

E-GOVERNMENT

A személyügyi reform és hatásai a közigazgatásban. Javult-e a közszolgáltatások minősége? Tapasztalatok, eredmények, külföldi példák.



ITIL

Hét év után megújult az ITIL. Be kell-e vezetni az új verziót? Ha igen, hogyan lehet és kell a bevezetésére felkészülni? Tanácsok és lehetőségek.

**391
forint**

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2008. FEBRUÁR 26. • XXXIX. ÉVFOLYAM 9. SZÁM

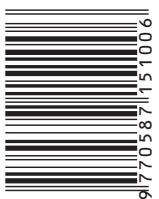
**IDG
HUNGARY**

COMPUTERWORLD

TENDERRE *varva*

Stewart Oldroyd, az SAP Hungary Kft. közelmúltban kinevezett ügyvezető igazgatója lapunknak úgy nyilatkozott: a cég magyarországi stratégiájának részeként a meglévő nagyvállalati ügyfeleknek újabb, könnyen integrálható megoldásokat igyekeznek kínálni, emellett ismét nagy projektek várhatók az államigazgatásban, az önkormányzatoknál, az oktatási és egészségügyi intézményeknél. Az előbbieket mellett a kis- és közepes vállalkozások körében akarják tovább növelni részesedésüket, amely szegmensben az idén tovább bővül az SAP portfóliója.

► **Interjúnk a 13-14. oldalon**





**Legyen
Ön is
a 2008-as
jelöltek között!**

A Computerworld-Számítástechnika idén is megjelenteti időszaki kiadványát, **COMPUTERWORLD CIO'08** címmel, amelyben az előző évekhez hasonlóan bemutatja az elmúlt időszak meghatározó hazai informatikai vezetőit.



computerworld.hu/cioregisztracio

COMPUTERWORLD
KONFERENCIA

SZOFTVERTESZTELÉS '08

Mert tesztelés nélkül nem megy

Nyitott kérdések – közös megoldások

TERVEZETT TÉMÁK

- ▶ **A teszteléstől a megtérülésig**
Dacher László Alkalmazásteresztelési szolgáltatások üzletágvezető – HP Magyarország Kft.
- ▶ **CIB-IEB fúzió tesztelési tapasztalatai**
Mikuska Márk Alkalmazásteresztelési kompetenciaközpont vezető – CIB Bank Zrt.
- ▶ **Tesztelési kihívások és megoldások nagyvállalati környezetben**
Császár Zoltán Tesztelési kompetenciaközpont vezető – IQSYS Zrt.
- ▶ **Adattárház rendszerek tesztelési sajátosságai**
Angyal Gergely Alkalmazásteresztelési osztályvezető – Raiffeisen Bank Zrt.
- ▶ **Diszkusszió, kötetlen beszélgetés**

2008. március 6

Ramada Plaza Budapest (volt Hotel Acquincum)
1036 Budapest, Árpád Fejedelem útja 94.

Jelentkezés és program: konferencia.computerworld.hu

Támogatóink





AKTUÁLIS

- 05 SYNERGON-CSOPORT: 491 MILLIÓ FORINT NYERESÉG**
- 05 BROTHER NYOMTATÓÚJDONSÁGOK**
A századik évfordulóját ünneplő Brother új nyomtatókat dobott piacra.
- 05 KÜSZÖBÖN AZ XP SP3?**
- 06 A HD DVD HALOTT!**
- 06 MEGJELENT AZ ELSŐ SATA II SSD**
- 06 VÍRUSDIVAT**
- 06 ÁTALAKULÓ EMC**
- FÓKUSZ**
- 09 HÁRMAS JÁTSZMA**
A Gartner piackutató cég egy 2005-ös elemzése szerint a Triple Play a távközlési piac utolsó „nagy dobása” az egyéni fogyasztók felé.

ÜZLET

- 13 „EZ NYERŐ KOMBINÁCIÓ”**
Az SAP magyarországi stratégiájáról kérdeztük Stewart Oldroydot, az SAP Hungary Kft. közelmúltban kinevezett ügyvezető igazgatóját.
- 13 NÉVJEGY**
- 15 SIKER VAGY BUKÁS?**
Mi történt a Vista egy éve alatt? Mi várható a közeljövőben?
- 16 KINEK ROSSZ, ÉS MIÉRT JÓ?**
- 17 FELVÁSÁRLÁSOKKAL NÖVEK-SZIK AZ INTERWARE**

TECHNOLÓGIA

- 18 AMIKOR A KEVESEBB TÖBB**
Ugyan már! Kinek kelle-ne egy noteszgép 900 megahertzes Celeron M processzorral, 512 megabájt memóriával és 4 gigabájt merevlemezrel 2008-ban? Nos, kinekne eddig megmutattuk, mindenkinek!
- 19 EEERŐSÍTÉS**
- 19 A KONKURENCIA NEM ALSZIK**
- 20 HAZAI PIAC**
Netgear RangeMax Next WNR854T – Egy sebességekategóriával feljebb
- 21 HAMAROSAN JÖN: MOBILTÉVÉ**
A T-Mobile, a Vodafone, a Nokia-Siemens Networks és az Antenna Hungária közös mobiltele-víziós tesztorozatának 2008. januári fordulójában a bevezetés előtt álló földi szórású mobiltévé szolgáltatást teszteltük.

HORIZONT

- 22 MOBILOKKAL ÁLMODÓ**
Milyennek látja a piacon lévő telefonokat az az ember, aki ha nem talál magának jó mobilt, tervez egyet? Milyen lehetőségei vannak egy tehet-séges, ötletekkel teli magyar forma-tervezőnek, *Bogár Bencének* a mobilos piacon?

ÁLLANDÓ ROVATAINK

- 04 VÉLEMÉNY**
Mozsik Tibor: Mega-szoft-verszállítók: nem kell félnetek, jó lesz
- 05 ESEMÉNYEK**
- 05 HÍRMOZAIK**
- 05 SZEMÉLYI HÍREK**

2008.02.26.

WWW.COMPUTERWORLD.HU



Ötvenszer drágább

Az NHH elnöke sajtótájékoztatón beszélt a távközlési árak csökkenéséről. A SciamuS nem tartja kielégítőnek a mobilszolgáltatók adatroaming-dí-jakat csökkentő lépéseit.
computerworld.hu/cikkek/otvenszer



A Computexen debütál a Centrino 2

A tajvani gyártók zuhanyhíradója szerint a Compu-texen mutatkozik be az Intel új mobilplatformja. A sorozat a Centrino 2 nevet kapja.
computerworld.hu/cikkek/uj_centrino

Csökcent az MTelekom profitja

A Magyar Telekom tavalyi nettó eredménye 20,3 százalékkal kevesebb az előző évinél.
computerworld.hu/cikkek/mt_profit

Leütéseket figyel a Keyhabs

A trójai legfőbb feladata, hogy „lehall-gassa” a felhasználók billentyűleütéseit.
computerworld.hu/cikkek/keyhabs

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

Főszerkesztő Csonotos Péter – pcsontos@idg.hu
Főszerkesztő-helyettes Dervenkár 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 – garokszallas@idg.hu
Bata László – lbata@idg.hu
Csórián Sándor – scsorian@idg.hu
Horváth Ádám – ahorvath@idg.hu
Kis Endre – eksi@idg.hu
Makk Attila – amakk@idg.hu

Szerkesztőségi ügyelet

Mozsik Tibor – mtibor@idg.hu
Samu József – samu.jozsef@idg.hu
Szabó-Kállay Anna – aszabo-kallay@idg.hu
Trautmann Balázs – trau@idg.hu
Bödör Eszter – ebodor@idg.hu
Telefon: 577-4343, fax: 266-4343
Internet: www.computerworld.hu
e-mail: levelek@idg.hu

Újságíróink szakmai képzésének háttérét a NetAcademia Oktatóközpont biztosítja. www.netacademia.net

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
Luzsárfalvi Tamás – tluzsarfalvi@idg.hu
Lukács Gergely – glukacs@idg.hu
Prekop László – lprekop@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
Rodriguez Nelsonné – iredriguez@idg.hu
Telefon: 577-4311
Bohn Andrea – abohn@idg.hu
Telefon: 577-4316, fax: 266-4274
e-mail: keriroda@idg.hu

Terjesztés és ügyfélszolgálat

Terjesztési igazgató Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu
Telefon: 577-4301, fax: 266-4343
MediaShop: mediashop.idg.hu
e-mail cím: terjesztes@idg.hu

Marketing

PR-munkatárs Kovács Judit – jkovacs@idg.hu

Konferencia

Rendezvényszervező Kovács Orsolya – okovacs@idg.hu

Jogi közlemények

Szerkesztőségünk a kéziratokat lehetőségei szerint gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését.

A COMPUTERWORLD-ben megjelenő valamennyi cikket (eredetiben vagy fordításban), minden megjelent 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 9-20a között), a postai kézbesítőknel (06/80-444-4444; hirlapelofizetes@posta.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.



