáltatók közül a Pannon az Üzleti Pro tarifacsomagjait ajánlotta. A Pannon Üzleti Pro 1 csomag már egyetlen előfizetéssel is igénybe vehető, és a kis- és középvállalkozások igényeihez alakított szolgáltatásokat tartalmazza csakúgy, mint a nagyobb cégek számára kínált Üzleti Pro 3 és Üzleti Pro 8 csomagok (ezek minimum 3, illetve 8 vállalkozásba bevont SIM-kártyával vehetők igénybe). Valamennyi előfizetés havidíja nettó 3490 forint, amely – másodperc alapú számlázás mellett – teljes egészében lebeszélhető. A csomagok magukban foglalják a MobiTrend Bázis szolgáltatást, így cégen belül, a munkatársakkal folytatott beszélgetések percdíja 0 Ft, külön havidíj nélkül. A Pan-

non szerint az új üzleti tarifacsomagok legfontosabb előnye, hogy tökéletesen igazodnak a cégek méretéhez, mert minél több SIM-kártya tartozik a vállalkozáshoz, annál kedvezőbbek a perc- és SMS-díjak.

Az Üzleti Pro csomagokhoz további költségesökkentő szolgáltatások is rendelhetők, például a PartnerRégió vagy a MobiTrend Plusz. Előbbivel 25 százalékos, illetve 50 százalékos percdíjkedvezmény érhető el a Pannon hálózatán belül, utóbbi pedig lehetővé teszi a céges és magánhívások szétválasztását, ezáltal a telefonköltségek optimalizálását. A MobiTrend Pluszsal emellett teljes egészében kiváltható a vezetékes hálózat, egy kedvező vezetékes körzet nettó 8,80 forintért hívható, és a MobiTrend Plusz szintén tartalmazza a 0 forintos cégen belüli hívást. A PartnerOrszág szolgáltatás segítségével a cég kiválaszthat egy adott országot, illetve annak országhívó kódját, amelyet 20 százalék kedvezménnyel hívhat. A legolcsóbb Pannon készülék nettó 3000 forintról indul.

A rendszerek beszerzését nem szabad csak informatikai

feladatnak tekinteni – ezt a hibát mégis nagyon gyakran elkövetik.

ják a teljes árbevétel 9 százalékát, míg a nagy cégek a 37,5 százalékát. **A kisvállalkozások nagyobb arányban veszik ki részüket a foglalkoztatásból, mint az árbevételből vagy a jövedelemtermelésből** – áll a tervezetben. Ugyancsak e tervezet szerint a legtöbb vállalkozás az ingatlanforgalmat, ingatlan-bérbeadást, számítástechnikai és gazdasági, illetve gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatást magában foglaló gyűjtőágazatban működik. Őket követik a kereskedelmi vállalkozások, majd a feldolgozó- és építőipar. A felsorolt tevékenységet végző cégek teszik ki az összes vállalkozás háromnegyedét.

Mennyiért telefonálunk a T-Mobile-nál?

Kezdő vállalkozásoknak

a T-Mobile a Komplet Extra üzleti díjcsomagot ajánlja. Ennek havidíja 1920 forint/SIM. Ha hat vagy több mint hat SIM-kártya van a cégnél, akkor a havidíjból SIM-kártyánként 960 forint lebeszélhető. A csoporton belüli hívások ingyenesek, a belföldi tarifák pedig egységesekek minden irányban. Az előfizetés 24 hónapos hűség szerződéssel vehető igénybe. Ehhez a legolcsóbb készülék a Samsung SHG-M600, amely két éves hűség szerződés mellett 990 forintért vásárolható meg. Havi 840 forintért egy kiegészítő opció vásárolható mel-

lé, és ennek fejében 100 SMS küldhető havonta, így a csomag teljes kihasználása esetén egy SMS 8,4 forintba kerül. A T-Mobile komplexebb üzleti csomagajánlata a Siker díjcsomag, amely két éves hűség szerződés mellett havonta 3000 forintba kerül. Ez az összeg teljes egészében lebeszélhető hálózaton belül. A nulla forintos csoporton belüli hívás opció havidíja 600 forint. A tarifacsomaghoz kiegészítésként az e-mailezésre kialakított Blackberry Instant e-mail szolgáltatást ajánlják, amelynek havidíja 3000 forint, s ez 5 megabájt adatforgalmat is tartalmaz.



Mennyiért telefonálunk a Vodafone-nál?

A Vodafone ajánlata a másodperc alapú számlázású Üzleti Fix Tarifacsomag. A 2500 forinttól kezdődő és 50 ezer forintnál végződő havi előfizetések érdekessége, hogy 10 ezer forint felett a havidíj összegét a SIM-kártyák közösen használhatják. Például egy 4 fős vállalkozásnál egy osztható Üzleti Fix 15 000 forintos havidíjat a 4 SIM-kártya együttesen használhatja fel hívásokra és SMS-ekre. Így a 100 százalékban lebeszélhető havidíjon spórolni lehet, mert a négy ember között mindig akad olyan, aki kevesebbet beszél és olyan, aki többet. A havidíj feletti forgalom esetében a percdíjak nem

változnak. A havidíj mértékétől függően csökkennek a perc- és SMS-díjak. A legolcsóbb készülékek 90 forintért megvásárolhatók. A Vodafone a tarifacsomaghoz több költségcsökkentő opciót ajánl: a Zárt Csoport opció 690 forintba kerül havonta, de így a munkatársak egymás között nulla forintos percdíjjal beszélhetnek. Ugyanígy vásárolható vezeték opció és SMS-opció. A Vodafone a vezeték estét emelte ki; a 3600 forintba kerülő opció révén a vezeték hívásokat a mobiltelefonra irányítják át, illetve 1000 percet telefonálhat belföldi, normál díjas vezeték vonal irányába.

zetése 2007 prioritásai közé tartoznak. A kkv-k azt szeretnék, ha javítani tudnának cégük adatbázisainak minőségén és használhatóságán, és ez a kiindulópontja a legtöbb IT-fejlesztésnek – különösen fontos ez az e-kereskedelmi megoldások bevezetésénél. Emellett nagy hangsúlyt kap az internetes megjelenés fejlesztése, a CRM, a dokumentumkezelés és a vállalati intelligencia. Hardverterületen a kkv-k számítógépeik és szervereik fejlesztésére szeretnék költeni a legtöbbet.

A felmérésből kiderült, hogy az amerikai kkv-szektor munkatársai mobil munkaerőnek számítanak.

Ebben a szegmensben az alkalmazottak egyötöde mobil munkás, vagyis ez azt jelenti, hogy munkahetük húsz százalékát úton vagy utazással töltik. Minél kisebb egy cég, annál nagyobb százalékban mobilak az alkalmazottak.

A kisvállalkozásokat érdekli az IP-telefonia. Ezeket a rendszereket elsősorban azért használják, mert ennek révén hosszú távon lefaraghatók a kommunikáció költségei.

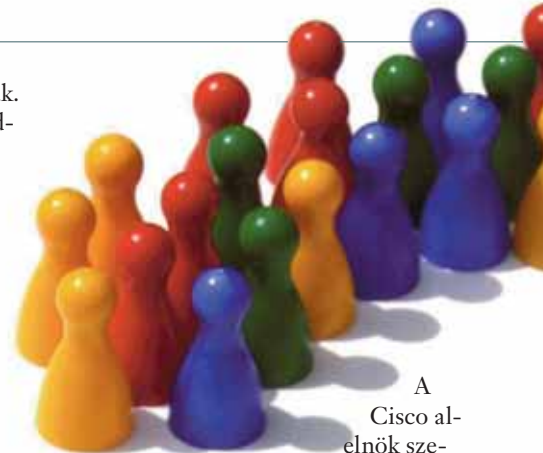
MIT GONDOLNAK ERRŐL ITTHON?

A kisvállalkozásokban kevés az IT-tudás, ezért tanítani kellene őket, hogy milyen lehetőségeik vannak – mondják az általunk megkérdezett cégek képviselői.

A tudás hiányát látja a kisvállalkozások nagy hátrányának *Milo Scacher*, a Cisco alelnöke, aki szerint a kisebb cégek az őket érdeklő problémákra keresnek megoldást, amikor IT-eszközökben gondolkodnak. A cégeknek olyan megoldás kell, amely az üzletmenetüket támogatja, s ha ezt a működő megoldást megtalálták, akkor nem haboznak befektetni ebbe. A végleges döntés előtt alaposan megvizsgálják, hogy mire költsék pénzüket.

BÉRELIEN SZOFTVERT

Ezen a téren a Cisco-nak is vannak olyan megoldásai – például a Webex kollaborációs platform – amelynek segítségével a szoftvereket szolgáltatásként lehet használni. Az alelnök szerint a jövőben egyre nagyobb igény lesz a szolgáltatásként igénybe vehető szoftverekre. A kisvállalkozások tipikusan inkább bérlik majd a szoftvereket, ahelyett, hogy drága licenceket vásárolnának. Ennek további előnye, hogy az alkalmazottak számának alakulása szerint lehet több-kevesebb gépre kötni a bérleti szerződést – a rugalmas konstrukció révén jól tervezhető a költségkeret, s így költségkímélő megoldást ad.



A Cisco alelnök szerint a kis- és közepes vállalkozások fejlődése rendkívül fontos egy-egy ország gazdasági növekedése tekintetében.

Nagyon sok kormány felismerte, hogy a kkv-k támogatása egyenértékű a GDP növekedésének elősegítésével, ezért ezek a kormányok nagy figyelmet fordítanak a vállalkozásokra. A kkv-knál az egyik produktivitást növelő eszköz az információtechnológia. Az egyik alapvető eszköz például az IT-infrastruktúrában a szélessávú internet: enélkül igen kevés vállalkozás tud fennmaradni. Ezt az Európai Unió és az egyes kormányok is felismerték, és számos alaptól támogatják.

A vezetők a konkrét vállalkozás konkrét problémájával érkeznek az oktatásra, és erre igyekeznek megoldást találni. **A program részeként a Cisco megismerteti a különböző pénzszerzési lehetőségeket – legyen az kormányzati, EU-s vagy egy helyi bank kedvezményes ajánlata – így a vállalkozások vezetői azt is megtudhatják, hogy honnan kaphatnak pénzt a megvásárolandó IT-eszközhöz.**

A program Magyarországon egyelőre még nem fut, ám azt ígérték, hogy a közeljövőben, a szükséges feltételek megteremtése után (oktatókat, oktatási





rendszer biztosítja a leállás nélküli üzemét, napi 24 órán keresztül figyelik a gépeket, tehát nem fordulhat elő, hogy szabadság vagy betegség miatt áll a rendszer. Az ügyvezető igazgató azt tanácsolja, hogy saját szerver üzemeltetése mellett csak akkor döntsön a cég, ha annak minden lehetőségét és előnyét ki tudja használni.

A most induló kisvállalkozásoknak fájl- és levelezőszervert nem is kell vásárolniuk, mivel azt virtuális szerverszolgáltatásként vehetik igénybe. Ez a szolgáltatás azt jelenti, hogy egy fizikai gépen több virtuális szerver fut. Vashegyi Zoltán szerint ez azért gazdaságos, mert a fizikai gép üzemeltetési költségei megoszlanak a felhasználók között, de a szolgáltatás színvonala ugyanolyan, mintha mindegyikükjenne egy gépet. Számításai szerint ezzel a megoldással a teljes IT-infrastruktúra költsége havonta 15–40 ezer forint körül alakul.

helyszínt kell szerezni) itt is elindítják. Addig is a Cisco weboldalán (www.cisco.com/web/learning/index.html) információs anyagokat, hasznos tippeket lehet tanulmányozni.

KÉRJÜNK TANÁCSOT

A szerverparkot működtető Proserver ügyvezető igazgatója, *Vashegyi Zoltán* szerint egyetlen vállalkozás sem működhet megbízható, terhelhető IT-infrastruktúra nélkül. A legalapvetőbb adminisztratív munka is már számítógép segítségével történik, és ma már az a cég sem ritka, amely szinte minden munkafolyamatát a számítógépre bízta.

Az ügyvezető igazgató szerint már elavult az a nézet, hogy kicsi cégnek nincs szüksége professzionális IT-megoldásra, és még költeni sem hajlandó erre. Rég nem az a legolcsóbb és legegyszerűbb, ha leraknak egy szervert egy félreeső helyiségbe, amit aztán ők maguk saját szakemberrel üzemeltetnek. Az elmúlt időben a kis cégek igényei is megnöttek, ugyanakkor a piacon fellelhető szolgáltatások már sokkal egyszerűbb és olcsóbb megoldásokat kínálnak.

Vashegyi Zoltán úgy véli, ha a kis cég szerverét az arra kialakított gépteremben üzemelteti, akkor minden szempontból sokkal nagyobb biztonságban tudhatja adatait. **A nagyobb szolgáltatóknál többszörösen redundáns hűtési és elektromos**

azok hatálya alól. Az informatika nem ismerete nem mentesít az így felmerülő problémáktól. A kisvállalkozások cégei nem túl öntudatosak, de ez nem meglepő: valljuk be, nem mindenki informatikus ebben az országban. Fóti Marcell úgy gondolja, hogy mindenképp a képzésben tud segíteni a kisvállalkozásoknak. A Netacademia forgalmazza a Microsoft kisvállalkozásoknak szánt Small Business Server (SBS) megoldását, amely tartalmazza mindazt, amire egy ilyen vállalkozásnak szüksége lehet: fájl- és nyomtatószervert, webkiszolgálót, levelezőszervert, sharepoint dokumentumtárat, SQL Server adatbázis-kiszolgálót, tűzfalat stb. Erre a termékre nyilván csak akkor van szüksége a vállalkozásnak, ha úgy érzi, szüksége van független számítógépeinek rendszerbe fűzésére. Az ügyvezető igazgató úgy véli, egy SBS-vásárló egy roppant bonyolult szerszám birtokába jut. Sokan azt sem tudják, melyik ennek a szerszámnak a nyele és melyik az éle. A példát folytatva az ügyvezető hangsúlyozta, ha

a cégek az IT-rendszerek megvásárlása mellett döntenek, mindenképp érdemes az elérhető legújabb technológiát választaniuk. Közismert az IT-eszközök sajátossága, miszerint rövid időn belül elavulttá válnak, így a szervezeteknek modernebb alkalmazásokat kell beszerezniük. Ugyanakkor **a vállalatoknak a piacvezető megoldások alkalmazásával 2–5 évig nem kell újabb beruházásokba kezdeniük.**

Az elavulás oly módon is kivédhető, hogy a szolgáltató bérleti szolgáltatás keretében rendelkezésre bocsátja a legfrissebb technológiát képviselő eszközöket, és rendszertámogatást ad ügyfeleinek. Ezzel a lehetőséggel többnyire a külföldi cégek magyarországi leányvállalatai élnek – mondta Pistár Mária.

– Az IT-rendszerek beszerzését nem szabad csupán informatikai feladatnak tekinteni – ezt a hibát mégis nagyon gyakran elkövetik. Érdemes olyan szakembereket bevonni a munkába, akiknek nagy tapasztalatuk van abban, hogy az informatikai beruhá-

Mennyiért telefonálunk a Magyar Telekomnál?

A Magyar Telekomtól igen részletes és mindenre kiterjedő ajánlat érkezett. Eszerint az újonnan alakuló cégek számára az irodai környezet kialakításához a szélessávú internet, a telefonálás lehetősége, fax, számítógép, Wlan-eszközök, operációs rendszer, irodai szoftver, vírusvédelem meglete feltétlenül szükséges. A T-Com pedig mindezeket kínálja a cégeknek. A mostani összeállításban azonban csak a vezetékes telefonvonallal kapcsolatos ajánla-

tokat tudjuk megjeleníteni. A távközlési cégnél az ISDN2 csatlakozás belépési díja kétéves szerződéssel 0 Ft, egyéves szerződés esetén 4000 Ft. Az ajánlott készülékek a Sinus 711 K SMS-képes telefon, ami nettó 6400 forintba kerül, a Sinus 421 SMS-képes ISDN dect készülék pedig 4800 forint. Ami pedig a tarifacsomagot illeti, a T-Com a Grátis 500 díjsomagot ajánlta, nettó 5300 forintért ISDN2 telefonvonalat, és havonta 500 percet kap vezetékes irányban az

előfizető. Október elsejétől három hónapig az ajánlat 50 százalékos kedvezményre vehető igénybe, és a lebeszélhető percek mennyiségét is megduplázzák. Kiegészítő opciók itt is vannak: a nettó 500 forintért igénybe vehető Mobilhívó opcióval a mobil irányú hívások csúcsidőben és csúcsidőn kívül is egységesen nettó 39 forintba kerülnek. A Világhívó opcióval nettó 500 Ft-os havidíj ellenében a nemzetközi hívások költsége akár 40 százalékkal is csökkenhet.

Az ügyvezető igazgató azt tanácsolja, mivel az igények nagyon változatosak, a cégek az IT-infrastruktúra kialakítása előtt mindenképpen kérjék ki egy szakértő tanácsát. Így sok pénzt, időt és fáradságot meg lehet spórolni egy, még az elején jól felépített rendszerrel.

TUDJUK MEG, MIT AKARUNK

Fóti Marcell, a Netacademia ügyvezető igazgatója szerint a kisvállalkozások vezetői nemigen tudják, hogy mit „akarnak”, de egy-két célirányos kérdéssel fel lehet hívni a figyelmüket azokra a problémákra, amelyeknek ugyan nem tudnak a létezéséről, de ettől függetlenül kárt okoznak nekik. Ez olyan, mint a törvények be nem tartása: a törvények nem ismerete nem mentesít

az élet megmarkolva próbálnak dolgozni vele, véres lesz a tenyerük. Szerinte, ahogyan teherliftet nem szabad megfelelő tanfolyam nélkül kezelni, úgy az SMTP-kiszolgálót sem kéne.