Mozsik Tibor
szakújságíró

Mega-szoftverszállítók: nem kell félnetek, jó lesz

A szoftveripar sok szempontból hasonlít az autógyártáshoz: hosszú évtizedek alatt letisztult, hogy a felhasználóknak mire van szüksége, így az egyes gyártók termékei ma már egyre nehezebben különböztethetők meg egymástól. A felhasználók döntéseit emiatt egyre kevésbé határozzák meg a technológiai kérdések, és gyakran inkább aszerint választanak a szállítók közül, hogy melyik nagy „megavendor” mellett kötelezték el magukat.

Néhány nappal ezelőtt a *Computerworld-Számítástechnika* online változatán is olvasni lehetett azt a hírt, amely szerint a globális IT-iparág egyik mértékadó elemzője, az amerikai Forrester friss jelentésében megállapította: a szoftveriparban vége van a nagy akvizíciók korának, és bár kisebb felvásárlások még előfordulhatnak, az 5 milliárd dollárnál nagyobb összegű akvizíciók, mint amilyen a Business Objects-SAP, a Cognos-IBM, a BEA-Oracle volt, jó ideig nem várhatók. Előfordulhat, hogy a hardverszállítók, mint például a Cisco, vásárolnak még szoftverfejlesztőket, de ez nem tartozik a szoftveripar konszolidációjához. A felvásárlási hullám eredményeként a szállítóóriások, avagy „megavendorok” – mint az IBM, Microsoft, SAP és Oracle – még inkább megszilárdították vezető pozíciójukat, és a független szoftverfejlesztőknek, ha nem szeretnék elveszíteni még meglévő pozíciójukat, teljes mértékben a nagy szállítók platformjaihoz kell igazítaniuk termékeiket. A Forrester szerint a továbbiakban több tényező is akadályozza a mega-tranzakciókat: egyrészt a nagyvállalatok ezután inkább az organikus növekedésre helyezik a hangsúlyt, de az sem mellékes szempont, hogy jelenleg kevés olyan független szoftverfejlesztő maradt a piacon, amelyet érdemes megvásárolni. Főleg az amerikai piacot érinti, hogy a másodlagos jelzálogpiaci válság miatt a szoftvercégek is nehezebben tudnak hozzájutni nagy összegű hitelekhez.

Az IT, illetve a szoftverek hétköznapi árucikké válásával tulajdonkép-

pen teljesen logikus folyamatnak látszik a megaszállítók kialakulása, a funkciók, illetve a technológiák kiforrottak – még ha a kész szoftvertermékek ezt az állítást nem mindig támasztják alá –, így nincsen szükség a korábbi számú szállítóra. Ebből a szempontból nem meglepő, hogy a szoftveripart gyakran az autógyártáshoz hasonlítják, mivel ahogy az évtizedek folyamán letisztult, hogy a felhasználóknak mire van szüksége, már nem kell annyi gyártó, még ha a már-

ha van is valamilyen saját megoldásuk, sokszor csak hátul kullognak. A piac növekedésével azonban a további fejlesztésekhez egyre több erőforrásra van szükség, amelyet egy idő után csak a megaszállítók tudnak biztosítani. Ezel kapcsolatban a felhasználók leggyakoribb féltelme, hogy a „startup” cégek egyre korábbi fázisban való felvásárlása az innováció ütemét lelassítja, mivel a cégek átvételével szükségszerűen lelassul a fejlesztés üteme.

és ha lehet, kizárólag a kiforrott megoldásokat választják. (Ellenpélda Magyarországon csak nagyon kevés van, az is legfeljebb a telekommunikációs szektorban, ahol azért akad olyan szolgáltató, amely szinte minden lehetséges új technológiát kipróbál, ha pedig nem válik be, akkor az megy a kukába).

A frontvonalak a következő években megmerevedni látszanak, azokat legfeljebb az olyan, teljesen új koncepcióval közelítő vállalatok rajzolhatják át vala-

Az ügyfelek is egyre kevésbé mernek kockáztatni, és ha lehet, a kiforrott megoldásokat választják...

kák jelentős része meg is maradt. A felvásárlások indokai mellett szerepel a szoftveriparnak az a jellegzetessége is, hogy egy új termék kifejlesztése egyszeri nagyobb összeget igényel, ezt követően azonban a járulékos költségek elhanyagolhatók, attól függetlenül, hogy az adott terméket néhány ezer vagy milliós nagyságrendben értékesítik. Így egyértelműen az a szoftverszállító jár jobban, amelyik nagyobb számban tudja értékesíteni termékét, mivel azonos ráfordítás mellett lényegesen nagyobb profitot érhet el.

Az előbbivel szorosan összefügg az innováció kérdése: bár az új részpiacokat először jellemzően a kis, független fejlesztők uralják, míg a nagy szállítók,

A piacelemző intézetek az előbbieket alapján azt prognosztizálják, hogy a felhasználók döntéseit egyre kevésbé határozzák a technológiai kérdések: a Gartner nemrég közzétett előrejelzése szerint 2010-re a felhasználók többsége már nem a technológiák fejlettsége szerint választ majd, hanem annak alapján, hogy az adott szoftverszállító melyik nagy megavendor platformja mellett kötelezte el magát, vagy éppen melyik vállalat vásárolta fel. Bár a felhasználók gyakran panaszkodnak arra, hogy a nagy szállítók csak lassan reagálnak az üzleti igényekre, és fejlesztik tovább szoftvereiket, valójában az ügyfelek is egyre kevésbé mernek kockáztatni az informatikai projekteknél,

mennyire, mint a Google és társai. Van, akik a fejlődő országok, elsősorban India és Kína irányába tekintenek, amikor a „következő Google”-t keresik; ezekben az országokban azonban egyelőre, bár rengeteg szoftverfejlesztő dolgozik, még nagyon alacsony az innováció mértéke, így a következő években szinte biztosan kizárható, hogy a Leno-vohoz hasonlóan a szoftverpiacon is egy új ázsiai óriás jelenjen meg. A jelenleg kialakult viszonyokat azonban előre láthatóan ez sem rendezi át gyökeresen, azaz a szakemberek szerint nem várható, hogy például egy meghatározó új ERP-szállító jelenjen meg a „semmiből”. Az új szereplők inkább az új szoftverszolgáltatások piacán rúghatnak majd labdába.

ESEMÉNY- NAPTÁR

Február 27. INÁRC
SAP Business One
szakmai nap
WWW.E-BONE.HU

Február 27. BUDAPEST
Vállalati tűzfal- és VPN-
megoldás a WatchGuardtól
WWW.PIKSYS.HU

Február 27. BUDAPEST
Euro One Zrt. Konferencia –
„HP Integrity szerver-
nyugodt vakáció”
WWW.EUROONE.HU

Február 28. BUDAPEST
Biztonságos levelezés
Microsoft Exchange Server
2007-en
WWW.NETACADEMIA.NET

Február 28.
Eszköz- és karbantartásmened-
zment másként – vezető meg-
oldások Maximóval
WWW-05.IBM.COM/HU/NEWS/
EVENTS/2008/MAXIMO/

Február 28–29. BUDAPEST
Windows XP Professional
adminisztrációja
WWW.NETACADEMIA.NET

Február 29. BUDAPEST
Levelezőszerverek és adatbá-
zisok helyreállítása Microsoft
Exchange Server 2007-en
WWW.NETACADEMIA.NET

Március 5. BUDAPEST
Bevezetés a McAfee vírus-
védelmi rendszerek hatékony
üzemeltetésébe
WWW.PIKSYS.HU

Március 5. BUDAPEST
TechNet – Windows Server
2008 bejelentés (Windows
Server 2008 Akadémia #1)
WWW.MICROSOFT.HU/2008

Március 5. BUDAPEST
Magic Integration (iBOLT)
ROAD SHOW
WWW.MAGICSOFTWARE.COM

Március 6. BUDAPEST
SZOFTVERTESZTELÉS '08
KONFERENCIA.IDG.HU

Synergón: 491 millió forint nyereség

Írta: Vass Enikő ■ A korábbi évek tendenciáival összhangban, a 2007 végén lezárult pénzügyi évben a negyedik negyedév volt a legerősebb – ismertette a Synergón-csoport eredményeit sajtótájékoztatóján *Lazarovits Márk* vezérigazgató. Az erős negyedévnek köszönhetően 410 millió forinttal emelkedett az év végi, 491 millió forintos adózás utáni nyereség. *Lazarovits Márk* külön kiemelte, hogy ezt az eredményt olyan környezetben sikerült elérniük, ahol a nagyszabású IT-beberuházások elmaradtak.

A cég 2007-ben ERP-üzletágát erősítette, különösen az Oracle- és az SAP-termékek területén. A Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT) 1-es ütemében a Synergón összesen több mint 2 milliárd forint értékben vett részt kivitelezőként, főként az egészségügyi és önkormányzati területeket érintő beruházásokban. A cégnél több banki főtevékenységhez köthető, üzleti szempontból jelentős értéket képviselő egyedi szoftver fejlesztését fejezték be és adták át sikeresen ügyfeleiknek az utolsó negyedévben.

Brother-újdonságok

Írta: Barabás Balázs ■ A japán Brother cég idén ünnepli alapításának századik évfordulóját. A kerek évforduló alkalmából a Brother-termékek minden kategóriája egy „Anniversary” változatot is kapott, sőt ajándékszoftverekkel és kellékekkel is kiegészült.

A Brother új tintasugaras, multifunkciós nyomtatócsaládjá a BH7e széria. A nyomtatócsalád LCD-kijelzős tagjainál beépített program ad segítséget a számítógép nélküli képszerkesztéshez. Egyenesen a nyomtatón lehet korrigálni a vörösszem-effektust, részletet nagyíthatunk, nyomtathatunk fekete-fehér vagy szépia képet. A DCP-770CW típusnak megnövelt 3,3 hüvelykes kijelzője és WLAN csatlója is van. Ez az első vezeték nélküli tintasugaras hálózati nyomtató, amelyet a Brother Magyarországon is forgalmaz. A készülékekhez a cég ajándék

fotószerkesztő szoftvert ad, valamint automatikus elérhetőséget az internetes Brother Creative Centerhez. Itt a felhasználók technológiai segítséget is kaphatnak a minél tökéletesebb fotónyomtatáshoz, de letölthetők kész fotókeretek, naptárak, fotóalbumok is. A másik újdonság az Innobella rendszer, amely minőségromlás nélkül csökkenti az egyes képpontokhoz szükséges tinta mennyiségét. A gépekben megújult az OCR (optikai karakterfelismerő) szoftver is, az USB-csatlakozón keresztül pedig nemcsak közvetlenül, számítógép nélkül nyomtathatunk képeket, hanem pendrive-ra szkennelhetünk is. A képeket a hálózati nyomtatók nem csak helyi adattárolókra tudják menteni, de akár egy előre meghatározott internetes szerverre is. A BH7e termékcsalád a műveletek során jpg, tiff és pdf formátumokat támogat.

Küszöbön az XP SP3?

Írta: Barabás Balázs ■ A Microsoft korábban csupán néhány ezer tesztelő számára tette elérhetővé az XP SP3 RC2-t, február 19-étől azonban bárki letöltheti. A redmondi vállalat szóvivője szerint így szeretnék még több visszajelzést szerezni a javítócsomagról, mielőtt kibocsátanák a végső változatot.

A jelek szerint a Microsoft menetrendet alakított ki a javítócsomagok kiadására. A Vista SP1 véglegesítése során ugyanezt az eljárást alkalmazták: előbb a béta-tesztelőknek küld-

ték el, majd mindenkinek elérhetővé tették. Ha ezt a modellt alkalmazzák most is, akkor rövidesen meg fog lenni az XP SP3.

Ha megjelenik az SP3, a következő mérföldkő az XP számára június 30. lesz. Ekkor fogják ugyanis beszüntetni az operációs rendszer szállítását a viszonteladókknak és a számítógépgyártóknak.

Közben az *InfoWorld* aláírásgyűjtést kezdett az XP „megmentésére”, az oldal a www.savexp.com címen elérhető.

HÍRMOZAIK

Gyors és tanúsított

A Belkin International az N termékcsaláddal bővítette hálózatos portfólióját: a termékcsalád versenyképes áron kínálja a leggyorsabb hálózati működést, és a Wi-Fi „n” szerint tanúsított. Az egész termékcsalád kompatibilis a Vistával, és az Xbox eszközzel is együttműködik. Minden N termék rendelkezik a WPS-szel (Wi-Fi Protected Setup) – ez a szabvány biztosítja a saját vezeték nélküli hálózat adatvédelmét.

Biztonságosabb hálózati alkalmazások

A ProCurve Switch 2610 sorozat továbbfejlesztett képességeivel javítja a hálózati kapcsolatok minőségét és konvergenciajellemzőit a peremhálózatokban. Kipróbált, szabványokon alapuló technológiájával a 2610-es sorozat biztonságos és megbízható, 10/100 Mbps sebességű kapcsolatot biztosít a konvergens hálózati alkalmazásoknak. Az új switch család öt tagból áll, a két alapswitch kapható PoE (Power Over Ethernet) funkcióval változtatban, és van egy hibrid PoE opcióval ellátott típus is.

SZEMÉLYI HÍREK

Kálmán András



Visszatér posztjára az Audiovizuális Művek Szerzői Jogait Védő Közcélú Alapítvány (ASVA) korábbi igazgatója. *Kálmán András* tavaly decemberben távo-

zott az ASVA-tól. A visszatérés hátterében a Hamisítás Elleni Nemzeti Testület (HENT) megalakulása áll.

Mészáros Attila



Február 18-tól *Mészáros Attila* tölti be a Cisco Magyarországi marketingmenedzseri posztját. A közel egy évtizedes szakmai múlttal rendelkező szakember fel-

adatai közt kiemelt szerepet kap a médiakapcsolatok kezelése.

HÍRMOZAIK

Kibővített támogatás

A Novell bejelentette, hogy az openSUSE Build Service keretrendszer már támogatja a CentOS és a Red Hat Enterprise Linux rendszerekhez tartozó Linux-csomagokat is.

Az openSUSE Build Service – amely infrastruktúrális háttérrel ad a szoftverfejlesztőknek ahhoz, hogy egyszerűen készíthessenek és fordíthassanak alkalmazáscsomagokat különböző Linux-disztribúciókhoz –, számos Linux-disztribúcióval együttműködik, többek között az openSUSE-val, az Ubuntuval, a SUSE Linux Enterprise-szal és a Debiannal. Az openSUSE Build Service a Novell openSUSE.org közösségi webhelyén érhető el.

A NOD32 ismét VB100-as

A NOD32 új, 3.0-s verziója könnyedén teljesítette a követelményeket a *Virus Bulletin* magazin legutóbbi tesztjén, ugyanakkor a megújult kezelőfelület is jó benyomást tett a VB munkatársaira. A NOD32 eddig 48 alkalommal szerezte meg a VB100 minősítést, amivel ez tartja a tesztek rekordját. A vírusirtót emellett 2007-ben és 2006-ban is az év antivírusprogramjának választotta egy másik jelentős víruslaboratórium, az AV-Comparatives.

10 Gigabit elérhető áron

Az SMC Networks két új 10G-s Ethernet szerver adapterével az új 10G-s technológia adta sebesség és sáv szélesség iránti megnövekedett keresletet igyekszik kielégíteni. Az SMC10GPCIe-10BT az első 10GBASE-T szerver adapter, amely támogatja az IEEE802.3an szabványt. Az SMC10GPCIe-XFP pedig csatlakoztatható XFP modulokat kínál (SR vagy LR). Ez a szolgáltatás rugalmasságot tesz lehetővé a különböző 10G-s hálózati bővítmények között, miközben 10GbE teljesítményt nyújt 300 m-től (SR) 10 km-ig (LR) terjedő portok közötti távolságban.

REGISZTRÁLJON!

Ha szeretné hétről hétre a legfontosabb szakmai résztvevőkhöz eljuttatni az Ön cégével kapcsolatos információkat, regisztráljon Céginfo szolgáltatásunkra oldalunkon!

ceginform.computerworld.hu

A HD DVD halott!

Írta: Samu József • Eldőlt a formátumháború. Szombaton a japán NHK állami televízió bejelentette, hogy a Toshiba leállítja a HD DVD-eszközök gyártását és fejlesztését. A hír megjelenésekor a Toshiba nem volt elérhető, hogy kommentálja a hírt, de nyilvánvaló, hogy a cég több százmillió dolláros veszteséget lesz kénytelen elkönyvelni, ha leállítja a HD DVD-írók és -olvasók gyártását. A formátumháború, amely a Toshiba által támogatott HD DVD, illetve az ellenkező oldalon a Sony fémjelzett Blu-ray között zajlott – és amit gyakran az 1980-as évek Betamax-VHS csatájához hasonlítottak –, jelentősen visszafogta a multimilliárdos HD formátumra épülő üzletet. A HD DVD-t mostanában sorban hagyták el a filmstúdiók és kereskedelmi láncok, de a Toshiba dönté-

sénél az utolsó csepp a pohárban valószínűleg a Wal-Mart múlt pénteki bejelentése lehetett: az áruházlánc-óriás is csatlakozott a Blu-ray klubhoz. Az NHK szerint a Toshiba egy ideig kínál még HD DVD-eszközöket az üzletekben, de nem fog új berendezések kifejlesztésébe fektetni.

A híre a tőzsde is reagált. A Toshiba részvényeinek árfolyama 6,3 százalékkal emelkedett, míg a Sony részvényeie 2,1 százalékkal, annak eredményeként, hogy a Blu-ray maradt az egyetlen nagy felbontású szabvány.