KÖLTSÉGES LEHET AZ IT

Az informatikai környezet kialakítása igen költséges a vállalatoknak. Iparági becslések szerint 500 ezer forintba is kerülhet munkahelyenként az IT-infrastruktúra megteremtése – mondta Pistár Mária, a kis- és középvállalkozások számára biztonsági rendszereket forgalmazó PiK-SYS Kft. ügyvezető igazgatója. Mára a legtöbb cég felismerte, hogy működésükhöz elengedhetetlen az informatikai háttér megteremtése. Az ügyvezető szerint, ha

zásokat a vállalatok fejlesztési stratégiáikhoz igazítják. Ők konkrét elvárásokat állítanak fel két-három éves távlatban az IT-rendszerrel szemben, figyelembe véve a cég potenciális bővülését és munkafolyamatait – tette hozzá a szakember. A PiK-SYS vezetője elmondta, hogy tanácsadó céggként feladatuknak tekintik az ügyfelek tényleges, optimális IT-biztonsági szükségleteinek meghatározását, mivel sokan alulméretezett elképzelésekkel vagy épp ellenkezőleg, grandiózus tervekkel állítanak be hozzájuk. Érdemes mindig olyan eszközt és alkalmazást választani, amely utólag bővíthető, integrálható: egy jó IT-rendszer rugalmasan követi a vállalat működését.

Kisvállalat házilag

Milyen nyomtatót válasszunk? Milyen számítógépre lesz szükségünk? Hogyan telefonáljunk? Összeállításunkban felsoroljuk mindazt, amire egy kisvállalkozásnak figyelnie kell, ha saját erőből állítja fel cége IT-infrastruktúráját. [írta: Makk Attila]

Mindenekelőtt le kell szögezni: azt senki ne várja, hogy két perc alatt, a semmiből olyan szakértővé lép elő, aki a témát összetettségében átlátja, és azt kezelni is tudja. Sok-sok évvel ezelőtt IT-infrastruktúrán a számítógép-nyomtató duót értettük. Ma a számlanyomtatáson, könyvelésen túl rengeteg minden végezhető számítógéppel. **Arra is kell figyelni, hogy minimális követelményeknek meg kell felelni, például a pénzügyi adatokat – a törvényben megszabott ideig – a hatóságok részére tudni kell előállítani.** Nem törvényi előírás, de a biztonsági szintet is elég magasan kell megállapítani.

Amennyiben olyan összeállítást kell kiválasztani, amely sok-sok szempontnak kell megfeleljen, mindenképpen érdemes hozzáértő tanácsát kérni, mivel vannak ugyan vezérelvek, de hogy az adott cégnek az adott feladathoz mi az optimális megoldás, azt egyedileg lehet eldönteni.

ELSŐ TANÁCSOK

Mire figyeljünk, mikor IT-infrastruktúrát építünk? Először is nagyon pontosan fogalmazzuk meg, mit várunk el tőle. Gyakori hiba, hogy átgondolatlanul vásárolnak eszközöket, aztán naponta szenvednek vele: tipikus példa erre a tintasugaras nyomtató, amely fotónyomtatásra kiváló, a napi számlanyomtatásra azonban drága.

A mindennapi ügyviteli feladatok elvégzésére alkalmas szoftverek, egy szövegszerkesztő, táblázatkezelő, kisebb alkalmazások – telefonkönyv, céginfo, jogtár, útvonaltervező – használatára egy mai átlagos Pentium4 vagy egy 2 gigahertzes órajelű Athlon processzoros számítógép elég. A memóriával ne takarékoskodjunk. A munkaállomásokon Windows XP vagy valamilyen Linux egyaránt futhat. Ez utóbbi sokkalta olcsóbb, a hagyományos irodai alkalmazások megtalálhatók rajta, ám arra vigyázzunk, hogy egyes alkalmazások nincsenek meg benne, például az APEH az adóbevallást ma még csak Windows platformon támogatja. Ha több gépünk lesz, akkor azt is megtehetjük, hogy egy gépen használjuk a windowsos alkalmazásokat, a többi gépen szabad szoftvereket.

A gépek beszerzésénél szóba jöhetnek a noteszgépek is. Sok helyen ezek a hordozható gépek még mindig státuszszimbólumként működnek, a dolgozó hierarchiában elfoglalt pozíciójának jelzésére, de ezen túl kellene lépni. A noteszgépek ára csökken, és kétségtelen vannak előnyei – kevés helyet foglal, könnyű, hordozható. Hátránya, hogy könnyen elvész a rajta lévő adatokkal együtt, illetve nem bővíthető – bár a céges gépeket általában nem bővítik.

A HÁLÓZAT

Ma már nyilván Ethernet-hálózatot kell kiépíteni, 100 megabit/másodperc kapacitású. Majdnem biztos, hogy szükség lesz internetelésre, általában az ADSL-vonal bőven elég az irodai munkához, IP-telefon használatához. **Ha szervert üzemeltetünk, és mindenképpen magunknál akarjuk tartani, akkor gondolkodhatunk bérelt vonalban.** A szervert azonban jobb szolgáltatóhoz kihelyezni. Az internetcsatlakozás kiépítéséhez szükségünk lesz egy ADSL-útválasztóra (router), ebből hatalmas a választék: általában egy hálózati kapcsolóval egybeépítve kapjuk, amelyhez 4–8 gép köthető, ha több gépünk van, akkor egy másik kapcsolóra (switch) is szükség lesz. Külön tűzfalat is vásárolhatunk, de van a piacon olyan ADSL-útválasztó, amibe már eleve beépítették azt.

A router kiválasztásához és beállításához mindenképpen kérjünk segítséget, esetleg olvassunk utána az internetes fórumokon, mert a termékek képességei, minősége között nagyon nagy különbségek vannak, s ezt az ár nem mutatja. Ha irodánk, munkahelyünk nem nagy, választhatunk vezeték nélküli megoldást is: tudni kell, hogy ez valamivel olcsóbb, mint egy vezetékes hálózat kiépítése, viszont könnyebben sebezhető és lehallgatható. A biztonság itt is növelhető, de akkor a megoldás drágább lesz.

A SZERVEREK

Valamilyen kiszolgálóra mindenképpen szükség lesz. A kis cégek nem engedhetik meg maguknak, hogy külön szerverszobát tartsanak fenn, így a szerver mindig útban lesz, idegenek

hozzáférhetnek, fellökik stb. A kiszolgáló mindenképpen a piacon megvásárolható legerősebb gép legyen, nagy tárolókapacitással, valamilyen hibatűrő rendszerbe konfigurált háttértárral. A szervernek, telefonnak, hálózati eszközöknek szünetmentes táplálásra van szüksége: a szervernek, számítógépeknek azért, hogy áramszünet esetén a hirtelen leállás ne okozzon bajt, a telefonközpontnak pedig azért, hogy áramszünet esetén is elérhetőek legyenek. A kapacitást is ennek megfelelően kell tervezni: a szervernek any-

Ha irodánk, munkahelyünk kicsi, választhatunk

vezeték nélküli megoldást is: ez valamivel olcsóbb, mint egy vezetékes hálózat kiépítése, viszont sebezhetőbb.

nyi időt kell adni, hogy le tudjon állni, többet csak akkor, ha a munka megkívánja. Az adatok mentésére is oda kell figyelni, naponta vagy hetente mentjük őket. Tárolóeszközként a szalagos tárolókat ajánljuk, nem a legolcsóbbak, de ma még mindig a legjobb megoldás.

A NYOMTATÓ

Vállalkozásnak ma már csak hálózatos nyomtatót szabad venni, nyilván hálózatunkhoz igazodó csatlóval. A lézer és tintasugaras technológia között kell választani, a cég profilja alapján. A lézernyomtatók lapköltsége kisebb, ugyanannyi pénzért nagyobb sebességű eszközt kapunk. A lézernyomtatók hagyományosan fekete-fehérben nyomtatnak, de ma már egyre többen jönnek ki olcsó (és jó!) színes lézernyomtatókkal. A lézernyomtatók elég nagy áramot vesznek föl, és némelyik típus nagyon hangosan dolgozik. A fotónyomtatók színesben akkor a legjobbak, ha fotópapírra dolgoznak, és ez a drága festék mellett még tovább növeli a lapköltséget (de a minőség is jobb lesz). Tehát, ha sokat nyomtatunk számlát, szöveget, akkor lézernyomtatót érde-

mes beszerezni. Ha azonban jó minőségű fotókra is szükségünk van, akkor tintasugaras nyomtatót (is) vásároljunk. Érdemes megjegyezni, hogy a nyomtatókhoz ne a legolcsóbb papírt használjuk, a jó papíron nemcsak szebb a nyomat, hanem a nyomtatót is kíméli, nem válik le róla sok szöszmös, ami a gumihengerek tapadását elég gyorsan elrontja.

A kisebb cégeknek érdemes multifunkciós gépeket vásárolniuk, árban mindenképpen jobban járnak, mint ha külön vennének egy fénymásolót, nyomtatót, lapolvasót, faxot. A sok funkció miatt előfordulhat, hogy a készülékre várni kell: meg kell várni a másolás befejezését, amíg a nyomtatás meglesz. Akkor sem éri meg multifunkciós eszközt vásárolni, ha a cég profilja miatt egy speciális szkennert vagy fénymásolót kell vásárolni. Ha több nyomtatót kell vennünk, akkor figyeljünk oda, hogy lehetőleg egy gyártótól, egy típus legyen, mert a kellékanyag-ellátás, a szerviz egyszerűbb. Nem is olyan vicces, mikor egy 15 fős cégnek háromféle tonert kell raktáron tartani.

A nagyobb nyomtatók, multifunkciósok beszerzésénél arra is van lehetőség, hogy ne megvegyük, hanem a béreljük, és a használat után fizessünk.

BIZTONSÁG

Ne feledkezzünk el a biztonságról sem. A tűzfalról már beszéltünk, de a levél-szemét-szűrőre is gondolni kell. Esetenként a tűzfalba a levél-szemét-szűrőt is beépítik, de ha nincs benne, akkor mindenképp vásároljunk. Ezt a levelezőkiszolgálónkhoz kell igazítani. Az a lehetőség is fennáll, hogy a leveleinket áteresztjük egy olyan szolgáltatóra, ahol eleve kiszűrjük a szemetet, és csak a „valódi” leveleket kapjuk vissza.

Érdemes meggondolni az IP-n keresztüli telefonálást: Skype-on ma már sokan elérhetőek, de rengeteg az olyan szolgáltató, amely pár tíz euróért lehetővé teszi szinte egész Európa és Amerika elérését. A hazai árakat figyelembe véve ez a telefonköltségeket tizedére, sőt, ha sok külföldi hívás van, századrészére is csökkentheti. Ehhez mikrofonos fehallgató, jó hangkártya kell a gépbe, de lehet kapni külön, számítógépet nem is igénylő telefonkészüléket.

És végül, de nem utolsósorban, az IT-beruházáshoz tartozik az IT-szakember is: ez bizalmi állás, tehát ennek megfelelően kell választani. Kisebb cég félállásban is foglalkoztathat egy ilyen szakembert, hiszen itt nincs is annyi munka, amennyi a munkaidőt kitölti. Érdemes a távoli felügyelettel is számolni, mivel ez költségkímélő megoldás, és megfelelő biztonságot ad.

Számítógép- tulajdonos a fél ország

ÜZLET

A Központi Statisztikai Hivatal tavaly második alkalommal mérte fel a magyarországi háztartások infokommunikációs eszközellátottságának helyzetét és az egyéni számítógép- és internethasználati szokásokat. A 2007-ben napvilágot látott kutatásban kiemelten kezelték az e-kormányzat kérdését. [Írta: Vass Enikő]

Televíziókészülékből csaknem 100 százalékos a háztartások ellátottsága. A műsorokat elsősorban kábelen veszik (a háztartások kétharmadában). Az előző évhez képest visszaesett a parabolaantenna és az egyéb vételi eszközök aránya, míg a kábeles vétel csaknem 8 százalékponttal nőtt.

A mobiltelefon mára már mindennapos eszköz lett, nemcsak a fiatalok, hanem az idősebb korosztály körében is. Általánossá vált, hogy telefoncserénél a fiatalabbak átadják készülékeiket az időseknek, akik az egyszerűbb műveleteket – elsősorban segélyhívás vagy a családtagokkal való könnyebb kapcsolattartás érdekében – szívesen megtanulják. A háztartások több mint 84 százalékának van mobiltelefonja (tehát legalább egy telefon van a háztartásban).

A mobiltelefon-ellátottságot illetően a tavalyi évhez képest a növekedés 4,5 százalékpont. A vezetékes telefonnal felszerelt háztartások aránya 64,5 százalék, bár néhány éve már csökken a vezetékes telefonok előfizetések száma.

TÍZ SZÁZALÉK A LAPTOP ARÁNYA

Számítógépnek minősül az asztali számítógép, a hordozható számítógép (laptop) és a kézi számítógép. A háztartások közel felében elsősorban asztali számítógép van, a laptopok aránya csaknem 10 százalék.

A technológia újszerűsége miatt egyelőre alacsony a kézi számítógépes háztartások aránya – nem éri el a 2 százalékot. Természetesen vannak olyan háztartások, ahol többfajta számítógép is

megtalálható (asztali, laptop, palmtop). Összefoglalva, 49,6 százalék azoknak az aránya, ahol van valamiféle számítógép.

A magyarországi háztartások egyharmadának van internetkapcsolata. Ez az arány az előző évhez képest jelentősen, 10,2 százalékkal nőtt (2005-ben 22,1 százalék volt).

Az Európai Unió fejlesztési célkitűzései között kiemelt helyen szereplő széles-sávú internetkapcsolat az összes magyarországi háztartáson belül 22 százalék (2005-ben 11 százalék) volt. 2006-ban az otthoni internetezők 68,2 százalékánál volt széles-sávú kapcsolat, szemben a tavalyi 49,5 szá-

zalékkal. A szélessávú internetezés lehetőségét tehát egyre többen kihasználják, köszönhetően a (lassan) csökkenő csatlakozási díjnak, a fejlődő szolgáltatói hálózatnak és versenyhelyzetnek.

A háztartások internetkapcsolat-típusainak megoszlását vizsgálva (egy háztartásnak több kapcsolattípusa is lehet) egyértelmű a széles sáv térhódítása a keskeny sáv, ezen belül is az analóg telefonvonalak és az ISDN rovására.

NEM SZÜKSÉGES, ÉS NEM HASZNOS

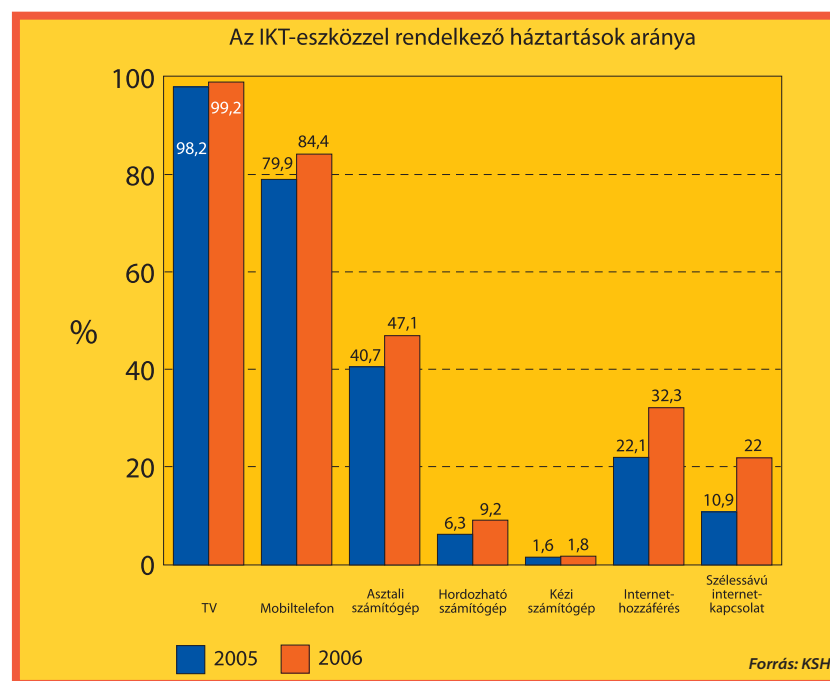
A háztartások kétharmadának nincs internetkapcsolata. A megkérdezettek

csaknem 30 százaléka jelezte okként, vagy egyik okként, hogy máshol interneteznek (munkahelyen, barátnál, rokonnál, internetskávézóban stb.).