„Nem volt értelme, hogy a Toshiba további erőfeszítéseket tegyen – nyilatkozta a Reutersnek *Koichi Ogarwa*, a Daiwa SB Investments vezető portfóliómenedzsere. – Le kell faragniuk a veszteségeiket, és az ígéretes területekre kell fókuszálniuk.”

A *SmartHouse.com* „belső microsoftos forrásokra” hivatkozva szellőztette meg, hogy a redmondiak már dolgoznak egy, az Xbox 360-hoz kapcsolható Blu-ray-meghajtó piacra dobásán, és állítólag zajlanak az eleve Blu-ray olvasóval ellátott konzolt előkészítő munkálatok is. Egy ilyen lépés felettébb logikus lenne a Microsoft részéről, és nem látjuk, hogy a Sony miért ne adná el a szükséges licenceket a konkurens konzol ilyen meghajtóval való felszereléséhez. Lapzártánk előtt futott be a Toshiba hivatalos közleménye: „2008 márciusától a cég a továbbiakban nem fejleszt, nem gyárt, nem értékesít HD DVD-lejátszókat és -felvevőket. Ugyanakkor kötelezi magát arra, hogy felhalmoz írható HD DVD-nyersanyagokat azok számára, akiknek HD DVD-felvevőik vannak.”

Megjelent az első SATA II SSD

Írta: Samu József • A Samsung Electronics már szállítja SATA II-es SSD-meghajtóit, amelyeket gyorsabbnak ígér, mint a piacon lévő legtöbb konkurenst. Először a Dell noteszgépekben láthatjuk viszont ezeket a háttértárakat. Az SSD-meghajtók flash memóriát használnak mágnesezhető lemezek helyett. Nincs mozgó alkatrészük, nem bocsátanak ki zajt, és kevesebbet is fogyasztanak, mint a merevlemezek. Mostanában, hogy az áruk kezd megfizethető szintre csökkenni, egyre inkább praktikus lesz használatuk a noteszgépekben. A Samsung szerint a 64 gigabájtos SATA II csatolófelületű meghaj-

tók másodpercenként 100 megabájt/s olvasási és 80 megabájt/s írási sebességre képesek, tehát a hasonló SATA I meghajtóknál mintegy 60 százalékkal, a hagyományos merevlemezeknél pedig kétszer-ötször gyorsabbak.

A meghajtókat még tavaly novemberben jelentette be a cég, de a kereskedelmi példányok mostantól hozzáférhetőek; Dell és Alienware laptopokban debütálnak. Az árakat azonban egyelőre nem közölték. A Samsung a szerverpiac azon szegmense felé is kacsingat SSD-ivel, ahol a nagy sebességű adatátvitel is szempont. A hagyományos merevlemezekkel szembeni

nyilvánvaló előnyeik ellenére az SSD-meghajtók terjedése lassú. Főleg azért, mert utóbbiak sokkal drágábbak.

A Samsung – hogy megkerülje ezt a problémát – olyan 128 gigabájtos SSD-meghajtót mutatott be januárban a Consumer Electronics Show-n Las Vegasban, amely MLC (multi-level cell) NAND flash-memóriára épül. Ezek olcsóbbak, de közel sem olyan gyorsak, mint az SLC (single level cell) flash-memóriák, amelyekre az SSD-meghajtók amúgy épülnek. Az sem elhanyagolható szempont, hogy az SLC-lapkák élettartama nagyjából tízszerese az MLC-nek.

Vírusdivat

Írta: Kristóf Csaba • Az üzenetküldő rendszerek védelmével foglalkozó Akonix cég felmérése szerint az azonnali üzenetküldő szolgáltatásokban rejülő lehetőségeket is kihasználó kártékony programok száma az elmúlt egy év során drasztikusan, 78 százalékkal emelkedett az utóbbi tizenkét hónapban.

Don Montgomery, az Akonix alelnöke szerint a többlépcsős támadási módszerek kezdtek tért hódítani.

Ez azt jelenti, hogy – napjainkban is – sokszor olyan vírusok fertőzik a PC-ket, amelyek további kártékony programokat tölthetnek le a számítógépekre. Ezek naplózják a billentyűleütéseket, hogy bizalmas adatokat gyűjtsenek.

Átalakuló EMC

A regionális személyi fejlesztésekkel összhangban Magyarországon is bővült az EMC, amelynek fő célja a cég ügyfeleinek rugalmasabb és hatékonyabb kiszolgálása. A cég új ügyvezető igazgatója *Ákos György*. A villamosmérnök végzettségű szakember korábban az IBM-nél és a Synergonnál töltött be vezető pozíciót. Az új partnerkapcsolati vezető *Balogh Attila*, aki korábban az IBM-nél dolgozott.

A cégnél új szektorvezetőket is ki-neveztek: *Vas István* kereskedelmi

vezető, ipari és kereskedelmi szektor; *Szebellédy Balázs* kereskedelmi vezető, kormányzati szektor; *Bárány Zsolt* kereskedelmi vezető, pénzügyi szektor; *Varga Gábor* kereskedelmi vezető, telekommunikáció és média szektor; *Garami Csongor*, EMEA Telco&Media business development manager. Új értékesítési vezetők: *Pákozdi Loránd*, tartalomkezelés (CMA – Content Management and Archiving); *Slamovits Tibor*, mentés és archiválás (BURA – Backup, Recovery, Archiving).

Túlélőcsomag vállalati szerverekhez

Február elején jelent meg a CA Recovery Management szoftvercsaládjának új, r12 verziója, amely a rendelkezésre álláshoz, az adatbiztonsághoz és felügyelethez kínál szolgáltatásokat.

A szervezeteknél és vállalkozásoknál tárolt adatok mennyisége exponenciális mértékben növekszik, és az adatok egy részének az elérése – az adott alkalmazástól függetlenül – szinte minden szervezet számára működéskritikus. Sok vállalkozás számára pedig nemcsak az adatvesztés, hanem az alkalmazások kimaradása is katasztrofális következményekkel járhat. Ezért a mentést és a visszaállítást már nem csupán állományokra vagy partíciókra, hanem komplett alkalmazáskörnyezetekre kell megoldani, és gondoskodni kell ezeknek az alkalmazáskörnyezeteknek a magas szintű rendelkezésre állásáról. Ezt az igényt felismerve egyesítette a CA ezt a három szolgáltatást (mentés/helyreállítás, replikáció, alkalmazás-rendeletkezés állás) a Recovery Management szoftvercsomagban. Új, r12 verziója februártól érhető el. A csomag önállóan is elérhető, jól bevált szoftverek új verzióit tartalmazza, így a CA ARCserve Backup, a CA XOSoft High Availability (korábban CA XOSoft WANSyncHA) és a CA XOSoft Replication (korábban CA XOSoft WANSync) termékek új kiadásait.

GYORS ÉS BIZTONSÁGOS MENTÉS

A CA ARCserve Backup r12 átfogó, központilag felügyelhető mentés/visszaállítás szolgáltatást nyújt. A lemezalapú és szalagos biztonsági mentés kombinálhatóságával lehetővé teszi a mentési stratégia optimalizálását. A D2D2T (disk-to-disk-to-tape) technológiával a szalagra való mentéskor az adatot először merevle-

mezre menti, mielőtt ténylegesen és automatikusan kiírná a szalagos meghajtóra, így a mentés sokkal gyorsabb. A lemezen való tárolás hossza beállítható, lehetőség van (tárterülettől függően) akár 1-2 heti adatmentés lemezen tárolására is, ezzel egy esetleges adat-visszaállítás is jelentősen meggyorsítható, hiszen nem a szalagról kell az adott mentést visszakeresni. Beépített eszköz- és médiakezelése révén egyszerű a szalagtárak újabb meghajtóval való bővítése. A hordozó esetleges hibája esetén automatikusan másik egységre irányítja át a mentést.

Támogatja a növekményes (inkrementális) és a differenciális mentési stratégiát. Gyakori hiba a vállalkozások adatkezelésénél, hogy az „éles” adatokkal szemben kevés figyelem jut a mentett adatok biztonságára. A CA ARCserve Backup r12-vel a továbbfejlesztett titkosítás révén a 256 bites AES-titkosítás is választható a mentett adatok védelmére. A titkosítás mellett integrált vírusvédelmet is kínál. A mentőszerveren futó titkosítás és a víruskeresés bekapcsolása nem lassítja a lemeze, illetve virtuális szalagkönyvtárra való mentést.

A fejlesztők igyekeztek minél egyszerűbbé tenni a szoftver alkalmazását, a telepítést varázsló segíti, és minden funkciója kezelhető a központi, grafikus felületű menedzsmenükonzolról, beleértve a távoli biztonsági mentések adminisztrációját. CA XOSoft Replication CDP Repository Option segítségével a felhasználók maguk is visszaállíthatják a saját adataikat, egyedi tételekként (például e-mailek) is.

A CA ARCserve Backup r12 támogatja az automatikus, központilag menedzselte mentést és visszaállítást a Windows, Unix, Linux és NetWare környezetekben.

A csomag a legelterjedtebb alkalmazásokhoz tartalmazza a mentési klienst: MS SQL Server, MS Exchange Server, SharePoint, Oracle, Lotus Domino, SAP R/3, Sybase stb. A továbbfejlesztett VMware integráció révén több VMWare partíció mentését is támogatja mind a fizikai, mind pedig a virtuális környezetben.

Az ARCserve katalógus-adatbázis-ként a Microsoft SQL Server (vagy az SQL Express) technológiát alkalmazza, elősegítve a felügyelhetőséget, növelve a megbízhatóságot és felgyorsítva a helyreállítást.

A részletes jelentések révén a rendszergazdák olyan információhoz jutnak, amellyel gyorsan elvégezhető a mentési környezet optimalizálása és az esetleges hibaelhárítás.

Említést érdemel a termék licenclése is, a teljes mentési rendszer egyetlen licenccel lefedhető mindaddig, amíg újabb hardver- vagy szoftvereszközt nem adunk hozzá. A licenckezelés szintén a központi konzolról oldható meg.

RENDELKEZÉSRE ÁLLÁS ÉS KATASZTRÓFAELHÁRÍTÁS

A mentés és a visszaállítás csupán egy részét jelenti a működéskritikus informatikai szolgáltatások támogatásának; az alkalmazások rendelkezésre állását és a katasztrófa utáni helyreállítást szolgáló replikációt biztosítja a csomag másik két eleme, a CA XOSoft Replication és a CA XOSoft High Availability.

A két szoftverreplikáció folyamatos adatvédelmet (CDP – continuous data protection), automatizált átterhelési, illetve katasztrófa-helyreállítási funkciókat ad automatizált teszttel, a kritikus üzleti alkalmazások védelmének és helyreállíthatóságának biztosítása érdekében.

A CA XOSoft Replication aszinkron módon, de valós időben képes állományok és adatbázisok replikációjára WAN-kapcsolaton keresztül. A CA XOSoft High Availability pedig teljesen automatikus hibatűrést és helyreállítást kínál az MS Exchange, SQL, Oracle, IIS szerverekhez, valamint fájlkiszolgálókhoz.

A központi felügyelő konzolon a rendszergazdák egyetlen helyről állíthatják be, felügyelhetik és figyelhetik több master kiszolgáló replikációs műveleteit.

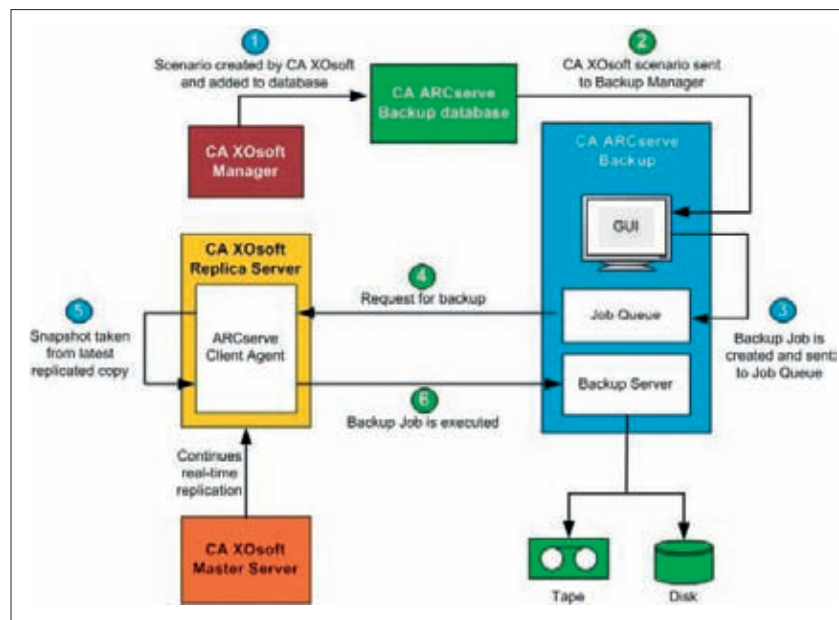


Az új CDP-adattárral gyorsabb és egyszerűbb a szükséges információ kikeresése. Használatával idő takarítható meg és csökkenthető az adminisztráció, mivel a végfelhasználók maguk állíthatják helyre adataikat és e-mail üzeneteiket. A továbbfejlesztett DR (disaster recovery) tesztelés teljesen automatizált, ütemezett vizsgálatokat végez a replikáció vagy a felhasználók megzavarása nélkül. A tovább finomított VSS (virtual snap shoot) pillanatfelvételi-kezelés felgyorsítja az adatok helyreállítását, az új értékelési mód (Assessment Mode) pedig megkönnyíti a sávszélesség-kapacitás tervezését. Az új szinkronizációs rendszer javítja az adatok védelmét, csökkenti a tervezett leállások mennyiségét és megkönnyíti a karbantartást.

Az újraindítás nélküli telepítés (Zero Reboot Implementation) rendszerújraindítás nélküli frissítésekkel (Zero Reboot Upgrade) bővült, így az új rendszerek telepítésének és frissítésének megtervezése és végrehajtása sokkal egyszerűbbé vált. A csomag mindhárom eleme működik 64 bites hardveren, illetve az említett operációs rendszerek 64 bites változatain is, így kiszolgálja a terjedelmes fájlrendszereket és a nagy teljesítményt igénylő alkalmazásokat is.

A CA ARCserve Backup és CA XOSoft Replication integrációja lehetővé teszi a mentést és a helyreállítást mind a master, mind pedig a replika szerverről, illetve szerverre. Az integrációnak köszönhetően, ha a replika szerverről mentünk, az nem okoz kiesést a master szerveren (nincs „backup ablak”). Az integráció – amelyet a mellékelt ábra szemléltet – a fájlserverekhez, az MS SQL és Exchange szerverhez érhető el.

Mindezek alapján a CA Recovery Management mint „használatra kész” kapható csomag, a kínált funkciókhoz mérten egyszerűen kezelhető, és az elterjedt alkalmazásokhoz számos kész megoldással csökkenti a költséget és a bonyolultságot. ■



ONLINE

www.ca.com/hu

Szoftverfejlesztés – csak a tesztemen át!

Nagyvállalati környezetben a változáskezelés szó gyakran kapcsolódik az alkalmazásfejlesztéshez, az alkalmazásfejlesztés pedig a teszteléshez. [írta: Bartók Nagy János]

Automatizált, mindenre kiterjedő tesztelésnek kell alávetni az új termékeket, hogy vajon megfelelnek-e az üzleti célokból levezetett műszaki specifikációknak; az elkészült szoftvereken teljesítménytesztet kell végrehajtani, hogy az üzemi terhelést képesek-e biztonságosan elviselni; és végül tesztelni kell őket a biztonságosság szempontjából, még hozzá már a tervezés legkorábbi pillanatától kezdve. A tesztelés folyamata ráadásul nem ér véget az alkalmazás kibocsátásával: az üzemeltetés mindennapi működés közben gyűjti az információkat az alkalmazás állapotáról, teljesítményéről, és ezek fényében dönt arról, hogy az esetleges problémák az üzemeltetés vagy a szoftverfejlesztés hiányosságaihoz fakadnak-e. Mindebből talán látható, hogy a tesztelés számos területet és szervezetet átölelő, kritikus része a vállalati informatika működésének.

Mindezek tudomásulvételét jelzi, hogy az IDG külön rendezvényt szentel a szoftvertesztelés témakörének. A március 6-i üzleti reggeli során szállítói, rendszerintegrátori és vevői oldalról egyaránt hangzanak el előadások a tesztelés témakörében.

A HP részéről a szoftvertesztelés alapvető módszertanáról és megtérülési alapelveiről lesz szó. Az előadás legfőbb célja, hogy eloszlassa a félreértést, miszerint a szoftvertesztelés a „szükséges rossz”, és bemutassa, átgondolt teszteléssel kimutatható üzleti értéket lehet teremteni.

Az IQSYS előadásában a konkrét tesztelési technológiákról, és az IQSYS tapasztalatairól lesz szó.

Az alkalmazástesztelés kritikusa voltát elsősorban a bankszektortól ismerték meg, így nem meglepő, hogy a vevői oldalról két banki előadás is elhangzik. A CIB munkatársa az év eleji IEB-CIB fúzió integrációs projekt tesztelési folyamatát és tapasztalatait ismerteti, míg a Raiffeisen az adattárházrendszerek tesztelésével kapcsolatos banki tapasztalatokat mutatja be.

A szervezők reményei szerint az előadások a lehetőségekhez mérten teljes képet adnak a szoftvertesztelés trendjeiről, az alkalmazott technológiákról és módszertanokról, és segítenek abban, hogy a szoftvertesztelést a szervezet minden szintjén jelentőségének megfelelően kezeljék.