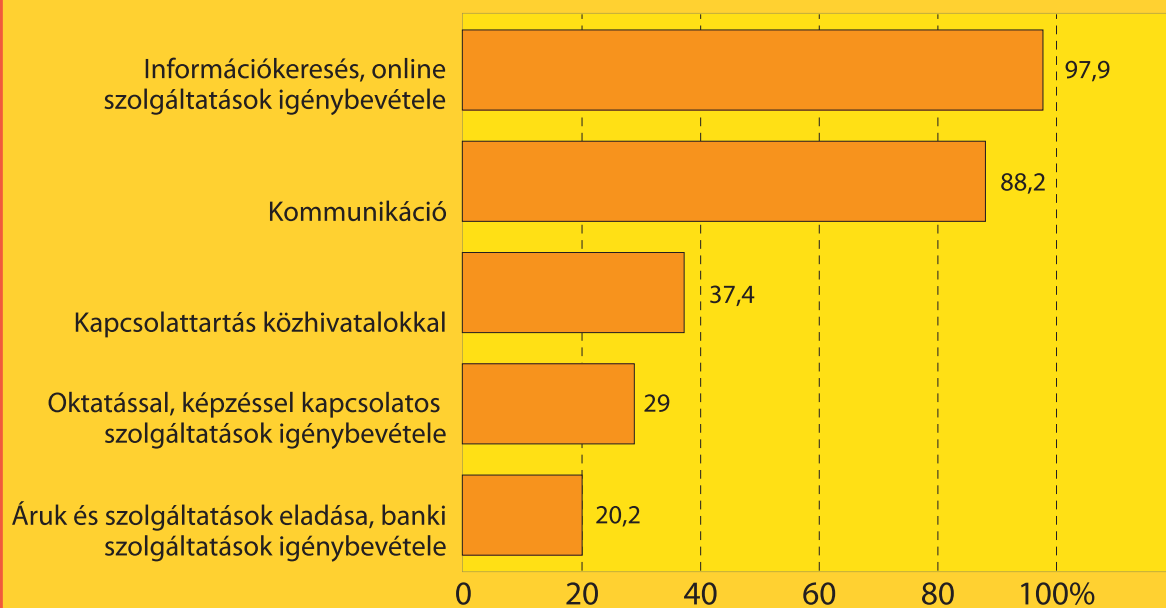
2006-ban az indokok között a válaszadók csaknem 48 százaléka jelezte, hogy az internetezéshez szükséges eszközöket túl drágának találja, illetve azt, hogy a háztartás nem akar internetet, mert nem tekinti szükségesnek vagy hasznosnak (44 százalék), míg 43 százalékuk magának tartja a csatlakozási költségeket. 2005-ben az indokokat illetően a válaszok nagyon hasonlóak voltak. **Az előző évhez képest 2006-ban csökkent azoknak az aránya az érintett körben, amelyek a szükséges ismeretek hiányát jelölték meg indokként.** Az, hogy a háztartások 44 százaléka nem tekinti szükségesnek vagy hasznosnak az internetet, jelzi, hogy az eszköz megismertetése, népszerűsítése terén még fontos tennivalók vannak, és számos kihasználatlan lehetőség.

E-KÖZIGAZGATÁS – MI A VALÓSÁG?

Az e-közigazgatási „ügyintézésnek” az uniós módszertan szerint három szintje van: az ügyintézéshez szükséges információk beszerzése az internetről (üggyélfogadási idő, szükséges dokumentumok, nyomtatványok, fizetendő illeték stb.), a kitöltendő űrlapok letöltése a hálóról és a legfejlettebb szint, a kitöltött űrlapok visszaküldése interneten keresztül. Az első kettő jelentősen megkönnyíti a hivatalos ügyek lebonyolítását, de a hivatal legalább egyszeri felke-



Az adott céllal internetezők aránya az összes tényleges használóhoz viszonyítva, 2006



Forrás: KSH

resését még igényli. A harmadik szint már lehetővé teszi a személyes megjelenés mellőzését is.

A kutatás e területe, csak a tényleges internethasználókra vonatkozik.

Az internetezők több mint 18 százaléka már használja a meglévő lehetőségeket, csaknem 45 százalékuk érdeklődik az internetes ügyintézés iránt, valószínűleg használni fogja a jövőben, de most még nem profitál belőle, 37 százalék nyilatkozott úgy, hogy nem érdeklő az ügyintézésnek ez a formája.

A kutatás szerint ezt a hozzáállást valószínűleg az is befolyásolta, hogy az e-ügyintéztést nem gyakorlók számára a dolog kissé misztifikált. Nincsenek közérthetően leírt összefoglaló tájékoztató anyagok a témával kapcsolatban, amelyek az intenzívebb terjedést segítenék. Mindamelllett a szolgáltatók eszköztára sem teljes, vannak még tartalékok a fejlesztés lehetőségeit illetően.

A KSH szerint gyakori a felemás megoldás, például csak a szükséges nyomtatványok egy része letölthető, másik részükért be kell menni a hivatalba. Természetesen az egyén társadalmi-demográfiai helyzete az ilyen ügyintézésrel kapcsolatos affinitását jelentősen befolyásolja.

Leginkább a felsőfokú végzettségűek nyitottak az e-ügyintézésre. Közülük a ténylegesen internetezők alig több mint negyede használja ezeket a lehetőségeket. Az alapfokú végzettségűeknél a legnagyobb arányú az érdeklenség, s így a csekély használat is. Korcsoport szerint nézve a legkevésbé kíván e-ügyintéztést végezni a legfiatalabb és a legidősebb korosztály. A legfiatalabbaknál

ez a „tagadás” inkább az át nem gondolt válaszára és a tapasztalatlanságra vezethető vissza (valószínűleg nem ismerik eléggé a témát). Az idősebbek pedig feltehetőleg előnyben részesítik a tradicionális emberi kapcsolaton alapuló ügyintéztést.

Az év első negyedében internetezők 81,7 százaléka nem vette igénybe az e-kormányzati honlapok által nyújtott szolgáltatásokat. A legtöbben azért, mert hiányzik a kapcsolat az ügyintézővel, vagyis az egészet ridegnek, személytelennek tartják.

További kérdésre válaszolva kiderül, hogy **az internetezők csaknem 45 százalékban információszerzésre használták a közhivatalok honlapjait**, 37,6 százalékban űrlapok letöltésére és csak 17,5 százalékban a kitöltött űrlapok visszaküldésére. A kutatásban az ország digitális megosztottságáról is írunk, ezt a témát egy későbbi cikkben mutatjuk be részletesen.

ELEKTRONIKUSKORMÁNYZAT-KÖZPONT: TÁJÉKOZTATUNK!

– Az Elektronikus-kormányzat-központ fő szerepe az e-közigazgatás kialakításában a stratégiaalkotás és a koordináció, ami azt jelenti, hogy nagyon sok közigazgatási szervezet egyedi e-közigazgatási típusú projektjeit igyekszik egységes keretbe rendezni, s ennek segítségével egységes szolgáltató állami profilt kialakítani – mondja **Bódi Gábor**, az e-Közigazgatási Főosztály vezetője.

Alapvető követelmény a szolgáltató államtól, hogy az állampolgároknak és a vállalkozásoknak minél kényelmesebb

szolgáltatásokat adjon. A főosztályvezető szerint ez egyrészt az interneten keresztül igénybe vehető e-szolgáltatásokat jelenti, másrészt, hogy a közigazgatás működése megfelelő informatikai támogatással egyszerűbbé, átláthatóbbá, rugalmasabbá, gyorsabbá válik. Sokszor ezek az informatikai fejlesztések a maguk fizikai



valójában meg sem jelennek, hiszen ezt az adott intézményrendszer érzékeli saját mechanizmusaiiban, és optimális esetben az ügyfelek már csak a jobb és színvonalasabb működéssel találkozhatnak.

Az informatikai fejlesztéseknek azonban nem csak a háttérrendszerekre és közigazgatási folyamatokra kell koncentrálniuk. Jó esetben elérhető az az állapot, amikor már megfelelő mi-

nőségű ügyféloldali szolgáltatók is elérhetővé válnak az ügyfelek számára. Ez az elérés egy többcsatornás rendszerben jelenik meg, ahol mind az internetes, mind a telefonos, mind pedig a személyes interakciók informatikai háttérrendszere egy egységes e-közigazgatási keretrendszerben áll össze, ami a jelenlegi helyzetben a Kormányzati Portált, Ügyfélkaput és Kormányzati Ügyfél-tájékoztató Központot foglalja magában.

A főosztályvezető szerint igyekeznek felhívni az állampolgárok figyelmét az elektronikus szolgáltatásokra a különböző információs csatornák igénybevételeivel is. Az Ügyfélkapu indulását széles körű médiakampány kísérte – hirdetések az elektronikus és az írott sajtóban, figyelemfelkeltő rajzfilm, szórólapok stb. Többek között ennek is köszönhető, hogy **az Ügyfélkapu regisztrált felhasználóinak száma meghaladta az 540 000 főt.**

– A Kormányzati Portálon e-tananyag és az egyes e-szolgáltatásokhoz kapcsolódó részletes tájékoztató segíti az állampolgárokat az elektronikus ügyintézés megismerésében, valamint az ország minden okmányirodájában és az APEH ügyfélszolgálatain helyeztünk el szórólapot, amely bemutatja az e-közigazgatásokat, valamint azokat a csatornákat, amelyeken keresztül az érdeklődők segítséget kaphatnak ügyintézésük során.

Bódi Gábor szerint tehát ha jól működő struktúrát feltételezünk, akkor nem az EKK, hanem az egyes közigazgatási szervezetek minőségi szolgáltatásai keltik fel az állampolgárok figyelmét az elektronikus ügyintézés mind szélesebb körére. Mindehhez természetesen szükséges egy egységes stratégia és megfelelő koordinációs kapacitás az EKK oldaláról.

Lehetőségek és veszélyek a hazai informatikában

Az elmúlt esztendőben romlott az informatikai felsőoktatás színvonala, s ennek következtében az informatikus szakma is veszített presztízséből a felsőoktatásban továbbtanuló fiatalok körében. Az IVSZ-IDC IT-piaci felmérés SWOT-elemzésében szinte valamennyi megkérdezett informatikai cégvezető ezt válaszolta arra a kérdésre, hogy mi a hazai IT-iparág előtt álló legnagyobb kihívás. [Írta: Mozsik Tibor]

A szeptember elején megrendezett soproni MENTA konferencián mutatták be az IVSZ és az IDC által második alkalommal elkészített, s a hazai informatikai iparág helyzetét feltérképező 2007-es átfogó tanulmányt. Az IDC az IVSZ megbízásából, az ITDH, az Ericsson és a Synergon támogatásával és a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium szakmai támogatásával elkészült IT-piaci felmérés a szállítói piac szegmensein, a főbb szereplőkön, a piac méretén és jellemzőin túl a hazai informatikai szektor SWOT-analízisével (azaz az iparág erősségeit, gyengeségeit, lehetőségeit, illetve a veszélyeket bemutató elemzéssel) is részletesen foglalkozik. A *Computerworld* múlt heti számában az IT-piaci felmérés legfontosabb eredményeit ismertettük, a cikk második részében pedig az informatikai iparági SWOT-elemzés legérdekesebb megállapításaiból szemezgetünk.

„A MAGYAROK KREATÍVAK”

Az IDC által idén augusztusban elvégzett felmérés során 40 hazai meghatározó informatikai cég felső vezetőjét kérdezték meg arról, hogy véleményük szerint melyek a hazai IT-iparág erősségei, gyengeségei, melyek a fő lehetőségek, illetve kihívások az iparág sze-

replői számára (a SWOT-analízisről lásd keretes anyagunkat). A válaszadók között multinacionális és hazai nagyvállalatok, továbbá innovatív és exportorientált kis- és közepes vállalatok képviselői is voltak.

Komáromi Zoltán, az IDC Hungary ügyvezetője kérdésünkre néhány érdekesebb megállapítást emelt ki: a magyar informatikai cégek vezetőinek jelentős része úgy véli, hogy a világpiacon még mindig versenyképes szaktudásnak és szakmai tapasztalatnak köszönhetően a hazai IT-szektor nagy hozzáadott értékű szolgáltatásokat tud adni. A jelentősebb kutatás-fejlesztést, innovációt, illetve kreativitást igénylő tevékenységek irányába való elmozdulás versenyelőnyhöz juttathat a világpiacon, azonban az ez irányú kompetenciáink még mindig nem érvényesülnek megfelelő mértékben.

Versenyképességünk szempontjából rövid távon **az egyik legfontosabb feladat a magyar szakemberek felhalmozott tudásbázisának hatékonyabb kiaknázása**, emellett továbbra is nagy lehetőség a szektor számára a különféle (K+F, szoftverfejlesztési, IT szolgáltatási, business process outsourcing) szolgáltatóközpontok hazánkba vonzása. Komáromi Zoltán szerint mindkét iránynak megvan az

előnye: az offshore szolgáltatóközpontok segítenek a munkahelyteremtésben, és a nemzetközi közegben is helyi álló szakemberek kinevelésében. A helyi innovatív cégek tevékenységének haszna azonban teljes egészében Magyarországon csapódna le, és számukra sokkal inkább fontos a munkatársak kreativitása, mint a multik esetében.

Az informatikai vállalatoknak és szakmai szervezeteiknek fajsúlyosabb

társadalmi marketingtevékenységet kellene folytatniuk a szakma presztízsének építése céljából.

A magyar informatikai iparág regionális kitérési lehetőségei között az egyik legjelentősebb helyzeti előny a gazdaság – és ezen belül is az informatikai iparág – általános fejlettsége: Magyarország számos környező országot megelőző olyan területeken, mint a nyitott piacokra jellemző vállalkozói kultúra, a globális piacokba való be tagozódás, a közszolgáltatások, egészségügy, oktatás átalakítása, vagy az uniós jogharmonizáció. A nemzetgazdaság informatikai beágyazottsága, az informatika elterjedtsége a gazdaságban és a társadalomban is előbbre jár, mint sok régióbeli országban. Mindez olyan tudást jelent, amelyet fel lehetne használni az informatikai cégek regionális expanziója során is – hangsúlyozta az IDC elemzője.

NEM ÁTLÁTHATÓ A PIAC

A piac átláthatóságának hiánya az egyik olyan gyengeség, amelyet az iparág legszélesebb köreiből megneveznek a cégvezetők. Az iparág fejlődésének ez az egyik legnagyobb gátja, valamint a korrupció terjedése. **Az informatikai fejlesztésekről a közgazdasági szférában gyakran nem racionális szempontok alapján döntenek;** a megszületett informatikai fejlesztések végső soron az egész iparág szakmai presztízsét ássák alá, és gátolják a nemzetközileg is

versenyképes üzleti képességek kialakítását a magyarországi informatikai cégek körében. A korrupció visszaszorítása nem egyszerű feladat, de az elektronikus közbeszerzéstől, a közbeszerzési rendszer átalakításán keresztül a pártfinanszírozási gyakorlat megváltoztatásáig számos területen fel lehetne lépni ellene – vélik az informatikai cégek vezetői.

A magyar informatikai iparág másik fő gyengesége, hogy **az export első-sorban a humán erőforrások közvetlen kihasználására, és nem a Magyarországon kifejlesztett informatikai termékek, megoldások kivitelén alapszik.** Az informatikai nearshore/offshore szolgáltatási központok pozitívan hatnak az iparág fejlődésére, ugyanakkor az erőforrásokat kiszolgáló szerepbe csatornázzák be, emellett Magyarország versenyképességének kopásával az iparág ilyen jellegű exportképességének fejlesztése vagy akár megtartása egyre nehezebbé válik. A szolgáltatói központok munkaerő-piaci elszívó hatása sok esetben nehéz helyzetbe hozza a helyi innovatív cégeket a megfelelő tudású humán erőforrások alkalmazása terén. Ezen keresztül a szolgáltatói központok indirekt módon kihatnak a helyben kifejlesztett és tulajdonolt informatikai termékek és megoldások létrehozására, ami hozzájárulhatna az informatikai export kiegyensúlyozottabb és hosszú távon is stabil szerkezetének kialakításához.

ÚJ FORRÁSOK

Az NFT II által elérhető 8000 milliárd forintnyi központi támogatási forrás IT-fejlesztésekre eső része óriási lehetőséget ad a szektor számára. A digitális aláírás, az elektronikus adóbevallás, az okoskártya és az e-egészségügyi megoldások új piaci szegmenseket nyithatnának meg, valamint az ezekre épülő szolgáltatások lehetséges kínálata is lényeges informatikai fejlesztéseket eredményeznének. Fontos azonban, hogy ezek a támogatott projektek ne csak a rövid távú bevétel növelés eszközei legyenek az IT-szállítóknál, hanem a hosszú távú gazdaságfejlesztési stratégia szerves elemeiként valóítsák meg azokat. Az NFT II fogyatékosága, hogy ugyan kiemelten ke-

SWOT-analízis

Az előrelátó, körültekintő tervezéshez elengedhetetlen, hogy egy vállalat vezetése felmérje a cég reális lehetőségeit. Az egyik ilyen elemzési módszer a SWOT-analízis, amely táblázatba szedve sorakoztatja fel a vállalat gyenge és erős pontjait, valamint azt, hogy milyen erőforrásokat tud mozgósítani, tehát melyek a lehetőségei, és milyen veszélyekre számíthat. A SWOT rövidítést fenti kifejezések angol megfelelőinek – strengths (erősségek), weaknesses (gyengeségek), opportunities (lehetőségek), threats (veszélyek) – kezdőbetűi adják. Ugyancsak a felmérés nemcsak egy

vállalat, hanem akár egy egész iparág egészére is elvégezhető. Az IVSZ és az IDC elemzésének is ez volt a célja, hogy összesítse az iparágat stratégiai szempontból értékelni és átlátni képes vezetők véleményét, és ezáltal lehetővé váljon a hazai informatikai piac versenyhelyzetének elemzése az iparág erősségein és gyengeségein, fejlődési lehetőségein és az előtte álló kihívásokon keresztül. A teljes SWOT-analízis az IT-iparág egészének elemzésén felül kitér a 23 technológiai szegmens és egyes tipikus csoportok, mint a nagyvállalatok, a kkv-k és az innovatív magyar vállalkozások elemzésére is.

zeli a kkv-k fejlesztését, de a pályázati rendszerhez kapcsolódó adminisztratív és finanszírozási követelményrendszer ennek ellenére óriási terhet ró a kis-és közepes vállalatokra.

A magyar piac szereplői számára is rengeteg lehetőséget kínálnak az új technológiák: a ma érzelhető újítások közül a piac átrendezésének lehetőségét hordozzák magukban, többek között a mobil megoldásokat, a távközlési és informatikai szolgáltatások konvergenciáját, Web 2-re épülő üzleti modelleket, vagy a multimédiás eszközök konvergenciáját. A mai digitális vívmányok kihasználását napi gyakorlatként megélt tizenévesek is egy új, modernizációs folyamatot fognak beindítani a vállalati informatikai felhasználásban, amikor a munkaerőpiacra lépnek. Az információtechnológia felhasználásában jártas generáció a vállalati informatikai megoldásokat sokkal otthonosabban és nagyobb hatásokkal tudja majd kihasználni.