Bukits Róbert
HP. ÜZLETÁG-IGAZGATÓ

EGY SZINTTEL MAGASABBRA

Bukits Róberttel, a HP szoftverüzletág igazgatóját a tesztelésnek a HP-portfólióban betöltött szerepéről kérdeztük.

Computerworld Számítástechnika: A HP hagyományosan nem a tesztelési szoftvereiről közismert...

Bukits Róbert: Igen, a HP hagyományosan az üzemeltetés terén volt jelen, s a legtöbb műszaki szakember az infrastruktúra-menedzsment hálózat- és rendszerfelügyeleti szoftvereinket (Network Node Manager, Operations), vagy szolgáltatásmenedzsment megoldásunkat (Service Desk) társítja velünk. Az elmúlt évek nagy ívű bevásárlásai és fejlesztései révén viszont egy szinttel magasabbra léptünk, és nemcsak a hagyományos értelemben vett informatikai üzemeltetés, hanem a szolgáltatásmenedzsment, a stratégiai vállalatvezetés (e-governance, SOA) és az alkalmazásfejlesztés-tesztelés területén is kínálunk megoldásokat. És ami ennél is fontosabb, ezek a megoldások minden szinten összeérnek, megkönnyítik az egyes silók közti átjárást és információcserét. Röviden összefoglalva, ez pedig rugalmasabb vállalati folyamatokat, agilisabb szervezetet, javuló üzleti hatékonyságot jelent.

CW-SZT: A tesztelés terén mindez hogyan jelentkezik?

B.R.: Számos felmérés alapján tudjuk, hogy egy szoftver fejlesztési és karbantartási költségeinek több mint háromnegyede abból ered, hogy a szoftvert nem tesztelték megfelelően a műszaki megfelelőség, a biztonság vagy a teljesítmény szempontjából. Teszt-szoftvereink mindhárom problémára megoldást kínálnak. A Quality Center a szoftverfejlesztés folyamatát fedi le automatizált, auditálható, nagy teljesítmé-

nű tesztelési technológiával. Az Application Security Center teszi lehetővé, hogy már a kezdeti tervezés során figyelembe vegyük az alkalmazással szemben támasztott biztonsági körülményeket, a Performance Center pedig a terheléses tesztet támogatja. A silók közti átjárhatóságot segíti, hogy a tesztelés során kifejlesztett skriptek az üzemeltetési monitorozás során is felhasználhatók.

CW-SZT: Milyenek a HP pozíciói ezen a piacon?

B.R.: Az automatizált tesztelés területén a Quality Center piacának több mint 62 százalékát birtokolja, a terheléses tesztek (Performance Center) területén – 77 százalékos részesedéssel – még meghatározóbb a jelenlétünk.

CW-SZT: Akkor ülnek a babérokon?

B.R.: Semmi esetre sem! Az elért eredményeket meg kell tartani, már meglévő felhasználóinkat meg kell győznünk, hogy a teljes BTO-szoftverportfólió bevezetése még több értéket teremt számukra, azoknak pedig, akik nem használnak ilyen eszközöket, meg szeretnénk mutatni, hogy már rövid távon is milyen előnyöket ad e korszerű technológiák használata.



Kovács András
IQSYS, TECHNOLÓGIAI IGAZGATÓ

TESZTELÉS ÉS SZOLGÁLTATÁS

Kovács András, az IQSYS technológiai igazgatóját az IQSYS tesztelési tapasztalatairól és szolgáltatásairól kérdeztük.

Computerworld Számítástechnika: Az IQSYS a HP BTO-portfólió mely termékeivel foglalkozik?

Kovács András: Az IQSYS hagyományos teljes szoftveréletciklus-támogatást kínál ügyfeleinek, amely az elmúlt években kibővült olyan, az IT-irányítást segí-

tő eszközökkel és megoldásokkal, mint a PPM vagy SOA Governance. Mint a Mercury-felvásárlás előtti magyarországi képviselő, a felvásárlással elsősorban a HP-hoz került termékekkel foglalkozunk. Az IQSYS által forgalmazott legnépszerűbb HP-termékek a tesztelést támogató eszközök: a tesztmenedzselésre használt Quality Center (régi nevén TestDirector), a teljesítménytesztet elengedhetetlen részét képező Performance Center (vagy LoadRunner), valamint a funkcionális tesztelés automatizálásához használt Functional Tester (benne a QuickTest Professional és WinRunner termékekkel). Ezekhez a termékekhez tapasztalt szakértőink nyújtanak segítséget ügyfeleinknek.

CW-SZT: Az IQSYS maga is használja ezeket a HP-termékeket?

K.A.: Természetesen. Az IQSYS fő profilja a szoftverfejlesztés, amelynek elengedhetetlen része a tesztelés. Ahol lehetséges, ott a HP termékeit használjuk ügyfeleink megalapozására. Nemrégiben létrehoztunk egy tesztközpontot, amely a fejlesztőinktől függetlenül végzi a tesztelést, akár olyan projekteknél is, ahol más fejlesztő cégek termékeit teszteljük.

CW-SZT: Milyen szolgáltatásokat nyújt az IQSYS Tesztközpontja?

K.A.: A HP tesztelési termékeinek bevezetésén, tanácsadásán és a kapcsolódó tesztelési módszertanok bevezetésén túl vállaljuk fejlesztési projekteknél a tesztelési munkák elvégzését, vagy akár a tesztelési feladatok teljes körű kiszervezett végrehajtását (test outsourcing). A piacon egyedülálló módon, a HP tesztelési termékeinek teljes portfólióját tudjuk hatékonyan felhasználni a tesztelési projekteink során.

Mára az ügyfeleink felismerték a tesztelés fontosságát, és egyre nagyobb az igényük független profi tesztelési szolgáltatások iránt, mind az egyszerűbb „hagyományos” alkalmazások, mind az összetett SOA/BPM rendszerek esetében.

CW-SZT: Említette a SOA-t. Ezzel kapcsolatban milyenek a tapasztalataik?

K.A.: A SOA egy nagyon izgalmas új terület. Az utóbbi években a világban – és most már Magyarországon is – a korábbi monolitikus alkalmazások helyét szolgáltatásokból építkező összetett alkalmazások kezdik átvenni. Ez a paradigmaváltás újfajta megközelítést kíván a fejlesztőktől és a tesztelőktől egyaránt. Ennek megfelelően az IQSYS elkészítette saját SOA/BPM fejlesztési módszertanát, amelynek a tesztelés nagyon fontos része. A SOA-szolgáltatások tesztelésére a HP SOA Tester termékét ajánljuk és használjuk.



Háromas játszma

A Gartner piackutató cég egyik 2005-ös elemzése szerint a Triple Play a távközlési piac utolsó „nagy dobása” az egyéni fogyasztók felé. A Computerworld-Számítástechnika utánajárt, mit hozott ez a „nagy dobás” hazánkban. [írta: Szabó Kállay Anna]

A Triple Play – a szélessávú IP-hálózatokon keresztül nyújtott „hármás” szolgáltatás együttes – a sportból kölcsönzött kifejezés, amely a valóságban árukapcsolást takar. **A szolgáltató egyetlen csomagban kínálja fogyasztói részére a szélessávú internet-hozzáférést az adatforgalmat, a videoszolgáltatást (televízióadás) és a hangszolgáltatást (telefon-szolgáltatás)** – mondta el kérdésünkre Kis Gergely, a GKIE.NET ügyvezetője. A Triple Play elnevezés tehát alapvetően marketingfogás, szolgáltatási szempontból csak minimális változás érzékelhető a csomag kapcsán az előfizető oldalán. Egy távközlési szakember szempontjából nézve viszont mindhárom szolgáltatás ugyanazon az infrastruktúrán érkezik egy háztartásba.

A Triple Play kulcsa Kis Gergely szerint az, hogy milyen sávszélességet sikerül elvinni a csomagot megrendelő háztartásba. A hangszolgáltatásnak alapvetően nincs nagy sávszélesség-igénye, de már az internetszolgáltatásnál minimum elvárás az előfizető részéről, hogy 256 kilobit/s le- és 64 kilobit/s feltöltési sebesség elérhető legyen. A televízió esetében viszont már sokkal összetettebb a technológia: a jelenlegi tö-

mörítési eljárások mellett a kép és hang egyidejű átvételéhez viszonylag nagy sávszélességre van szükség, főleg abban az esetben, ha mellette az internetet is használják. Ennek megfelelően a szolgáltatók egy háztartásban 3,8–4 megabit/s aggregát sávszélesség alatt (letöltési irányban) nem is vállalják a Triple Play csomagra való előfizetési lehetőséget. A GKIE.NET szakembere szerint a három szolgáltatás együttes eladása jelenleg annyiban több csu-

pán egy marketingfogásnál az előfizető szempontjából, hogy három helyett egy számla érkezik a háztartásba. De már ez sem elhanyagolható szempont, mivel a magyarok még mindig ragaszkodnak a csekken történő befizetésekhez.

Megyeri Tibor, a Magyar Telekom Nyrt. igazgatóhelyettese viszont úgy véli, a szolgáltató oldaláról a Triple Play lényegesen többet jelent, mint egy kommunikációs eszköz. Az ilyen jellegű szolgáltatásokkal összetett kom-

munikációs igényeket tud kiszolgálni a vállalat, jóval egyszerűbben.

– A Triple Play nem más, mint három szolgáltatás igénybevétele az ügyfél oldaláról, és ezek szolgáltatásának képessége a másik oldal felől, amely ma már alapvető jelentőségű a telekommunikáció világában – hangsúlyozza Megyeri Tibor, s hozzáteszi: – A hagyományos iparági határok elmosódnak, a kommunikáció és a szórakozás összeolvad, miköz-

ben nemcsak a szolgáltatások, hanem az eszközök is (telefon a zenelejátszóval például) az egységesség és egyszerűség irányába halad. A kommunikáció ma már szórakozás is egyben, amely az egyszerűsödő folyamatok, kedvezmények alkalmazása mellett a Triple Play jellegű ajánlatok egyik fontos iránya.

AZ ELŐNYÖK ÉS A HÁTRÁNY

Nagy előnyként említi a Magyar Telekom igazgatóhelyettese a Triple Play kapcsán az „egy szolgáltató” elvét és gyakorlatát: az ügyfél minden kommunikációs és szórakoztató igényét egy vállalat szolgálja ki, egyszerűsödnek a

kat is felvehet az otthoni T-Home tévéjéről (programozott set-top-box felvétel). Mindemelllett a gazdasági előnyök is érezhetővé válnak, mivel több szolgáltatás igénybevitelével a felhasználók megtakarításokat érhetnek el – sorolja Megyeri Tibor.

A GKIE.NET ügyvezetője is a digitális szolgáltatást tartja az egyik fontos előnynek: a Magyar Telekom IPTV-t tartalmazó Triple Play ajánlata sok olyan funkciót kínál a fogyasztóknak, amelyhez korábban nem férhettek hozzá. Kis Gergely hozzáteszi azonban, hogy hasonló előnyöket adnak a műholdas szolgáltatások, s jelenleg csak a video on demand az egyetlen, amely valóban pluszszolgáltatásként jelenik meg az IPTV esetében.

A Triple Play „definíciója” ugyanakkor nem követeli meg, hogy a szolgáltatás együttesben feltétlenül IPTV legyen a televízió-szolgáltatás, ez már a szolgáltatók egyedi döntése.

Szűcs László, a UPC Magyarország sajtókapcsolati igazgatója is az árat említi az egyik előnyként: ha a fogyasztó egy szolgáltatótól több szolgáltatást vesz igénybe, akkor ehhez kedvezmények társulnak, így alacsonyabb a költség. Szintén fontosnak tartja azokat a kényelmi szempontokat, hogy a fogyasztó egy számlán fizethet kettő vagy három szolgáltatásért, illetve, hogy csak egy ügyfélszolgálattal kell kapcsolatban állnia kettő vagy három helyett.

A UPC felmérései azt mutatják, hogy akik kettő vagy három szolgáltatást vesznek tőlük igénybe, azok sokkal elégedettebbek. Akik önmagában egy kábeltévé szolgáltatást vesznek igénybe, kevésbé elégedettek, ami ugyanis



Kis Gergely

ügyvezető
GKIE.NET

Ma a három szolgáltatás együtt azt jelenti,

hogy három helyett egy számla érkezik a háztartásba, de ez sem elhanyagolható szempont.

folyamatok, szélesebb körű ügyfélismeret alakul ki. Mindez sokkal kedvezőbb és többfajta igényt kielégítő szolgáltatások kifejlesztését teszi lehetővé. Az ügyfél számára egyszerűbb ügyintézés és folyamatokat jelent, hiszen csak egy szolgáltatóval kell kapcsolatban állnia és csak egy számlát kell fizetnie. – A Triple Play-nek köszönhetően a szolgáltatások közötti együttműködés is könnyebbé válik, hiszen például már az interneten keresztül műsoro-



nem kifejezetten versenypiaci termék – amilyen a kábeltévé is volt korábban –, azt szeretik szidni a fogyasztók. Akinek telefonja és internetje is van mellette, az általánosságban sokkal elégedettebb: az egész cégről jobb a benyomása, és még a tévés szolgáltatást is jobbnak tartja, mint az, aki csak tévés előfizető, mert más a percepciója. Érzékeli, hogy a versenypiacon is jó szolgáltatást tud neki adni a vállalat. Elhiszi, hogy a televízió sem azért volt olyan, amilyen, mert nem volt versenytársa a UPC-nek. **Aki látja, hogy a cég mellette a másik két szegmensben is nagyon keményen állja a sarat, az képes azt is belátni, hogy nem a versenytárs hiánya befolyásolja a tévés szolgáltatást, más tényezők is közrejátszhatnak.** Tehát a UPC

felmérései szerint ezek az ügyfelek elégedettebbek, és ez is a felé hajtja őket, hogy hűségesebbek legyenek.

Maga a telefonszolgáltatás igénybevétele a többi termék iránti elégedettséget is maga után húzza – hangsúlyozza Szűcs László, a UPC Magyarország sajtókapcsolati igazgatója. A UPC-nél általában arra helyezik a hangsúlyt, hogy ár/érték arányban vezetők legyenek. Nem feltétlenül akarnak a legolcsóbbak lenni, a lényeg: azt érezze az előfizető, hogy azért a pénzért, ami legalább egy sorban van a konkurensekkel, esetleg alattunk, ő tényleg értékes, jó minőségű szolgáltatást kap, nem csak egy „futottak még” terméket. A telefon esetében viszont a UPC sajtókapcsolati igazgatója szerint az a legfontosabb a fogyasztó számára, hogy minél olcsóbb legyen, mert alacsony értéket tulajdonít neki. Ha keveset is használják ugyanis az emberek a vezetékeselefon, azért fontosnak tartják, hogy legyen nekik, és

ha keveset használják, akkor szeretnének keveset is fizetni érte. Egyre inkább a mobilra tevődik át a hangforgalom, azért hajlandók nagyon sokat fizetni, mivel azt intenzíven használják.

A szolgáltatások kombinálása és a többféle kedvezmény kapcsán sokkal tágabb tér nyílik arra is, hogy ne csak a teljesen új előfizetőknek tudjon kedvezményeket adni a vállalat, hanem a régieknek is – hangsúlyozza Szűcs László. „Őket is sokkal inkább magunk mellé tudjuk állítani, ha időnként elmondjuk nekik, hogy tudunk számukra egy nagyon olcsó telefonszolgáltatást, és ha erre előfizetnek, akkor még a tévzés is olcsóbb lesz.”

Szűcs László szerint a versenynek nagyon fontos eszköze a Triple Play, már csak az ügyfelek megtartása miatt is. „Ha több szolgáltatóval áll kapcsolatban egy fogyasztó, akkor nagyobb esély van arra, hogy egyszer csak fogja magát, és a másiktól vesz majd több szolgáltatást, nem tőlünk. Ha viszont mind a három alap távközlési szolgáltatást tőlünk veszi igénybe, akkor nagyobb az esély arra, hogy hosszabb ideig magunkhoz tudjuk őt kötni” – magyarázza a UPC sajtókapcsolati igazgatója.

Az egyetlen hátrány a fogyasztó számára legfeljebb az lehet, hogy nehezebben tudja rászánni magát a szolgáltatóváltásra, ha egyszerre három előfizetése is van egy adott vállalatnál. Szűcs László azonban hangsúlyozza, hogy a UPC-nél sokkal kisebb számban

fordul elő kedvezőtlen megítélés azoknál, akik egyszerre több szolgáltatásra fizetnek elő, mint a „szóló” előfizetők-nél, tehát éppen ők nem szándékoznak váltani. Emellett azt is kiemeli, hogy a Triple Play az ő esetükben nem árukapsolás, ők nem egyben, egy csomagként árulják a három szolgáltatást. Három különböző szerződést köt az ügyfél, olyan hűségnyilatkozattal, amellyel

kívánja. Természetesen ennek megfelelően változnak a feltételek és kedvezmények, de olyan nem fordulhat elő, hogy az előfizető nem szállhat ki a három közül valamelyikből.

FOGYASZTÓI ERDEKLŐDÉS

A GKIeNET először 2006-ban készített lakossági felmérést a témában, országosan reprezentatív mintán. Az eredmények arról tanúskodtak, hogy a kifejezést lényegében nem ismerik a magyar lakosok, csak mini-

mális hányaduk nyilatkozott úgy, hogy legalább már hallott róla. **A kutatás arra is rámutatott, hogy azok sem igazán tudnak mit kezdeni vele, akik hallottak a fogalomról. Most már valamennyire javult a fogalom ismertsége, de még mindig inkább hármás előfizetői csomag néven tudják azonosítani a megkérdezettek.** A Triple Play tehát inkább a szakmai terminológiája ennek a csomagképzésnek.