CSÖKKEN AZ IT PRESZTÍZSE

A hazai IT-iparág legnagyobb kihívása éppen a következő generáció informatikai képzése: **az iparág több tekintetben is az informatikai felsőok-**

tatás minőségének hanyatlását tapasztalta az elmúlt néhány évben.

A minőség romlása mögött az áll, hogy a felsőoktatási finanszírozás jelenlegi rendszere nem kedvez a mérnöki képzésnek, mivel nem számol a mérnök-kutatás magas költségeivel. Emiatt a felsőoktatási intézményeknek jobban megéri más területeken fejleszteni kínálatukat, ami kihát a pálya vonzóképességére a felsőoktatásban továbbtanuló fiatalok körében. Következésképpen, az informatikai felsőoktatásra jelentkező „emberanyag” is kevésbé minőségi, mint a korábbi években. A válaszadó cégvezetők úgy vélik: az informatikai vállalatoknak és szakmai szervezeteiknek fajsúlyosabb társadalmi marketingtevékenységet kellene folytatniuk a szakma presztízisének építése céljából.

Jobb eredményeket lehetne elérni a felsőoktatás és a piac igényeinek közelítésében, ha az együttműködést az egyetem–informatikai cég szintjéről a felsőoktatási rendszer–iparág szintjére lehetne áthelyezni. Széles körű vélemény, hogy a fentiek miatt a felsőfokú intézményekből kibocsátott informatikai szakemberek „minősége” romlik hazánkban. A felső szintű informatikai képzés felhígult, arányaiban egy-

re kisebb a kreatív, felkészült, motivált munkaerő, ami különösen a szoftverfejlesztési területen érhető tetten.

HIÁNYZIK AZ EGYSÉGES STRATÉGIA

Az előbbiekhöz hasonló általános vélemény az informatikai vállalatok vezetőinek körében, hogy az informatikai iparág fejlődése szempontjából **komoly fenyegetést jelent a kormányzati szintű egységes informatikai irányítás hiánya.** Az informatikai stratégiaalkotás képes volt jó eredményeket felmutatni az elmúlt néhány évben, annak ellenére, hogy az egységes informatikai irányítás hiányában a kormányzati informatikai fejlesztéseket, programokat nem hangolják össze más stratégiákkal. Példa erre a Sulinet Program, amely európai szinten is kiemelkedő eredményeket hozott az internetelterjedtség növelésében az oktatási intézmények körében, de nem társult hozzá a tartalom megfelelő fejlesztése.

A stratégiaalkotás mellett a stratégiák végrehajtása sem zajlik zökkenőmentesen: a GVOP keretein belül az önkormányzatok információszolgáltató tevékenységének fejlesztésére kiírt pályázatok nyomán megvalósult önkormányzati informatikai rendszerek a szabványosítás, egységes technikai specifikáci-

ók hiányában olyan mértékben térnek el egymástól, hogy összekapcsolásuk egy regionális rendszerbe vagy egyéb országos rendszerekkel óriási problémát okoz és rendkívül költséges. Az informatikai cégek emellett az informatikai fejlesztési programok végrehajtását megterhelő bürokráciát tartják nagy kihívásnak.

VÁLASZ A KIHÍVÁSOKRA

A SWOT-analízis eredményeinek részletes elemzését követően az IVSZ rövidesen kialakítja azokat az akcióterveket, amelyek választ adnak az iparági SWOT által felvetett problémákra. *Kátai Szabolcs*, az IVSZ alelnöke elmondta: néhány támogatandó területen az IVSZ már elindította programját. Ilyen például az IVSZ innovációs programja, és azon belül a hamarosan induló termékesítés akadémia, amely a kutatás-fejlesztési és az innovációs, valamint a termék-előállítási kapacitások kiépítését támogatja. A rövidesen induló export program a magyar informatikai cégek exportképességének erősítését támogatja, míg a legutóbbi, a tiszta verseny érdekében, a korrupció visszaszűntetéséért indított kampány segíthet visszaadni az IT-iparág presztízisét. Az IT-szakképzés és felsőoktatás kérdésével az IVSZ külön témaként foglalkozik – tette hozzá Kátai Szabolcs.

ADÓ-EXPO
A pénzügyi kommunikáció fóruma
OKTÓBER 11-13.

Egy jól menő:
- pénzügyi tanácsadó óradíja: 20.000 Ft/óra
- ügyvéd: min 20.000 Ft/óra
- adószakértő: 25.000 Ft/óra
- szoftver tanácsadó: 50.000 Ft/óra

Az **ADÓ-EXPO** konferencián:
ezek a szakemberek **30.000 Ft+áfa** díjért
3 napig konkrét, gyakorlatban használható ötleteket adnak Önnek!

Rendelje meg konferenciakártyáját!
(Rendeljen a 1. ábrától információ gombra)

www.ado-expo.hu

JÖJJÖN EL!
Tájékoztatást ad:
Gánóczy Judit - marketing vezető
ganozcy.judit@bog-articolor.hu • 06/1 410-65-28

Támogatónk:

Kiemelt támogatóink:

hvg, otpbank, Ügyfélvonal, merkantilbank, CAPITAL MARKET, ECHOTV, Gazdasági rádió, Jelen-Gözen, FM 105.9

Támogatónk:

ADÓFORUM, ÖNKÉPZÉS, HIRPORTAL, ÜZLET+SIKER, AZ ÜZLETTÁRS, COMPLEX, AZ ÜZLETTÁRS, ÜZLET+SIKER, ÜZLET+SIKER, ÜZLET+SIKER

DVD
PCWORLD

KI FIGYELI A MONITORT?
NYÍLT TITKOK A MUNKAHELYEN

MEGA MEGMÉRÉTTETÉS
14 **DIRECTX 10** GRAFIKUS KÁRTYA

INTERNET BÁRHOL
MOBILINTERNET KÖRKÉP

VÁSÁRLÁSI TANÁCSADÓ
• KÉRFELVÁLASZTÁS
• PROCESSIONOROK
• DIGITÁLIS KAMERA
• MP3-LEJÁTSZÓK
• DVD-ÍRÓK
• 19" TFT MONITOROK
• MEMÓRIÁK
• NOTESZGÉPEK

A HÓNAP MESTERFOGÁSA:
HOGY SOKÁIG ÉLJEN AZ **XP**

26 OLDALON
TIPPER TRÜKKÖK

DVD+CD-VEL TELJES KÖRŰ VÉDELEM
5 TELJES VERZIÓS PROGRAM
NOKIA, PANDA INTERNET SECURITY AGENTUM OUTPOST, MPP DESKTOP

Keresse szerdától az újságárusoknál!

Megbízható tanácsok profiktól!

Szükségből erényt kovácsolni

A pénzügyi intézmények sok szempontból, így informatikai szempontból nézve is konzervatív intézmények. Az Inter-Európa Bank Zrt. mégis szokatlanul merész lépést tett meg: egyszerre három aspektusból is korszerűsítette rendszerét.

– A bank és az általuk használt Interest rendszer kapcsolata hosszú múltra tekinthet vissza – mondta dr. Hierholcz Tamás IT-vezető. Az IEB még 1998-ban vásárolta meg a New York Broker befektetési társaságot, amely az Interestet használta befektetési tevékenysége támogatására. A cég megvásárlásával a rendszer is az IEB-hez került. Innen számítható a befektetési üzletág megjelenése is. A New York Broker-nél kialakított infrastruktúra mellett az informatikusok egy részét is átvette az IEB, majd az Interestet fejlesztő Integra átalakulásakor annak utódcégtől a rendszer forráskódjait is megvásárolták. Ez egyben kényelmes és felelősségteljes helyzetet teremtett, hiszen a forráskódok és a know-how átvételével lehetőség nyílt – és feladat adódott – a teljes körű, igen rugalmas saját támogatásra, valamint továbbfejlesztésre is.

A befektetési üzletág hamar felfutott, ennek során a befektetési részt internetes tőzsdei jegyzéssel is kiegészítették. A díjnyertes eBroker rendszerrel minden ügyfél böngészőn keresztül adhat tőzsdei megbízásokat, ezeket az Interest fogadja és kezeli, minden pénzügyi vonatkozásukkal (például számlavezetés vagy pénzfedezet biztosítása) együtt. Az elektronikus tőzsdei és a bankszámlarendszer párosítása piacvezetőnek nevezhető a hazai piacon, amit mi sem bizonyít jobban, minthogy a megbízások darabszámát tekintve a teljes tőzsdei forgalom har-

mada az IEB eBroker rendszerén keresztül történik – tette hozzá Hierholcz Tamás.

SZÜKSÉGES FRISÍTÉS

A jól működő, 7/24 rendszer a 2000-es évek közepére elérte korlátait. A tőzsdei műveletek nagyon kielezett helyzetet jelentenek: gyakran csak másodpercek állnak rendelkezésre egy-egy ügylet lebonyolítására. Az eBroker mellett jelentős backoffice-feladatokat (jelentés- és statisztikakészítés, számlavezetés, főkönyvvezetés) is ellát az Interest. A rendszer ugyanakkor az 1997-es hardver- és szoftverállapotot tükrözte, amelynek karbantartása, továbbfejlesztése már igen nagy akadályokba ütközött. A helyzet meglehetősen bonyolult volt, hiszen az egyes elemek, így akár a hardver-, a szoftver- vagy éppen az Interest-továbbfejlesztés külön-külön lehetetlen volt. Így egyszerre egy időben kellett mindhárom területen igen jelentős továbbfejlesztést végrehajtani.

Az informatikának nem volt könnyű dolga, amikor a bank vezetését a hármas továbbfejlesztésről kellett meggyőznie. A management végül belátta, hogy az üzletág jövője, továbbfejlődése függ a kényes és nehéz művelettől. A vezetés gondolkodott az Interest teljes lecseréléséről is, de a konkurens megoldások sem nyújtottak költségkímélőbb megoldást, mint a már jól ismert és régóta használt saját rendszer továbbfejlesztése. Ehhez viszont külső segítség kellett, s a Magic (Onyx) Magyaror-

szág Kft. partnerségével léptek tovább. A választás szinte teljesen természetesen

Az alkalmazás szállítója

Az InterEurópa Bankban zajló korszerűsítés, melynek során a már használt technológia továbbfejlesztése mellett döntött a bank vezetése, egyik fontos szempontja volt a Magic rendszerének platformfüggetlensége.

Ezt a mission critical projektet az IEB-vel közös projektvezetéssel a Magic fővállalkozásban, külföldi System i

szerek természetesen alapos tesztelésen estek át. A kiépített rendszer párhuzamosan működött a régi, a bankot „élesben” kiszolgáló rendszerrel, s folyamatosan figyelték, hogy az új is ugyanazokat az eredményeket adja-e vissza egy-egy napi zárás után, mint a leváltandó. A sikeres tesztek után 2007. június utolsó hétvégéjén történt az átállítás, s hétfőn már az új rendszer a lehető legnagyobb teszten esett át: a MOL–OMV tőzsdei csatározás első napja volt

szakértők bevonásával hajtotta végre. Mindez magyarázatként szolgál arra, hogy a nagy verzióugrás, a grafikus felhasználói felület kialakítása, a sok UNIX-os hívás átírása, az üzenetváltó újraprogramozása és a logika kliens/szerver oldalra történő szétválasztása mellett is miképp sikerült végrehajtani egy gyors és kiváló eredményű migrációt.

esett rájuk, hiszen az Interest is Magic-alapokon íródott. A Magic (Onyx) Magyarország partnereivel együttműködve sikeresen hajtották végre a másfél éves projektet (ami jóval rövidebb is lehetett volna, ha szinte közvetlenül az átadás előtt nem léptették volna érvénybe a kamatadó bevezetéséről szóló törvényt, felborítva a terveket).

TELJES ÁTÉPÍTÉS

A frissítés valóban minden elemet érintett – egy lépésben! Az Unix-alapú RISC-es rendszerről egy IBM iSeries hardverre tértek át. Ez természetesen az operációs rendszer cseréjét is jelentette, így az Interestet az IBM OS400-as operációs rendszer 5.3-as változata szolgálja ki, lecserélve az IBM AIX 4.3-as rendszert. Az adatbázismotor lecserélése sem maradhatott el, így – a valószínűleg csak a szakma öregjei által ismert – CISAM adatkezelő helyett most már az IBM DB2-es adatbázis-rendszere kezeli a csaknem 70 gigabájtnyi adatot.

Az Interest továbbfejlesztése sem maradhatott el. Itt igazán nagy ugrást hajtottak végre, hiszen a Magic eDeveloper 5-ös változatról egyenesen a 9-es változatra tértek át. A nagy ugrás értelmezhető földrajzi értelemben is, hiszen a fejlesztésben a Magic (Onyx) Magyarország partnereként thaiföldi szakértők és programozók is részt vettek, akik a kódok átírását végezték el az új változatra. A továbbfejlesztett rend-

ez. Az Interest Hierholcz Tamás szerint a normál terhelés ötszörösét szolgálta ki, minden probléma nélkül.

GYORS SIKER

A továbbfejlesztés kis túlzással még a projekt résztvevőit is meglepte: a tőzsdei műveletek Interest alatt futó folyamatai tízszeres sebességnövekedést produkáltak. Szerencsére az első esteiken a vész esetére ügyeletet tartó fejlesztők, rendszergazdák és programozók is unatkoztak, így hamar visszaállt a normál ügymenet.

Az összegyűlt tapasztalatok alapján a továbbfejlesztés egyik fő iránya a jelenlegi szerver-kliens kapcsolat átalakítása. Most a kliensek dolgozzák fel az adatok jelentős részét, ez nagyobb adatforgalmat jelent a szerver és az általa kiszolgált gépek között. A törekvések szerint a számítási feladatokat teljesen átvenné a szerveroldal, így a kliensek feladata már csak a megjelenítés marad.

A CIB-IEB egyesülést követően megtörténhet az Interest integrálása is az egységes informatikai környezetbe, de azt vezetői döntéssel kell meghatározni, hogy az egyesült pénzügyi intézmény milyen rendszerrel dolgozik majd a jövőben – mindenesetre az Interest mellett erős aduként szolgál megbízhatósága és kiváló teljesítménymutatói. ■

hierholczt@ieb.hu
gabor_nadasy@magicsoftware.com
csaba_takacs@hu.ibm.com

Az IBM System i előnyei

Különösen örülünk, hogy az Inter-Európa Bank is felismerte mindazon lehetőségeket, amelyeket az IBM System i technológia és a kiválasztott, megújított Interest alkalmazás kínált. Ezt segítette az is, hogy a pénzügyi intézmény már jól ismerte az IBM System i platform nyújtotta előnyöket, amelyek közül kiemelhető az integráltság, a megbízhatóság, a skálázhatóság vagy éppen a költséghatékony üzemeltetés.

Az IEB által kialakított System i környezetben az üzletileg kritikus alkalmazások akár külön partíciókban, a rendszer rendelkezésre álló erőforrásait optimálisan kihasználva üzemeltethetők, nagy megbízhatóság mellett. Ügyfelünk nagy tranzakció-igényű, banki üzleti alkalmazáshoz választotta a platformot, s üzleti igényeinek megfelelően folyamatosan fejlesztette tovább, így komoly üzemeltetési tapasztalatokra tett szert.

Minisztérium Nyrt.

Az osztrák kormány a kilencvenes évek végén indította azt a projektet, amely a közigazgatási szervek irányítását a versenyszférából ismert költséghatékonysági elvek szerint alakította át. A reform a hatástanulmányok előrejelzéseit is felülmúlva évi 30 millió euró megtakarítást hoz a szomszédos országnak. [Írta: Kis Endre]

A kormányzati könyvelést, a kontrolling és kifizetési rendszert, a közalkalmazotti munkaügyi rendszert, valamint a költségvetési tervező-, kontrolling és jelentéskészítő rendszert érintő reformot, a Szövetségi Pénzügyi és Költségvetési Projektet miniszterelnöki és pénzügyminiszteri kezdeményezésre 1997-ben indította Ausztria. Célja a szövetségi kormányzat elektronikus költségvetési és ügyviteli folyamatainak egy rendszerbe integrálása volt, amelyet az egész országban egységes, szabványosított ERP-rendszer bevezetésével és az ehhez szükséges jogi szabályozás meghonosításával kívántak elérni.

A választás az SAP nagyvállalati megoldására esett. *Christian Ihle*, az osztrák Szövetségi Pénzügyminisztérium főosztályvezetője lapunknak elmondta, hogy ez a választás kézenfekvő volt, mivel a német szoftvercégeknek akkoriban nem létezett komoly alternatívája ezen a területen.

– Az Oracle lemaradásban volt funkcionális tekintetben, a Microsoft pedig

még be sem lépett erre a piacra – fejtette ki *Christian Ihle*. – Az SAP ERP-rendszere ugyanakkor a költségvetési szervek által megfogalmazott igények 80 százalékát alpból lefedte. A kormány ettől függetlenül két egyetemtől is rendelt hatástanulmányt az SAP R/3 bevezetésének megtérüléséről. Mindkét jelentés számottevő megtakarítást prognosztizált a tervezett integráció eredményeként, így a projekt zöld jelzést kapott.

A KÖZIGAZGATÁS ÚJ ARCA

A Szövetségi Pénzügyi és Költségvetési Projekt arra irányult, hogy egységes integrált megoldással váltsa ki azokat az egyedileg fejlesztett alkalmazásokat, amelyekkel az egyes minisztériumok addig pénzügyi folyamataikat támogatták. A fejlesztés arra is lehetőséget teremtett, hogy a kormányzati könyvelés korszerűbb alapokra helyezése mellett a kormány a költségvetés tervezését segítő, fejlettebb funkciókat vezessen be. A megvalósításnak különösen jót tett, hogy a projektről törvényt hoz-

tak Ausztriában. Így azt nem kellett minden minisztériummal külön elfogadtatni; a technológiai váltás kötelező volt mind egyik tárcának.

– Az integrált vállalatirányítási rendszer bevezetésével egy időben a kormányzati szervezet felépítését is konszolidáltuk, a folyamatokat optimalizáltuk – emelte ki a főosztályvezető. – Korábban ugyanis minden minisztériumnak saját informatikai osztálya volt, ezeket összevontuk és szerepüket átvette a Szövetségi Számítástechnikai Központ, amely a honvédelmi tárcát kivéve az összes minisztérium számára informatikai szolgáltatásokat ad. Ezáltal 50 százalékkal csökkentettük az IT-üzemeltetési költségeket. Hasonló módon

– Ezekkel szabályozható, hogy milyen részletességgel készüljön a terv, ami a lényegre irányítja a figyelmet, és segít az elfogadást megelőző politikai vitát mederben tartani – mondta *Christian Ihle*. – A tervezés hatékonyságát segíti, hogy nem nulláról kell kezdeni, hanem az előző évi számokat alapul véve, a keretek módosítása százalékban is megadható.

A költségvetés végrehajtását azután az év folyamán kontrolling rendszer segítségével ellenőrizzük. Havi likviditási jelentést készítünk, de a különböző riportok ennél nagyobb gyakorisággal is előállíthatók, mivel az adatokat szövetségi szinten naponta konszolidáljuk. Mindezt a bevételek és a kockázatok előrejelzése egészíti ki.



Napi szinten 92–95 százalékos rálátásunk van a költségvetés végrehajtására.

Christian Ihle
SZÖVETSÉGI PÉNZÜGYMINISZTERIUM, AUSZTRIA

A közigazgatás új arca

Ötven százalékkal csökkentettük az IT-üzemeltetési költségeket.

a korábbi 72 szövetségi könyvelőhivatal helyét egy központi hivatal vette át, ahol 1100-ról 550-re csökkentettük a könyvelők létszámát. Ez a vonatkozó munkaügyi költségek miatt önmagában is óriási megtakarítást eredményezett. További előny, hogy ezzel az integrációval a folyamatok is rövidebbek lettek, nőtt a munka hatékonysága.

Az osztrák kormány azt tervezi, hogy ez az áramvonalasított központi informatikai és könyvelői szervezet a jövőben a helyi önkormányzatok számára is ugyanezeket a szolgáltatásokat fogja nyújtani. Kiterjesztésük az önkormányzatok szintjén is várhatóan hasonló megtakarításokat, nagyobb hatékonyságot és megbízhatóságot eredményez majd.

KÖLTSÉGVETÉS BI-TÁMOGATÁSSAL

A fejlesztéseknek köszönhetően a büdzsé tervezésének összes lépését informatikai rendszer támogatja. Ez a folyamat minden évben az elfogadott költségvetési törvény alapján márciustól novemberig tart Ausztriában.

A Szövetségi Költségvetési Tervező-és Kontrolling Rendszer alapját a Cognos Enterprise üzleti intelligencia alkalmazása képezi. Funkcióit demonstrálva, a Szövetségi Pénzügyminisztérium alkalmazottai látogatásunk alkalmával bemutatták, hogy egy költségvetési fejezet megtervezésekor milyen eszközök állnak rendelkezésre a „felbontás” beállításához.

Így a minisztériumi jelentések, az elemzések és az előrejelzések egyaránt naprakész, releváns adatok alapján készülnek.

ÉVI 7,5 MILLIÁRD

Az osztrák kormányzati pénzügyi irányítási rendszerek fejlesztésére költött összeg egyértelműen megtérül a belső pénzügyi gépezet költséghatékonyságában fejlettebb működésével, illetve a közpénzek hatékonyabb felhasználásával.

– A szövetségi kormány új számlázási és költségvetési munkafolyamatainak leegyszerűsítésével és szabványosításával, a számos informatikai és könyvelőosztály egy-egy központi szervezetbe tömörítésével és egyéb szervezeti változásokkal a projekt 2005-re évi 30 millió euró (több mint 7,5 milliárd forint – *a szerk.*) megtakarítást hozott az államnak, az ügyintézés minőségének ugrásszerű javulásáról nem is szólva – számszerűsítette a fejlesztés eredményeit a főosztályvezető. – Összességében a mintegy 70 millió eurós beruházással megvalósított átalakítás 1998–2007 között 400 millió euró megtakarítást eredményezett, azaz kb. 330 millió euró nettó értéket teremtett. A pénzügyi gépezet leegyszerűsítésén túl az osztrák kormány kitézte egy teljesen elektronikus államigazgatási rendszer kialakítását – amelynek a Szövetségi Pénzügyi és Költségvetési Projekt csak az alapját adja –, és annak bizonyítékát, hogy a szabványosítás és az átláthatóság jó befektetés az állami szférában is.

Cash budgeting a gyakorlatban

A Szövetségi Pénzügyminisztériumban látott másik demó azt szemléltette, hogy a projekttel összefüggésben kialakított elektronikus közbeszerzési rendszer miként járul hozzá a költségvetési adatok naprakészen tartásához Ausztriában. Ebben a közbeszerzési rendszerben kb. 40 ezer szállító termékei szerepelnek. A közbeszerzési törvény hatálya alá tartozó intézmények alkalmazottai munkakörük alapján jogosultságokat kapnak, amelyekben meghatározzák, hogy ki milyen termékkörből rendelhet. Az erre jogosult személy az elektronikus rendszerben az általa megadott szempontok alapján leválogathatja a releváns ajánlatokat, összehasonlíthatja azokat, majd a kiválasztott

termékre paraméterezheti a megrendelést, és továbbküldheti a jóváhagyási folyamat következő szakaszába.

Az SAP-rendszer automatikusan végigviszi a folyamatot, amelynek mentén a megrendelt termékek árát várható költségként kezeli, majd a számla ki-egyenlítésekor végleg levonja az adott intézményben rendelkezésre álló keretből. Ezzel ún. cash budgeting szemléletet valósít meg a gyakorlatban, és lehetővé teszi a likviditásmenedzsmentet, elejét véve a túlköltekezésnek.

– Mindennek eredményeként ma napi szinten 92–95 százalékos rálátásunk van a költségvetés végrehajtására – foglalta össze *Christian Ihle* –, míg a rendszeres havi jelentések gyakorlatilag 100 százalékos áttekintést adnak.

Válasszunk jól szerverplatformot

Vannak fanatikusi a nyílt és a zárt forráskódnak is, ha tehát csak egy véleményt hallgatunk meg, könnyen fekete-fehérben láthatjuk a világot. Mi hát a valóság; melyik forráskódmodellt érdemes választani? [Írta: Horváth Ádám]

Melyik a jobb, a BMW vagy a Lada? Ugyan már, micso-da kérdés ez, mondaná erre az ember. Csakhogy nem vázoltuk fel a környezetet: kizárólag terephasználattól van szó, az autó értéke nem haladhatja meg az egymillió forintot és az alkatrészeknek harci körülmények között is cserélhetőnek kell lenniük. Így már nem olyan egyértelmű a válasz, mert hiába szép egy szedán BMW, ha a Lada Niva elmegy a terepen, a BMW meg nem. S most térjünk vissza az alapkérdésre: melyik a jobb, a zárt vagy a nyílt forráskódú megoldás? Erre kontextus nélkül éppúgy nincs válasz, mint az előbb. Mert a következő állításokból egyik sem igaz magában: **a zárt forráskódú termékek drágábbak; a nyílt forráskódú megoldások biztonságosak; a nyílt forráskódú megoldások ingyenesek.**

Talán elcsépeltek hangzik: szerver-szoftver-megoldásokat, mint bárhol máshol a világban, itt is feladatra kell kiválasztani. Lehet, hogy egy problémára tökéletes a nyílt forráskódú megoldás, de lehet, hogy egy másikban már csak erőltetett és bumfordi megoldásként jöhetne csak szóba egy zárt forráskódú mellett.

Éppen ezért igyekeztünk néhány termék révén bemutatni a választási szempontokat, de nem akartunk sem általánosságban, sem konkrét feladatra megoldást javasolni. Nézzük végig a szempontokat, és döntsünk velük összhangban!

WEBSZERVER

A webserverek kiválasztása éppoly nehéz feladat, mint bármely más

szerver kiválasztása, még ha elsőre a feladat egyszerűnek is látszik. Mert mit kell tudnia egy webszervernek? Weblapokat kiszolgáltatnia. Hogyne, 20 évvel ezelőtt ez volt a dolga, de ma már egészen más a helyzet. Ritka eset, hogy egy mai webszervernek statikus lapokkal kell szolgálnia; túlnyomórészt valamilyen dinamikusan, adatbázisból előállított tartalommal dolgozik. Ez mindjárt erősen korlátozza a mozgásterünket.

Ha nyílt forráskódú weblapokat/portálokat tartunk szem előtt – azok jobbra LAMP (Linux, Apache, MySQL, [Perl, PHP vagy Python]) platformon készülnek –, nyilvánvalóan tűnhet, hogy lehetőségként csak *nix rendszerek merüljenek fel

és Apache kiszolgáló.

Nem rossz elgondolás, de vegyük tekintetbe, hogy a *nix rendszerek meg-

szerezése és üzemeltetése nem ingyenes! Választhatunk persze barkács Linux-megoldást is, és remélhetjük, hogy annak kiadója a fő verzióváltások mellett majd rendszeresen frissíti a korábbi változatok komponenseit is; vagy választhatjuk a rázósabb utat: nagyjából egy év múlva térhetünk át az új verzióra, pénzt és időt nem kímélve.

Az árak egyébként pontosan ezek szerint alakulnak. **Ingyen letöltős, egy évig frissítős rendszert ingyen is kaphatunk, 3 évig garánciólan frissített szervernek szánt Linuxot pedig 873 dollárért, nagyjából 160 ezer forintért** (SUSE Linux Enterprise Server 10).

El kell persze dönteni, hogy mi a fő szempont: üzletet alapo-

zunk rá vagy jatekból tesszük fel (és akkor semmilyen más szempont

nincs, csak a minél alacsonyabb ár)?! Mert ha üzletről van szó, akkor érdemes azért a zárt forráskódú megoldások terén is körbenézni. Az IIS6 webservert magába foglaló Windows Server 2003 Web Edition 443 dollárba, azaz vagy 82 ezer forintba kerül.

Ennyit az áráról; nézzük a stabilitást! Kétségtelen tény, és kitörölhetetlen a történelem lapjairól, hogy a Microsoft 2001–2002 körül elrontotta az IIS webservert a funkcióstabilitás egészséges arányát, és nap mint nap tucatnyi biztonsági részre derült fény.

De ha túllépünk egy kicsit, nézzük meg az Apache és IIS webserverek piaci részesedésének alakulását az elmúlt 3 hónapban (*Netcraft felmérés*):

Termék	Június	Július	Augusztus
Apache	53,76%	52,65%	50,92%
IIS	31,83%	32,84%	34,28%

Látszik tehát, hogy **az utóbbi hónapokban az Apache, jóllehet 2005-ben több mint 70(!) százalékos volt a piaci részesedése, szinte napról napra veszít népszerűségéből.** Ha tehát ma feltesszük ugyanazt a kérdést, amit két éve: „melyik webservert érdemes választani?“, egyáltalán nem egyértelmű a válasz.

A fenti trendet nagyban segíti egyébként a .NET vagy esetünkben az ASP.NET webes platform térnyerése a Jávával szemben: ASP.NET-es alkalmazásokat gyakorlatilag csak Windows Serveren lehet futtatni, IIS kiszolgálóval. Ez fordítva sosem igaz, tehát nem találunk olyan népszerű webes platformot, amit *nixon lehet futtatni, Windowson viszont nem (néha azonban



kétségtelenül állítgatni a rendszeren, hogy Windowson is fusson).

IIS vagy Apache, döntsük el!

ÜZENETSZERVER (MOM)

Az üzenetszerverek körében már sokkal érdekesebb a kép. A piac túnyomó részén (vagy 80 százalékán) uralkodó IBM – WebSphere MQ olyasfajta helyzetben van ma, mint nemrég volt az Internet Explorer. Nem azért piacvezető, mert bárki más képtelen lenne egy egyszerű MOM-rendszert kifejleszteni, hanem mert megszokták a felhasználók. És talán tényleg ez a legjobb szó. Ha felmerül egy MQ-szerver kiválasztása, más sem jut a döntéshozók eszébe, mint az IBM MQ.

De ez a döntés már sokkal fájdalmasabb, mint a webszerverek körében hozott döntés. **A nyílt megoldásokat tényleg le tudjuk tölteni ingyen, és mivel folyamatosan fejlesztik őket, azért a frissítés is egyszerűbb, mint egy webszerver esetében – mert a szervert többnyire platformmal együtt választjuk.**

Az IBM megoldása a maga több mint 1,5 millió forintos licencárval nem nevezhető tehát versenyképesnek az ingyenes megoldások mellett, másfelől a nyílt forráskódú megoldások

hiba esetében is fájóbb, mint kifizetni a horribilisnek tűnő licencárát. Más kérdés persze, hogy az MQ-megoldások esetében ez a fajta hibázás ismeretlen fogalom, de hihetünk-e vajon egy terméknek, ami 3 éve van a piacon – azzal szemben, amelyik 15 éve?

A nyílt forráskódú üzenetszerver-megoldások előnye a rugalmasság, a kényelmesség. Fejlesztők pontosan tudták, hogy a „rég motorosok” miért kényelmetlenek és hol; és ezeket a kényelmetlenségeket eleve kiküszöbölték az új megoldásokban.

Az ActiveMQ új, (béta) 5-ös változata például kényelmes webes felületet ad, részletes leírással és számtalan beállítási lehetőséggel. Feltelepíteni és használatba venni a letöltés kezdetétől az első üzenetküldésig számítva nagyjából 10 percbe telik (kezdőknek is), s ez enyhén szólva sem hasonlítható össze az IBM ajánlatkérésétől kezdve az online regisztrációjáig, több száz megabájtnyi letöltésével, véget nem érő dokumentációjával (és ne tegyünk kivételt: ez igaz az összes többi nagyra is).

A döntésben tehát nem a technológiáé a szó, hanem a félelemé – mi fáj jobban: a több mint 6000 eurós licenccél vagy a nagyon nem valószínű, de

nem olyan kritikus a levelek kézbesítése: ha nagy ritkán elvész egy levél vagy kétszer jön meg, attól még a rendszer jónak mondható (de legalábbis sokkal jobbnak, mint a Magyar Posta: annak a gyakorlatában ezek a hibaszázalékok kézzelfoghatók).

A Windows operációs rendszerrel nem érkezik fiókszerver, így nem olyan egyszerű és praktikus a választás, mint

Az ingyenes nagyoknak mind kényelmes, intuitív

adminisztrációs felületük van, valamint saját ütemezőjük és tanácsadójuk.

a webszerverek esetén. Érdekes azonban tisztázni, hogy mit értünk levelezőszerveren: **a többség szemében levelezés egy rendszert jelent, a valóságban azonban két független, bár együtt dolgozó szolgáltatásról van szó.**

El kell ugyanis választani egymástól kézbesítő SMTP-szervert és postafiók- (POP3, IMAP) szervert – annak csak a postafiók-levelezőprogram kapcsolat fenntartása a dolga. Ha tehát elküldünk egy levelet, azt fogadja a helyi SMTP-szerver, s átadja a címzett SMTP-szerverének. A címzett SMTP-szervere a levelet valamilyen tárolóba teszi (többnyire állományba), s ezzel letudta a kötelességét. A postafiókszerver, ha az ügyfél kéri, megnézi, hogy van-e az ügyfélnek levele, vagyis azt, hogy az SMTP-szerver kitett-e valamilyen anyagot az előre rögzített helyre. S ha kitett, akkor elküldi azt a levelezőprogramnak.

Visszatérve tehát a levelezőszerverek kérdéséhez: a Windows Server-változatokban van SMTP-szerver, csak a fiókszerver hiányzik!

Ha levelezőszerverről van szó, akkor egyszerre két szerverről beszélünk. Ezek sokszor teljesen összekapcsolódnak egymással, de van eset, hogy érdemes külön-külön kiválasztani őket.

Ha nyílt forráskódú megoldást keresünk, akkor szervernek kiváló választás lehet a Sendmail (ez van jelen a piacon nagyjából a 40 százalékán). Ingyenes, folyamatosan frissítik, biztonságos. Windowsos-platformon nem rossz választás az IIS saját SMTP-rendszere. Ne feledjük azonban, hogy

a Cygwin nyílt forráskódú platformmal együtt Windowstra is telepíthetünk bizonyított, nyílt forráskódú SMTP-szervert: az Eximet!

Ha fiókszerverről van szó, a Windowsos-platform kétségkívül hátrányban van a *nix világhoz képest. Nincs beépített fiókszervere és a Microsoft saját megoldása, az Exchange szerver nem egészen erre jó. Az Exchange ugyanis sokkal inkább együttműködési platform, mintsem egyszerű POP3/IMAP-szerver, s emiatt meglehetősen drága (5 felhasználóra 336 ezer forint, minden további 5 felhasználó 112 ezer forint) és több tízezer (esetleg száz-ezer) felhasználó kiszolgálására már csak valóban nagy szakértelemmel lehet felkészíteni.

De térjünk vissza a Cygwinre: ha a Windowshoz ingyenes, nyílt forráskódú POP3/IMAP-megoldás kell, ott az uw-ipop3d, uw-imapd; ez a név a University of Washington IMAP/POP3 Servers rövidítése. Felülete gyakorlatilag csak konfigurációs állományokból áll, egyáltalán nem olyan kényelmes tehát beállítani, mint egy Exchange szerver, ám néhány ezer felhasználónak e-mail címet létrehozni nem különösebben bonyolult dolog.

*nix rendszerekre persze szinte végtelen számú fiókszerver közül választhatunk, kiváló választás lehet például a QPopper, POP3/IMAP támogatással vagy a már fentebb említett UW-csomag.

A választás itt a pénz mellett a funkciókról szól: ha nincs szükség közös naptárra, megosztott címjegyzékre és hozzájuk hasonló megoldásokra, akkor jó választás lehet egy ingyenes, nyílt forráskódú megoldás. De ha ezek is kellenek, akkor nincs mit tenni: jöhetnek a valóban drága licenccéjas termékek.

ADATBÁZISSZERVER

Az adatbázisszerverek világa a nagyok által kiadott ingyenes verziók óta igen érdekesen alakul. Mivelhogy előtűnik vagy megvásároltuk a „nagyot” – „sokért” –, vagy letöltöttük a „kicsit” – „ingyen”. De azóta lett „nagy” „ingyen”, sőt (azzal, hogy MySQL változtatott a licenclési politikáján) „kicsi” is „drágán”.

A piac tehát itt olyan színes, hogy tényleg csak azt kell nézni, mire van pontosan szükségünk, és ez meghatároz majd egy terméket (az ingyenes adatbázis-kezelők témakörével többször is foglalkoztunk. Legutóbb lásd: Ingyenes adatbázis-kezelők – Computerworld, 2007/39. szám). Nézzük először a nyílt forráskódú „kicsiket”: PostgreSQL és



(ActiveMQ, JBossMQ) ingyenesek, funkciókban gazdagok, és nem hordoznak magukban több (tíz) éves be-erőződéseket.

Az MQ-szerverek körében tehát a fizetős/bevált/nehézes és az ingyenes/nem bizonyított/kényelmes között kell dönteni. Ez egyébként egyáltalán nem egyszerű, mert ha például pénzügyi adatokat kell kezelni, s az új fejlesztésű, nyílt forráskódú megoldás hibázik (egyszer sem vagy többször kézbesíti az üzenetet), az már egyetlen

azért elvi szinten elképzelhető hibás működés, nem lévén nagy cég a háttérben.

LEVELEZŐSZERVER

A levelezőszerverek az üzenetszerverekhez hasonlóan nem olyan „verziókritikusak”, mint az operációs rendszerek vagy a webszerverek. Egyszer jól be kell őket állítani, és attól fogva működésre számíthatunk.

Abban azonban eltérnek az MQ-megoldásoktól, hogy a levelezésben

MySQL. A MySQL jóval ismertebb, mint a PGSQL, de azóta, hogy a licencelése választható módon GPL/kereskedelmi lett, nem mondható olyan érdekes terméknek. Előnye, hogy igen sokat tud, különösen a 2005-ben kiadott 5.0-s változat óta – akkor végre megjelentek benne a tárolt eljárások és a triggerok. A sebességére nem lehet panaszkodni, a nem tranzakcionált módosítások/lekérdezések sebessége maga mögé utasítja a többiét. De ha



egyre összetettebb lesz a lekérdezés és esetleg tranzakciós módosításokat

is kell végezni, nem számíthatunk jó barátokra a nyílt forráskódú megoldások között.

A PostgreSQL szintén nagyon régi motoros, licencelése nagyon kedvező,

gyakorlatilag bármilyen körülmények között használhatjuk. Funkcióit tekintve nem lehet rá panaszkodni, a MySQL-nél is többet tud.

Teljesítmény szempontjából a tesztek szerint a PostgreSQL olyan gyors, mint a MySQL – olykor gyorsabb is –, de ezt mi sosem tudtuk igazolni: ez esetben a MySQL jött ki győztesnek.

Mindkét nyílt rendszernek kiváló a stabilitása, a PostgreSQL (történelmi okok miatt) talán stabilabbnak mondható, mint a MySQL.

Am ha megnézzük a nagyok által kiadott ingyenes változatokat (SQL Server 2005 Express Edition, Oracle Database 10g Express Edition, DB2 Express-C), akkor a nyílt megoldások már nem is tűnnek olyan jónak. Még mielőtt továbbmennénk, **szögezzük le, hogy a zárt megoldások szűkített változataiban mindig van valami korlátozás (a memóriára, a processzorok számára, az adatbázisméretre, a funkciókra)**, s ezért az összehasonlítás nem teljesen tisztességes, mivel a nyílt adatbázis-kezelőkben nincs szándékos korlátozás.

A nagyokra visszatérve: az ingyenes nagyoknak mind kényelmes, intuitív adminisztrációs felületük van, azután saját ütemezőjük, tanácsadójuk (advisor), sebességük a jellegzetes üzleti felhasználásban jóval túlhaladja a nyíltakét.

Hátrányuk a zárt forráskód és a korlát, ezeket alkalmazásuk előtt ismerjük meg részletesen.

S végül nézzük meg a valódi nagyokat: a szűkített változathoz képest valamivel több funkciót kínálnak (fűtözés, jelentéskészítés), nincs bennük korlátozott hardvererőforrásokra, egyszerűen kapunk hozzájuk támogatást és de facto szabványnak tekintik őket a piacon. Hogy ezek a pozitívumok mennyit érnek meg adott esetben, az nehéz kérdés: a teljes változatok 5 ezer dollártól indulnak (925 ezer forint), s nem minden esetben igazolhatók.

Hogy melyik adatbázis-kezelőt érdemes választani, az tehát nem technológiai kérdés, és nem is pénzkérdés vagy szimpátia kérdés: egy bizonyos feladatra kell kiválasztani a rendszert, s az sok esetben lehet ingyenes, de van úgy, hogy tényleg érdemes vállalni a vaskos licencdíjat.

Az arany középut

Írta: Samu József • 2006 novemberében sok minden megváltozott. Akkor ugyanis egy új stílusú videokártya került a piacra. Az NVIDIA GeForce 8800-as sorozatban a pixel- és textúraármalókat leváltották a párhuzamos stream-processzorok, többé már nem kellett választani az élsimítás és a HDR közt – a 3D-s képminőség túlmutatott mindenben, amit valaha láttunk eddig. A számos szolgáltatása közül a DirectX 10 kompatibilitás kapta a legnagyobb nyilvánosságot. A 3D Mark alatt hozott pontszámoknál csak egyetlen számsorozat volt többjegyű: az árcédulán olvasható. De szerencsére az idő múlik és az NVIDIA előállt a 8600-as sorozattal, amely egyértelműen a tömegeknek szól.

Sokan le fogják írni a 8600-ast – egészen pontosan a 8600GTS-t – a stream-processzorok és a memóriainterfész okán, mivel az előbbiből a 8600-asnak 32 van (a 8800-asban ugyanakkor 128), míg az utóbbi csak 128 bites (a 8800-asban ezzel szemben 256 bites). Ezt azonban a memória órajelével igyekeznek ellentéteztetni: a GDDR3 ugyanis 2 gigahertzes. A 8800-as sorozat tagjai közül (GTS/GTX/Ultra) a leggyorsabbnál is „csak” 2160 megahertzen fut a memória, míg a többinél ez az érték

1600, 1800 MHz. Mint az talán a fentiekből is sejthető, a 8600-as sorozat képviseli az NVIDIA legújabb generációs kártyái közül a középkategóriát, és ár-érték aránya vitán felül remek. A sorozat idén áprilisban mutatkozott be, és az azóta eltelt idő jótékony hatással volt az árára is – a teljesítménye és az akkori ára alapján nem tudtuk volna jó szívvel

A 8600-as sorozat képviseli az NVIDIA legújabb generációs kártyái közül a középkategóriát, és ár-érték aránya vitán felül remek.

generációs kártyái közül a középkategóriát, és ár-érték aránya vitán felül remek.

ajánlani, de ez mára alapvetően megváltozott.

Gyanítjuk azonban, hogy lapunk olvasóit viszonylag kevésbé izgatja a 3D-s teljesítmény, bár azt le kell szögeznünk, hogy a 8600GTS itt sem szerepel rosszul. A belépőszintű kár-

tyákkal ellentétben ezzel, a középkategória markáns képviselőjével akár a legújabb játékokkal is lehet úgy játszani, hogy nem diavetítésre fog emlékeztetni az eredmény. Mit kínál tehát ez a kártya a játékok megjelenítésén túl? A sokat emlegetett DirectX 10-kompatibilitás megint csak a játékosoknak érdekes, de nekik is csak jövő időben, mivel egyelőre nincs túl sok olyan játék, amelyik a DirectX 10-et kihasználná. A Windows Vista Aero Glass felülete már DirectX 9-es kártyákkal is működik, tehát ez a szolgáltatás a „nem játszó” felhasználóknak szinte mindegy, hogy megvan-e vagy sem. Ami viszont, ha most még nem is, de mondjuk úgy karácsony tájkán feletébb érdekes lehet, az a HDCP-támogatás mindkét dual-link DVI-kapun. Ezek révén lehetséges a HDTV-felbontású anyagok – Blu-ray, HD-DVD – lejátszása 1920×1080 képpontnál nagyobb és 60 hertznel magasabb frissítésekkel. Nem állítanánk, hogy túl sokan kötnének 27 hüvelykesnél nagyobb kijelzőket a gépükre – bár kétségkívül itthon is kapható 30 hüvelykes Dell monitor – de valószínűleg nincs már olyan messze, hogy ezek az eszközök a megfizethető árkategóriába kerüljenek, és a nagy felbontású filmek sincsenek már olyan nagyon messze.

Érdekes még megemlíteni, hogy a kártya hűtésének zaja elhanyagolható.

ALBATRON NVIDIA GEFORCE 8600GTS-256



ÉRTÉKELÉS ★★★★★★☆☆	
Illesztőfelület	PCI-Express
Kimenetek	két Dual-link DVI; TV-kimenet
Memória	256 MB, GDDR3
Maximális felbontás	2560×1600
Többkártyás technológia	SLI-támogatás
GPU-órajel	675 MHz
RAM-órajel	2 GHz
Hűtés	NVIDIA gyári spec.
Forgalmazó	Pilot-Comp Kft.
Ár (bruttó)	44 800 forint

A gép indításakor a ventilátor teljes fordulatszámra pörög, de amint betöltődik a meghajtóprogramja, a forgás a hőmérséklet függvényében azonnal lelassul, a zaj pedig az alig hallható tartományba szelődik, és ott is marad.

A CheckVir tesztlabor jelenti...

A CheckVir tesztlabor szeptemberi tesztjében a vírusvédelmek felismerési és eltávolítási képességét vizsgáltuk a legelterjedtebb vírusokkal szemben. [Írta: Leitold Ferenc]

A CheckVir tesztlabor tesztjében szeptemberben is a szokásos módszerrel (Windows XP Professional + SP2; Microsoft Outlook) vizsgáltuk az anti-vírus rendszereket.

A vírusvédelmek a vírusok, férgek találata esetén a felhasználó által megadott akciót hajtják végre. A helyreállítás az eredeti állapot visszaállítását jelenti. Férgék esetén az eredeti állapot helyreállítása alatt a féregkód törlése értendő. Vírusok esetén ez egy kicsit bonyolultabb, a fertőzés előtti állapotot kell visszaállítani. A tesztelés során ilyen esetekben vizsgáltuk a vírusvédelmek által helyreállított állományokat. Az elterjedt vírusok körében valamilyen vírusvédelem képes volt a fertőzés előtti állapotot úgy helyreállítani, hogy a visszaállított állomány működő-

képessége megegyezett az eredeti fájl működőképességével. Csakhogy minden vírusvédelem esetén akadt néhány olyan víruspéldány, amely a helyreállítást követően nem egyezett meg teljes egészében a fertőzés előtti példánnyal. Ez azonban természetes, mivel **léteznek olyan vírusok, amelyeket elméletileg sem lehet tökéletesen irtani. Külön problémát okoztak az olyan vírust vagy férget tartalmazó állományok, amelyeket maga a károkozó tömörít**, például zip formátumba. Egy ilyen féreg eltávolítása esetén tökéletes megoldás a teljes zip állomány törlése csakúgy, mint a féreg fájljának törlése a zip állományból. Ez utóbbi esetben egy üres zip fájl kapunk. A tesztelés során a *Standard* minősítési szintet azok a vírusvédelmek

kapták, amelyek minden fertőzött példányban felismerték a vírust, megakadályozták, hogy a felhasználó elindítsa a vírus kódját. *Advanced* minősítés esetén az antivírus képes arra, hogy (lehetőség szerint) az eredeti állapot visszaállításával a vírust kiirtsa. Az *on-access* védelem és az *on-demand* keresés során az antivírusnak azonos módon kell működni. A minősítésnél külön ellenőriztük a levelezőrendszer bemenő és kimenő üzeneteinek vizsgálatát. A levelezőrendszerek esetén *Mailscanner* minősítést azok a termékek kaptak, amelyek képesek voltak valamennyi elterjedt vírust felismerni, azokat blokkolni, illetve eltávolítani.

















A vírusok pontos listája, valamint a minősítés további részletei megtalálhatók a www.checkvir.hu weboldalon.

Értékelés

2007 szeptemberében az alábbi termékek kaptak *Advanced* minősítést: BullGuard Antivirus; McAfee VirusScan; NOD32 Antivirus System.

Standard minősítést szereztek: AVG Anti-Virus; eTrust Antivirus; Norton Antivirus 2007; Panda Internet Security 2008; Trend Micro OfficeScan.

Az alábbi termékek *Mailscanner* minősítést szereztek: AVG Anti-Virus; BullGuard Antivirus; eTrust Antivirus; McAfee VirusScan; NOD32 Antivirus System; Norton Antivirus 2007; Panda Internet Security 2008; Trend Micro OfficeScan.

Termék	AVG Anti-Virus 7.5 Professional	BullGuard Antivirus	eTrust Antivirus	McAfee VirusScan Enterprise	NOD32 Antivirus System	Norton Internet Security 2007	Panda Internet Security 2008	Trend Micro OfficeScan
Verziószám	7.5 (Build 484)	7.0.07	8.1.637.0	8.5i	2.70.39	10.0.3.3	12.00.00	8.0
Fejlesztő	Grisoft	Bullguard	Computer Associates	McAfee	ESET Software	Symantec Corp.	Panda Software	Trend Micro
VÍRUSVÉDELEM (919 különböző vírus)								
Hány példányt azonosított?	919	919	919	919	919	919	919	919
Hány példányt távolított el (on-demand, on-access)?	908	919	916	919	919	907	915	918
Levelezőkliens-védelem								
Hány példányt blokkolt/irtott?	919	919	919	919	919	919	919	919
Minősítés(ek)								
								



COMPUTERWORLD KARRIER HÍRLEVÉL

MINDEN MÁSODIK SZERDÁN

REGISZTRÁCIÓ:

[HTTP://COMPUTERWORLD.HU/MEGREND](http://COMPUTERWORLD.HU/MEGREND)

A HÍRLEVÉLRE VALÓ REGISZTRÁCIÓ INGYENES.

KARRIER
COMPUTERWORLD

A mindenes kisokos

Írta: Vass Enikő • Ha az ember elkezd használni a HP iPAQ 500 Voice Messenger, felmerülhet benne a kérdés: ebbe a kis készülékbe hogyan szorulhatott ennyi okosság? Ez ugyanis egy normális méretű mobilkészüléknek felel meg. Windows Mobile 6 operációs rendszer

Hangosan utasíthatjuk, hogy olvassa fel

az SMS-einket, de egyelőre magyarul nem tud, ezért a speciális karaktereket csak betűzi.

működik benne, és másban is eltér a többi iPAQ-tól: normális, bár nem teljes értékű QWERTY billentyűzete van, és nincs virtuális billentyűzete. De ha sokat utazó üzletember használja – az tehát, akit a HP célba vett ezzel a készülékkel –, akkor szinte titkár-

nóként dolgoztathatja. És ez a titkárno arra is utasítható, hogy például legeljelje a lediktált szöveget. A tervezők ugyanis igen fejlett beszédfelismerőt építettek bele. A jobb oldalon külön gomb szolgál a beszédfelismerő elindítására, bár ez a gomb a tesztkészüléken valamiért nem működött. Egyelőre csak az angol beszédet ismeri fel (a magyar felismerő az ősz folyamán várható). Hangosan utasíthatjuk a telefont, hogy olvassa el SMS-einket (read SMS); a magyar nyelv angol hangszólyal igen érdekes volt, a speciális karaktereket csak betűzte a gépi hang. Az SMS-re válaszolhatunk is (reply); a lehetséges hangutasításokat mindig a képernyőről olvashatjuk le, s ez vezeték közben nem igazán szerencsés. Persze többszöri használat után már valószínűleg megtanuljuk, hogy milyen lehetőségek vannak. A telefon úgy volt beállítva, hogy a hangutasításra automatikusan a szöveges üzenet írása jöjjön be. Az SMS-menüben a hangválaszt is beállíthatjuk; a tesztkészülékben ez a lehetőség inaktív volt.

A készülék puritán. Memóriája microSD-kártyával bővíthető, külön-

ben 64 megabájt belső memóriával gazdálkodhatunk. A memóriakártyát a bal oldalára kell behelyezni; a foglalat mellett van a fülhallgató-kimenet, s felül a hangosító-halkító gombok. A telefonon mini USB-kimenet van. A csomagban asztali töltő nem érkezett: az adatkábellet töltöttük a telefont. A telefonban egy 1100 milliamperórás akkumulátor található. Ha levesszük a telefon fedelét, akkor egy kis vékony műanyag fül segítségével kihúzhatjuk a telefonból ezt a kicsit cökka formájú akkumulátort. Alatta van a SIM-kártya, jó mélyen a telefonban. Hátrul került az 1,3 megapixeles fényképezőgép; a szoftvere kicsit lassú. Videofelvétel készítésekor beállítható, hogy 15–30 másodperces felvételeket készítsen vagy korlátlan hosszúságút.

A telefon erőssége a Wi-Fi kapcsolat. A rejtett internetkapcsolatot külön kell beállítani, de csak néhány pillanat az egész. A VPN-kapcsolódást is ismeri, a vállalati hálózathoz is csatlakozhatunk tehát. A Wi-Fi bekapcsolásakor automatikusan keresi az elérhető vezeték nélküli hálózatokat. Azt nem tudjuk meg, hogy zárt-e a megtalált

HP IPAQ 500 SERIES VOICE MESSENGER



ÉRTÉKELÉS ★★★★★★☆☆

Hálózat	GSM 850/900/1800/1900
Tömeg	102 gramm
Méret	4,86×1,63×10,7 centiméter
Memória	belső 64 megabájt (bővíthető)
Kamera	1,3 megapixel
Kijelző	176×220 képpontos (65 ezer szín)
Akkumulátor	1100 milliamperórás
Készenléti/beszélgetési idő	160 óra/6,5 óra
Ár	65 040 forint kártyafüggetlenül

hálózat vagy nyílt; meg kell próbálni a csatlakozást, s ha a hálózat nyitott, akkor sikerül. Fejlődni is fejlődhet: ez egy EGDE-s GSM telefon – a magyar változat és a 3G-s telefon is csak később érkezik.

Próbaüzem prototípussal

Írta: Samu József • Az MSI megváltoztatta noteszgépeinek jelölését: a típuszám első betűje elárulja, hogy a gyártó mely piaci szegmensbe pozicionálja a gépet. Nem apróztuk el, mindjárt a professzionális kategóriát vettük szemügyre, bár a P200X nem a cég csúcsmo-
dellje; ha autó lenne, akkor olyasmit mondanánk rá, hogy „a felső közép kategória belépő szintű kivitele”.

A szíve egy Intel Core 2 Duo Mobile T7300, 2 gigahertz órajelen. Két gigabájt memória dolgozik az Intel GM965 Express lapkakészletben; ez a gép maximális memóriakiépítése. A 12 hüvelykes, szélesvásznú Glare-Type megjelenítőt – 1,3 megapixeles webkamera trónol fölötté – az integrált Graphics Media Accelerator X3100 vezérlő hajtja. Ennek érdekessége, hogy az analóg VGA-monitor kimeneten kívül van HDMI-csatlakozója is. Az Intel Centrino Duo logós laptop kommunikációs eszközöknek híján; találunk benne gigabites Ethernet vezérlőt, Wi-Fi „n” szabványú vezeték nélküli hálózati vezérlőt, sőt még Bluetooth modult is. 160 gigabájt SATA

merevlemeze a Western Digitaltól, Super-Multi DVD mindenírója az LG-től származik.

Magyar billentyűzetét kétgombos tapipad egészíti ki; ez utóbbiba ujjlenyomat-olvasót is építettek. A billentyűzet elrendezése egészen jó, csak az í gomb került elég faramuci helyre, de sajnos ez

Ha autó lenne, akkor azt mondanánk rá,

hogy „a felső közép kategória belépő szintű kivitele”.

nem szokatlan a noteszgépeken. A gép jobb oldalán található a négy az egyben memóriakártya-olvasó (SD/MMC/MS/MSpro), a két 2.0-s USB-kapu közé éke-
lődött a modem aljzata; a bal oldalon a

gigabites Ethernet-vezérlő aljzata vészes közelségbe tilt a harmadik USB-vel, s ez okozhat még kellemetlen meglepetéseket, ha testesebb USB-kulcsot szeretnénk használni. A jobb oldalon található az opcionális digitális tévévevő antennacsatlakozója – mivel sajnos még nincs sok értelme az ilyesminek, ez tehát egyáltalán nem fájón hiányzó kiegészítő –, valamint az Express Card aljzat. Az abban lévő vakkártyát valóságos kinszenvedés kibányászni a helyéről, mert semmilyen kivétőmechanizmust nem építettek az aljzathoz. A gép hátsó fertályán nem találunk csatlakozókat, mert itt van a gép testéből kikandikáló, 4800 milliamperórás kapacitású lítiumion akku. Ehhez hasonló megoldást más gyártótól is láttunk, és lehet rajta vitatkozni, hogy vajon praktikus-e.

Az MSI PR200X-ének megjelenésével alapjában elégedettek voltunk, bár a fedélen trónoló, éles szélű (!) alumíniumkorongot – az az egyetlen feladata, hogy az MSI feliratot feltűnővé tegye – azonnal megpróbálnánk eltávolítani. A nálunk járt és kipróbált gép mérnöki minta, a háza még gyenge minőségű műanyagokból készült, de a szériaváltozat-

MSI PR200X



ÉRTÉKELÉS ★★★★★★☆☆

Processzor	Intel Core 2 Duo Mobile T7300
Memória	2 gigabájt DDR2 667
Lapkakészlet	Intel GM965 Express
Videovezérlő	integrált Intel GMA X3100
Megjelenítő	12 hüvelyk, 1280×800 képpont
Merevlemez	160 gigabájt, SATA
Optikai meghajtó	Super-Multi DVD
Méret	303×231,5×16–29,5 mm
Forgalmazó	Ramiris Rubin Zrt.
Ár (bruttó)	343 100 forint

ban már ebben sincs semmi hiba. Értékelésünket a beltartalom mellett pozitívan befolyásolta a mellékelt optikai egér, tisztítókendő, a hordtáska és a két év garancia is.

A CRM

jövője

A Gartner alelnöke és elemzője, Scott Nelson szerint a CRM-piac továbbra is az erősebb gazdaság előnyeit élvezi. Az ügyvezető igazgatók soha nem fordítottak ekkora figyelmet a hasonló rendszerekre, de felismerték, hogy a CRM alkalmazásával növelhető a nyereségesség. [Összeállította: Vass Enikő]

A CRM jövője teljesen más lesz, mint a múltja volt – mondta Scott Nelson egy amerikai előadásában. Ezt alátámasztandó, saját felmérésükre hivatkozott, amely szerint az ügyvezető igazgatók 72 százaléka a bevételek növelésének legjobb módjának azt tartja, ha a cég jobb kapcsolatot ápol az ügyfelekkel. A CRM-rendszereket az a környezet alakítja, amelyben az adott cég működik. A múlt leckéiből tanulva, a legtöbb vállalkozás CRM-gyakorlata jobbá vált – mondta a szakértő.

CRM-RENDSZER CÉLJAI

A vállalkozások zöme a következő célokra használja vagy használná a CRM-rendszereket: a bevétel növelése, a költségek csökkentése, a márkatudatosság növelése és az ügyfélhűség javítása. A szakértő szerint a legtöbb vállalkozás megtanulta és szem előtt tartja ezeket a célokat, de azért vannak kivételek. Egy pénzügyi szolgáltatásokkal foglalkozó cég példáját említette az előadó, ahol közel egy évtized alatt 1 milliárd dollárt költöttek a CRM-rendszerekre, ám mind a mai napig nem döntöttek el, hogy a négy felsorolt területből melyikkel szeretnének foglalkozni elsősorban.

A szakértő szerint egyébként **a legtöbb cég a CRM-rendszerek bevezetésekor az ügyféllojalítás növelésére figyel.** Annak ellenére, hogy a vállalkozások egyre inkább megértik, mi is az a CRM és miért is van erre szükség, a legtöbbjük az a probléma akadályozza a döntésben, amely már régóta a piac gondja: a túl sok lehetőség hátráltatja őket, és ezért kívárnak

Mivel még mindig nagyon feldarabolt a gyártói piac, és a szervezeteknek a rengeteg stratégia és elképzelés közül kell választaniuk.

TOVÁBB KELL MENNI

De ha bármely cégnek csalódást okoznának a sikertelen CRM-erőfeszítések, hamar túl kellene tennie magát rajta – tanácsolja a szakértő. **Az ügyfelek kikényszerítik a CRM-rendszerek bevezetését,** mert a standard – hála a jól ismert, innovatív CRM-gyakorlatoknak – igen magasra tette a mércét. A szakértő az amazon.com-ot említette példaként. A fogyasztók értékelik az internetes áruház személyre szabhatóságát és a többi cégtől is elvárják a hasonló szintű, majdhogynem személyes törődést. „Ügyfeink használják az Amazont, és folyamatosan összehasonlítanak. Tudják, hogy ők képesek voltak erre a minőségre, tehát nekünk is ezt kell felmutatni” – mondja Scott Nelson.

A szakértő szerint a legtöbb vállalkozás termékközpontú szervezet, és azon vannak, hogy ügyfélközpontú vállalkozásokká váljanak. Nem lehet egyszerűen csak automatizálni a kiszolgálói front office-t anélkül, hogy belső kiszolgáló munkafolyamatokat nem gondolnák át és ne készítenék fel. Ha a belső kiszolgáló irodába túl sok információ érkezik a szervezet valamennyi szegletéből, akkor a munkafolyamatok teljesen leállhatnak.

HOL IS TARTUNK?

A szakértő szerint a legtöbb cég épp ott tart, ahol két évvel ezelőtt: a kettes és a hármas stádium között. Ezeknek

a cégeknek van valami tevékenységük ügyfeleikkel, elszigetelt ügyfélközpontú stratégiát is fel tudnak mutatni, és minimálisan előrehaladtak az ügyféltapasztalat-stratégiák kidolgozásának területén. A középső szakaszban lévő cégek valami kevés csoportmunka-alapú ügyfél-információs kampányt is folytatnak, ám ezek sajnos nem egységesek – ehhez több technológiát hasz-

nálnak, noha ezek funkcióikban gyakran korlátozottak.

Scott Nelson szerint a legfelső szint elérése azt jelenti, hogy a cégek megértik a CRM-siker legfontosabb mozzanatát, vagyis azt, hogy meg kell határozni a munkafolyamatokat és a stratégiákat. Ebben segíthet a technológia, de ezeket az automatizálási eszközöket a megfelelő helyen és a megfelelő módon kell alkalmazni.

ÜGYFÉLGYÁR®
Több ügyfél, több bevétel

Nincs többé bolyongás az Excel táblák útvesztőiben

A marketing, az értékesítés és az ügyfélkapcsolatok területén gyakran nehézségekbe ütközik az egyéni teljesítmények pontos megítélése. Ennek oka nagyrészt, hogy nincs egy olyan egységes rendszer amelybe minden információt be lehet vezetni ami az ügyfelekkel kapcsolatos.

Az Ügyfélgár szakértői a bevételnövelés gyakorlati tapasztalatai alapján kifejlesztették azt a CRM szoftvert, ami igazán a központba állítja az ügyfeleket!

Ellentétben a széles körben elterjedt szoftverekkel a CRM+ szoftver nemcsak egy elektronikus névjegytartó, hanem egy egyszerűen használható teljes ügyféltörténet és feladatkezelő megoldás.

Jelentkezzen még ma egy díjmentes próbára!

www.crm-plus.eu

Ügyfélgár Kft. • 1071 Budapest, Peterdy u. 15. • Tel. 336-1655



Ügyfélkapcsolatok profi módon

A Microsoft Dynamics CRM 3.0 Small Business Edition kis- és középvállalatok számára fejlesztett ügyfélkapcsolat-kezelő rendszerét választotta a médiában tevékenykedő Adverticum Zrt. A hagyományosan nyílt forráskódon fejlesztő cég most a Microsoft megoldása mellett döntött.

Nem volt egyszerű feladat olyan ügyfélkapcsolat-kezelő rendszert találni, amelyben a különböző tevékenységeink célcsoportjába tartozó ügyfeleink egyaránt helyet kaphatnak – mondta Szutor Ferenc, az Adverticum Zrt. kereskedelmi igazgatója. – Erre ugyanis a korábbi informatikai támogatottság mellett nem nyílt lehetőség. A hirdetési kiszolgálónkhoz mi fejlesztettünk egy ügyfélkezelő szoftvert, a nyomtatásban megjelenő, illetve online terjesztett kiadványaink előfizetőinek adatait pedig Excel táblákban kezeltük. Talán mondani sem kell, hogy tízezres nagyságrendnél ez a megoldás nem a leghatékonyabb: a lekérdezéseket csak nehézkesen tudtuk véghezvinni, miközben az adatok naprakészége, pontossága és biztonsága sem volt kielégítő. Ennek a skálának a másik végén helyezkedik el az XPPS szerkesztőségi rendszerünk, amelynek tucatnyi vállalatból álló felhasználói köre van. Az AdServer felhasználói számára ráadásul az online hibabejelentésre is lehetőséget akarunk teremteni, amit nyílt forráskódú szoftverekkel próbáltunk megvalósítani, eredménytelenül.

SOKRÉTŰ ELVÁRÁSOK

Mindebből kitűnik, hogy az Adverticum igen sokrétű elvárásokat fogalmazott meg leendő CRM-rendszerére nézve. A társaság vezetősége 2005 végén döntött arról, hogy az addig alkalmazott részmegoldásokat egy funkcionalitását és teljesítményét tekintve egyaránt korszerű, a sokrétű ügyfélkör eltérő igényeinek lefedésére alkalmas CRM-rendszer bevezetésével váltja ki. A projekt előkészítése 2006 elején indult.

– A CRM rendszert illetően az volt a legfőbb elvárásunk, hogy valamilyeni ügyfelünket egyetlen nagy teljesítményű, jól méretezhető és megbízható adatbázisban kezelhessük, amelyben lehetőség nyílik a termékcapcsolásra

is – mondta Szutor Ferenc. – Ugyanilyen fontos szempont volt számunkra, hogy a leendő CRM-rendszerben a felhasználók visszajelzéseit online fogadhatjuk, ezen a csatornán is támogatva őket. Ez különösen az AdServernél lényeges, hisz azt több száz szervezet használja napi üzleti tevékenysége során. **Nem utolsósorban a rendszer tesztre szabhatóságát is fontos követelményként fogalmazzuk meg.** Kezdetől fogva egyértelmű volt, hogy a nyomtatásban megjelenő kiadványok, az online tartalmak és szolgáltatások palettája, valamint a termékeként a tízestől a tízezres nagyságrendig változó felhasználószám olyan spektrumot alkot, amely csak a speciális igények mentén rugalmasan alakítható CRM-rendszerrel fedhető le sikerrel.

A KIVÁLASZOTT MEGOLDÁS

Az Adverticum vezetői eredetileg a nyílt forráskódú szoftverek körében próbáltak az elvárásoknak megfelelő megoldást találni. A vállalat ugyanis hagyomány szerint ingyenes szoftvereket használt, és fejlesztéseit is Linux-platfommon végzi, így kézenfekvő volt, hogy először ezen a piacon tájékozódjanak.

– Be kellett azonban látnunk, hogy az üzleti alkalmazások és különösen az ügyfélkapcsolat-kezelő rendszerek kategóriájában a nyílt forráskódú szoftverek megbízhatósága és támogatottsága nem felel meg mindenben elvárásainknak – fogalmazott Szutor Ferenc. – Arra a megállapításra jutottunk, hogy egy ingyenes szoftver alapjain a kívánt funkcionalitást és színvonalat csak erőforrás-igényes munka árán érhetnénk el.

Ekkor került a vállalat érdeklődésének homlokterébe a Microsoft Dynamics CRM 3.0 Small Business Edition kis- és középvállalatok számára fejlesztett ügyfélkapcsolat-kezelő rendszere. Az Adverticumnál úgy ítélték meg, hogy a Microsoft Magyarország szoft-

vermérnökei és a bevezető partner Ker-Soft Kft. munkatársai rendkívül felkészült szakemberek, akik elvárásainkhoz igazodva tökéletesen testre szabták a rendszert.

A bevezetésnek egyik sajtósági mozzanata volt a Microsoft Small Business Server 2003 telepítése, amelyen az ügyfélkapcsolat-kezelő rendszer fut. A Microsoft Magyarország és a Ker-Soft szakemberei ezt a kiszolgáltót zökkenőmentesen integrálták az Adverticum nyílt forráskódú informatikai környezetébe, amelyben a szerver azóta zavartalanul működik.

RUGALMAS BEVEZETÉS

A bevezetés során a Microsoft Dynamics CRM 3.0 Small Business Edition gyári funkcionalitásával az Adverticum igényeinek több mint 80 százalékát sikerült lefedni. A Ker-Soft felkészülten, a legegységesebb elvárásokhoz igazodva igencsak rugalmasan végezte el a rendszer tesztre szabását.

– Ilyen fejlesztéssel készítettük fel a Microsoft Dynamics CRM 3.0-t a nyomtatott kiadványok előfizetőinél

rén, a gyakorlatban is igazolódott. Noha az eredeti célok között nem szerepelt, a kedvező bevezetési tapasztalatok alapján úgy döntöttek, hogy az ügyfélkapcsolat-kezelő rendszert integrálják a számlázóprogrammal. Ezt az integrációt rövid idő alatt sikerült tető alá hozni.

– Az XML-alapú csatolással megvalósuló automatizálásnak köszönhetően a könyvelésen dolgozó kollégáink egy listán végigfutva ellenőrizhetik az adatokat, és egyetlen kattintásra számlák százait, ezreit készíthetik el bármely termékünk felhasználói számára – magyarázta Szutor Ferenc. – Ezzel növeltük mind az adminisztrációs munka költséghatékonyágát, mind ügyfeleink kiszolgálásának színvonalát. Pontosán ezt vártuk a Microsoft Dynamics CRM 3.0 bevezetésétől.

IDŐTÁLLÓ DÖNTÉS

Az eltelt időszak igazolta a jó döntést: Szutor Ferenc szerint a rendszer eddigi használata során programhibával nem találkozott, megbízhatóan és biztonságosan működött. – **A rendszer bevezetésével a vártnál is nagyobb arányban gyorsult a munka;** az új előfizetők, partnerek adatfelvitele és a velük kapcsolatos számlakészítés is jóval kevesebb energiát igényel – mondja a kereskedelmi igazgató. – Az egyes lekérdezések megkönnyítik a szükséges adatok gyors elérését, ami elengedhetetlen, ha telefonon érdeklődnek az ügyfelek. Jelenlegi tapasztalataink

Microsoft Dynamics CRM

A Microsoft Dynamics CRM a Microsoft Business Solutions vállalatirányítási termékcsalád legfiatalabb tagja. 2004-ben jelent meg a Microsoft Magyarország termékportfóliójában. A jelenlegi 3.0-s verzió 2005. december óta érhető el. Ügyfél-adatbázis, értékesítésmenedzsment, marketingautomatizálás és ügyfélszol-

gálati funkciókat kínál felhasználói részére. 2007 végén várható a következő verzió. A Microsoft Dynamics CRM 4.0 párhuzamosan többnyelvű kezelőfelülettel, több deviza kezelésével és egy rendszerben belül több vállalat egyidejű nyilvántartásával egészíti ki a jelenlegi üzleti folyamatokat.

alkalmazott speciális kódok kezelésére – hozta fel a példát a kereskedelmi igazgató. – A Microsoft Dynamics CRM 3.0 rugalmas tesztre szabhatóságának köszönhetően ezt maradéktalanul megvalósíthattuk.

Az Adverticum vezetőinek várakozása, miszerint a Microsoft Dynamics CRM 3.0 mindenben eleget fog tenni egyedi elvárásainknak a sokrétű termékpaletta és széles ügyfélkör gyors, megbízható és rugalmas kezelése te-

alapján több ezer partner adatát is gyorsan, átláthatóan és egyszerűen lehet kezelni a megoldással. Ez a korábbi Excel táblázatos módszerrel elképzelhetetlen lett volna. Mivel bármelyik lekérdezés Excelbe exportálható, ezért az adatokat könnyen meg tudjuk osztani, de ugyanilyen egyszerűen megoldható az adatok importálása is. Ez a lehetőség nagyban megkönnyíti korábbi adatbázisaink feldolgozását is – fejezte be Szutor Ferenc.

Az ügyfél dönti el a cég sikerét

A vállalkozás sikere a mai világban nemcsak attól függ, hogy mit ad el, hanem attól is, hogy a végfelhasználónak milyen tapasztalata van az adott céggel kapcsolatban. A vállalkozás vezetői tudják, hogy cégüket fogyasztóorientált vállalkozássá kell alakítaniuk. Az Avaya Customer Interaction Suite megoldása ehhez ad segítséget.

A vállalkozásoknak mindenhol, mindenféle körülmények között meg kell felelniük az ügyfelek folyamatosan változó elvárásainak – mondja *Kővári István*, az Avaya Magyarország konzulense. A cégek folyamatosan egyensúlyoznak az ügyfelek hatékony kiszolgálása és a hatékony működés között – mert azért a bevételük növelése is fontos. Az elvárások közötti folyamat egyensúlyozás intelligens kommunikációs stratégiát igényel, amely összeköti a kontaktcenter alkalmazásokat a céges belső alkalmazásokkal vagy akár a vállalatirányítási rendszerrel, így az ügyfélszolgálati döntéseket mindig az adott ügyfél történetének részletes ismeretében hozzák meg.

Kővári István szerint a Customer Interaction Suite megoldásukkal rugalmasan meg lehet oldani az egyedi vállalkozás kihívásait, legyen szó akár tudásalapú hívásirányításról, önkiszolgáló menürendszerrel, automatikus kampánymenedzsmentről, vagy a kommunikációs rendszer valós idejű és visszatekintő monitorozásáról. Az Avayánál tudják, hogy a kisebb és a nagyobb vállalkozásoknak mind-mind különböző kommunikációs stratégiára van szükségük. A Customer Interaction Suite megoldás segítségével a vállalkozások moduláris struktúrában alakíthatják ki a számukra testreszabott ügyfélkapcsolati rendszert, amely lehetővé teszi a valós idejű kontrollált kommunikációt az ügyfelekkel.

A TERMÉK KOMPONENSEI

Kővári István szerint az Avaya-technológia a záloga annak, hogy valóban az ügyfél lesz a vállalkozás középpontjában. Az összetett és többkomponensű megoldásból a központi modulokat emelte ki a szakember.

A **kontaktmenedzsment** révén a vállalkozással könnyen kapcsolatba léphetnek az ügyfelek, akár különböző csatornákon keresztül is (hang, e-mail, web chat, SMS). A rendszer lehetővé

teszi, hogy a különböző típusú megkeresések ugyanabba az ügyfélkapcsolati rendszerbe és CRM-adatbázisba kerüljenek, így még teljesebb kép tud kialakulni az ügyfelekről.

A **self-service** lehetőséget ad arra, hogy az ügyfelek az intelligens és automatikus szolgáltatásokat bármikor és bárhol, igény szerint elérjék. Az ügyfelek pontos és tiszta választ kapnak kérdéseikre időtől és helytől függetlenül a beszédalkalmazások, a beszédfelismerő rendszerek és az intelligens automatikus e-mail válaszadó rendszereknek köszönhetően.

PROAKTÍV KAPCSOLAT

A **proaktív kapcsolat** segítségével úgy lehet az ügyfélkapcsolatokat építeni és megerősíteni, hogy a vállalkozás megelőzi az igényeket, vagyis kitalálja, hogy mi is az, amire az ügyfélnek szüksége lehet, majd megkeresi a potenciális ügyfelet.

Az **intelligens hangrögzítéssel** a központosított rögzítés után lehetőség nyílik az elhangzott beszélgetés analízisére (tartalomlemezés, annak figyelése, hogy a beszélgetés alatt nő-e a feszültség a résztvevőkben, egymás szavába vágnak-e). A hangrögzítő rendszer azt is figyelheti, hogy a beszélgetést hányszor kapcsolták át másik ügyintézőhöz, illetve hányszor tartották.

A működési hatékonyság segítségével jobb és gyorsabb döntéseket hozhatunk, így a vállalati folyamatokat és bevételeket optimalizálni lehet.

A fenti technológiával professzionális CRM-rendszer alakítható ki, amelynek a kívánt módon való telepítéséhez és üzemeltetéséhez természetesen elengedhetetlen a megfelelő emberi erőforrás is, mint központi elem, az Avaya ebben is tudja támogatni ügyfeleit – fejezte be Kővári István. ■

AVAYA

CRM – Csak Rajtunk Múlik

Vállalatvezetők, tulajdonosok már jó ideje felismerték, hogy integrált rendszerekre van szükségük a cég vagy szervezet pontos és precíz működéséhez, átláthatóságához.

Az integrált rendszerek iránti szükséglet felismerése után a cégek leképezték a termelés, a pénzügy, a logisztika, a készletgazdálkodás vagy éppen raktározás folyamatait a rendszerekben, de valami mégsem stimmel, valami hiányzik. Mi a helyzet a kereskedelemmel? – teszi fel a kérdést *Sári Csaba*, a Fisycó Hungary ügyvezető igazgatója. Szerinte a kereskedők, területi képviselők aktivitásán múlik minden. A kereskedelmi aktivitás – és az ebből származó számszerűsített pénzügyi előrejelzések – napi szintű ismerete nélkül bármely cég elvérezhet a kielezett piaci harcokban.



A cégek elég hamar felismerik, hogy szükségük van valamilyen integrált rendszerre. Sajnos, nagyon sokan ugyanazt az utat járják végig: előbb Excell táblázatos megoldásokból indulnak ki, de hamar túlnövik őket. Ezen az úton minden cég azt az alkalmazást keresi, amelyből egy vagy két gombnyomásra megkapjuk a nyugodt álmodást ígérő információt. Sári Csaba szerint ezt a tortúrát nem kellene végigszenvedni, és rengeteg időt elvesztesz, mivel már most kiváló eszközök állnak rendelkezésre, amelyek segítségével minden kérdésre pillanatok alatt megszületik a válasz.

Miután a cégek felismerték, szükségük van egy rendszerre, jogos a kérdés, hogy milyen rendszert is válasszanak? Mi az, ami minden igényüket kielégíti, és nem kell a cég teljes működését átalakítani az alkalmazás kedvéért? És egyáltalán, milyen folyamatokra lehet azt „ráhúzni”? Sári Csaba javasla-

ta szerint nézzük mindezt sorban, egy cégvezető vagy tulajdonos szemével.

ALAPADATOK

Elsősorban a megszerzett ügyfeleket kell megtartani. Ennek érdekében olyan rendszerre van szükség, amelyben bármely ügyfélről tárolni tudjuk a telephelyekhez, szállítási címekhez kapcsolódó adatokat. Ezekhez köthetően úgy kell rögzíteni a meghatározó kapcsolattartó személyek adatait, elérhetőségeit, hogy az egyes változások könnyen és egyszerűen nyomon követhetők, módosíthatók legyenek.

Az ügyfelek adatainak rögzítése után a termékeket szükségszerűen meg kell határozni, hogy ezeket később egyedi kedvezményekkel tudjuk egyes ügyfelekhez rendelni. Tehát termékek, árlisták, egyedi kedvezménylisták kelletnek – akár ügyfélszinten is. Az ügyvezető igazgató szerint saját kereskedőinknek, területi képviselőinknek is helyet kell szorítani a rendszerben a bemutatókhoz szükséges erőforrásokkal (autó, projektor stb.), valamint országos szintű területi felosztással, amelyekkel ezeket a kereskedőket egy-egy területhez tudjuk kötni.

KERESKEDELMI FOLYAMATOK

Az alapadatokkal feltöltött rendszer félkarú óriás, hiszen képesnek kell lennie a teljes kereskedelmi folyamat lekövetésére. Olyan folyamatorientált megoldásra van szükség, amely megkönnyíti a potenciális vevők és az értékesítési lehetőségek nyilvántartását, valamint az értékesítés eredményeinek mérését és előrejelzését. Rögzíti és visszakereshetővé teszi a vevőkkel folytatott kommunikációt, és automatizálja az értékesítési folyamat egyes szakaszait. Mindezekkel a cég gyorsabban lezárhatja az értékesítési ügyleteket, valamint javíthatja a sikeres üzletkötések arányát és az ügyfélmegtartás szintjét. A kereskedő vagy területi képviselők a rendszer által előállított részletes kimutatásokkal értékesítési előrejelzéseket készíthetnek, az üzleti tevékenységgel és teljesítménnyel kapcsolatban méréseket végezhetnek, értékelhetik az értékesítési és szolgáltatási tevékenységek sikerét, valamint felmérhetik a trendeket, a problémákat és a kínálózó értékesítési lehetőségeket. Sári Csaba szerint miután keres-

kedelmi tevékenységünk átláthatóvá vált, egy vezető első gondolata az, hogy miként lehet a hatékonyságot növelni. A válasz egyszerű: marketinggel. Adott egy remek ügyféladatbázis, a kapcsolati adatok, valamint az értékesítési tapasztalatok, aknázzuk hát ki a lehetőségeket! Az ügyvezető igazgató szerint a személyre szabott marketing nem álom, és egy hasonló rendszerben még csak nem is drága. Az ideális rendszernek olyannak kell lennie, hogy a munkatársak hatékony eszközökkel azonosíthatóak, hajthatóak végre és ismételhessék meg a sikeres DM-kezdeményezéseket az értékesítési csatornákon keresztül. A munkatársak meghatározhatják, ütemezhetik, és nyomon követhetik a marketingkampánnyal kapcsolatos tevékenységeket, illetve mérhetik a kampányaik hatékonyságát. A marketing automatizálásával hatékonyabban integrálhatók a vállalat értékesítési, marketing- és ügyfélszolgálati folyamatai, valamint egységes, professzionális vállalatkép mutatható az ügyfelek felé.

ÜGYFÉLSZOLGÁLAT ÉS SZERVIZ

Az ügyvezető igazgató szerint **az értékesítés és marketing folyamata**

tos javítása után érdemes a vevők megtartására összpontosítani.

A megfelelően kiszolgált és elégedett vevőnél nincs jobb dolog a világon. Hogy lehet ezt még tovább fokozni? Ha a termékkel vagy a szolgáltatással

alapján az ajánlatok, ügyletek és vásárlások rögzítettek, egyszerűnek kell lennie az információk megosztásának más – ügyfélszolgálati vagy szervizes – szervezeti egységekkel. –Vegyünk egy gyakorlati esetet – javasolja Sári Csaba.

Miért?

Miért az a cikk címe, hogy Csak Rajtunk Múlik? Mert ilyen rendszer már van, és elérhető. Már több boldog és elégedett ügyfélnél bevezettük a Microsoft Dynamics CRM-et, amellyel megvalósíthatók a fenti követelmények. Sőt ha más az elképzelés, még azt is. Egy igényről még nem beszéltünk: arról, hogy a rendszer legyen olcsó, és kifizetése ne legyen nagyobb beruházás. Erre

is van megoldásunk: a havi előfizetés, akár 3 éves időszakra is. Kereszen bennünket! 2006-ban a Fisyco volt a legjobb Microsoft Dynamics CRM-partner Magyarországon.
Kapcsolat: Fisyco Hungary Kft.
1071 Budapest, Peterdy u. 15.
Telefon: +36 1 872-1000
Fax: +36 1 872-1099
e-mail: info@fisyco.com
internet: www.fisyco.com

valamilyen probléma van, akkor egy kedves, pontos és precíz ügyfélszolgálatos munkatárs vagy egy időben és felkészülten érkező szervizmunkatárs sokat segíthet. Egy ilyen rendszerben, amelyben az értékesítési folyamatok

– Egy ügyfél azzal keresi meg a céget, hogy elromlott a mosógép. Az ügyfélszolgálatos munkatárs első nyelven kérdése a gép típusára vonatkozik, majd a hibajelenséget leíró kérdéssor következik.

Egy, a rendszerbe beépített tudástár segítségével egyes apró hibák telefonon is megoldhatók (pl. eltömődött a vízszűrő egy rossz lábtörő kimosása miatt). Ha a szervizes kollégának mindenképp ki kell mennie a helyszínre, akkor az elromlott gép típusának, valamint a hibajelenség ismeretében olyan nem fordulhat elő, hogy nincs nála a szükséges cserealkatrész.

TECHNOLÓGIA

Sári Csaba szerint már csak egy fontos kérdés maradt: milyen infrastruktúra kell egy ilyen rendszerhez? Szerinte olyan, amelynek nincs nagy erőforrásigénye, adott esetben meglévő eszközparkra telepíthető. A rendszert a munkahelyről, vagy akár távolról is el lehessen érni, adataink védelme mellett. Szorosan illeszkedjen és működjön együtt a meglévő Office-termékekkel, levelezőrendszerekkel. Sári Csaba szerint végső soron egy olyan rendszerre van szükségünk, amely 100 százalékban együttműködik a meglévő vállalatirányítási rendszerünkkel, mert nyitott technológiát képvisel, és rugalmasan alakítható a napi változásoknak megfelelően. ■

FISYCO

Fisyco - MIKRO ÜGYVITEL

CÉL: ELADNI és SZÁMLÁZNI - Fokuszban az értékesítés és a likviditás

Miért a Microsoft Dynamics CRM?

A Microsoft CRM ügyfélkapcsolat-kezelési megoldással a vállalat sikeresebbé teheti értékesítési tevékenységét és a megcélzott célcsoportokon végzendő marketing munkát; kiemelkedő színvonalú vevőszolgálatot biztosíthat, és megalapozott, gyors döntéseket hozhat.

A kis- és középvállalkozások életének kulcskérdései az értékesítés és a likviditás, ezt a két kihívást kell folyamatosan kezelni.

A Mikro Ügyvitel az Outlook-al és egyéb Microsoft irodai alkalmazásokkal integráltan segíti a vállalkozás értékesítési tevékenységét a marketingtől a kereskedelmi munkán át a kiszámlázásig. Ezzel a rendszerrel a lényegre koncentrálhat: a vevők és az üzlet megszerzésére.

Számlázás

A támogatott folyamatok utolsó lépése a számla kibocsátása: hivatalos, a magyar jogszabályoknak megfelelő számla előállítás.

A Fisyco Magyarország Kft. - 2006 legsikeresebb Microsoft Dynamics CRM partnere - teljes körű megoldást nyújt a hazai vállalkozásoknak, **Microsoft** technológiára építve. Társaságunk a projektek előkészítése során rugalmasságra törekszik, annak érdekében, hogy a költségek, ügyfeleink lehetőségeihez igazodva, a leghatékonyabb fizetési konstrukcióban legyenek rendezhetők.



Fisyco Magyarország Kft.

H-1071 Budapest, Peterdy u. 15.
Postacím: H-1384 Bp., Pf.:390
Tel.: +36 (1) 872-1000
Fax: +36 (1) 872-1099

Mobil: +36 (30) 598-0974
Web: www.fisyco.com
E-mail: kereskedelem@fisyco.com
E-mail: info@fisyco.com

CRM
Microsoft Dynamics

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner





CRM PROFIKNAK

A Microsoft ügyfélkapcsolati alkalmazások használatával

- Megértheti ügyfelei fogyasztói szokásait és magatartását
- Nem vesznek el az érdeklődői
- Olyan eszközt ad a kereskedői kezébe, amellyel hatékonyak és elégedettek lesznek
- Az ügyfelei érezni fogják a professzionális kiszolgálást