A GKIeNET-nél minden évben vizsgálják, hogy milyen a Triple Play ismert-

sége, vagyis milyen szolgáltatás érdekli a fogyasztókat. Nagyon sok háztartás van, amelyek már most „kvázi” Triple Play-előfizetők, ez azt jelenti, hogy igénybe veszik mindhárom szolgáltatást, de nem egy szolgáltatótól. Elsősorban ők azok, akiket megfelelő kedvezménnyel és ügyes marketingtervvel meg lehetne győzni arról, hogy ezekre a szolgáltatásokra egy vállalatnál fizessenek elő. A szolgáltató számára természetesen ez a lényeg – magyarázza Kis Gergely.

Megyeri Tibor tapasztalatai azt mutatják, az ügyfelek érdeklődnek a Triple Play jellegű csomagképzés iránt: **a fogyasztóknak e csomagok kifejezett előnyt jelentenek, mivel több szolgáltatás vásárlása esetén az ügyfelek kedvezőbb díjakon tudnak az adott termékekhez hozzájutni,** igénybevételekkel csomagkedvezmények érhetők el. Az egymást kiegészítő, egy „egységként” kezelt ajánlatok révén ráadásul a szolgáltató közelebb kerülhet ügyfeléhez: személyre szabottabb, célzottabb ajánlatokat adhat neki. – teszi hozzá a Magyar Telekom igazgatóhelyettese.

HÁTTÉR ÉS BEVEZETÉS

Kis Gergely érdekességképpen megemlíti, hogy 2005-ben a Gartner elemzője, *Elroy Joplin* a következőket nyilatkozta a témában: „A Triple Play a távközlési elektronikai és a telekommunikációs piac egyéni fogyasztók felé történő legutolsó »nagy dobása«”.

Sokkal nagyobb jelentőségűnek tartja azonban a GKIeNET ügyvezetője egy másik, ugyanabban az évben készült kutatást. Az elemzés Hollandiában készült a UPC megrendelésére, és az eredménye a mai napig is érvényes. Összehasonlították, hogy ha egy, kettő vagy három távközlési szolgáltatást ad el a fogyasztónak a cég, akkor milyen ARPU várható belőle. (Average Revenue Per User, azaz egy előfizetőre jutó átlagos bevétel.) A kutatásból az derült ki, hogy egy szolgáltatás esetében körülbelül 25–30 euró volt ez a szám, két szolgáltatás esetén 40 és 50 közé esett az eredmény, míg három szolgáltatásnál 80 euróra rúgott. – Tehát, miközben ugyanúgy egy kábel ment be a háztartásba, három szolgáltatás esetén 80 eurónyi bevétel esett egy előfizetőre. Ezért próbál minden távközlési szolgáltató, akinek csak az ereje bírja, minél több szolgáltatást adni ugyanazon az infrastruktúrán – magyarázza Kis Gergely.

A technológiai fejlődés gyakorlatilag mára valamennyi típusú távközlési szolgáltatónak lehetővé tette, hogy az összes létező alapszolgáltatást kínálni tudja. Manapság már a mobiltelefonosok és



Szűcs László

sajtókapcsolati igazgató
UPC Magyarország

a vezetékes telefontársaságok is képesek televíziós szolgáltatást adni, és ezzel gyakorlatilag eljutottunk oda, hogy minden távközlő hálózat alkalmasá vált a hang, az adat és a kép továbbítására. – Ebből a lehetőségéből nem maradhattak ki a kábelek sem – mondja Szűcs László. –

„Sőt szerencsére úgy alakult a technológiai fejlődés, hogy mi tudtuk a leghamarabb meglépni ezt. Számunkra volt a legkönnyebb megvalósítani a teljes körű kommunikációt, hiszen ennek a hármaskör részét, a televízió az alaptevékenységünk.

Ehhez az internetet hozzáadni már bonyolult és költséges fejlesztéseket igényelt, de ez a vezetékes telefon- és mobilcégek számára is hasonló nehézségeket okozott. A hangátvitel, a telefon a legegyszerűbb része ennek a hármaskörnek, legalábbis a vezetékes válfajban mindenképpen. Adott volt ugyanis egy egyirányú hálózata a UPC-nek, ami televíziózásra tökéletes, ezt viszonylag nagy ráfordítással kétirányúvá kellett tenni az internet miatt. Ha pedig már kétirányú a hálózat, arra ráülteni a telefont is már nem kerül túlzottan nagy erőfeszítésbe. Különösen, ha – mint a kábeltelefon esetében – a hangátvitel az internetes adatátvitelre épül.

Ez akkoriban még nem volt bejáratott technológia – hangsúlyozza a UPC sajtókapcsolati igazgatója. A nemzetközi UPC-csoportban Magyarország volt az első, ahol bevezették, s ez meglehetősen nagy szervezési, üzemeltetési feladatot jelentett. A fejlesztés és előkészítés körülbelül egy évig tartott, 2004 szeptemberében indult a vállalat telefonos szolgáltatása, amellyel teljessé vált a kínálat. Szűcs László hangsúlyozza, hogy műszaki szempontból és a tapasztalatot te-

kintve is szerencsés helyzetben voltak. A cégcsoporthoz tartozik ugyanis egy klasszikus telefontársaság, a Monortel is, ami ugyan a legkisebb Magyarországon, de mégiscsak nagy tapasztalatokkal rendelkező telefontársaság. 1994 óta működik, tehát a Monortel révén éppen tízéves tapasztalat állt a UPC rendelkezésére. Lényegesen egyszerűsítette a UPC

helyzetét, hogy a telefontársaságnak olyan telefonközpontja van, amely a világ összes telefonszolgáltatójához kapcsolódik, beleértve a műholdas telefonokat is. „Mivel mi ehhez a központ-hoz tudunk kapcsolódni, gyakorlatilag a világon mindennel rögtön össze tudunk kapcsolni a telefonszolgáltatásunkat, és nem kellett arra várnunk, hogy egy konkurens telekommunikációs cég megengedje, hogy egyáltalán betehessük a lábunkat az ő központjába. Ez sokat segített, és ez az adott-

ság is hozzájárult az anyacég azon döntéséhez, hogy itt indítják el először a telefonos szolgáltatást” – meséli Szűcs László.

PIACI HATÁSOK

„Valójában a Triple Play célja a versenyben való helytállás, ezt segítette elő számunkra ez a lehetőség” – magyarázza Szűcs László. Az már pár éve is látható volt, hogy a technika fejlődése révén minden szolgáltató mindent tud majd kínálni. Amikor az internet mindenhol megjelent, akkor már sejtették a UPC-nél is, hogy ezzel számolni kell, tehát erre fel kellett készülniük. Ki kellett használniuk azt a helyzeti előnyt, hogy ők kezdhettek meg elsőként az integrált szolgáltatástípust. Ahogy erősödött a verseny a távközlési piacon, egyre fontosabbá vált az a kérdés, hogy hogyan le-

het megtartani az előfizetőket. Legalább olyan fontos kérdéssé vált az ügyfélmegtartás, mint az ügyfélszerzés. Korábban az ügyfélszerzés volt az elsődleges célja a távközlési vállalatoknak, de az az érdekes helyzet állt elő, hogy nagyjából egy időben telítődött a kábeles távközlési piac és a telefonosok alapvető piaca. Tehát mind a kettőnek megállt a növekedése az alaptevékenységében. Egy ilyen vállalat pedig nem engedheti meg magának, hogy ne növekedjen, mert akkor a gazdasági létalapját veszíti el – mondta a UPC sajtókapcsolati igazgatója. Ha a cég már nem tud új előfizetőt hozni nagy tömegekben, új tevékenységek után kell néznie, így jött logikus módon mindenkinek az internet. És ha ezt költséghatékony módon még tovább lehet bővíteni újabb szolgáltatásokkal, akkor természetes, hogy ezzel mindenki meg is próbálkozik – magyarázza a folyamatot Szűcs László.

A UPC számára nagy érdekessége volt ennek a kísérletnek, hogy műszakilag pont akkorra érett meg ez a megoldás, amikor a vezetékes telefon piaca elkezdett csökkenni. Ez merész vállalkozás volt a sajtókapcsolati igazgató szerint, ám nem volt rajtuk nagy nyomás, mivel a vállalatnak nem ez a fő tevékenysége. Ám végül úgy alakult, hogy egy hanyatló piacon ők folyamatos növekedést tudtak elérni. Ennek oka első-

sorban abban keresendő, hogy a UPC technológiájából és piaci stratégiájából fakadóan megfelelően alacsony árakat tudott biztosítani.

– Amiről folyamatosan beszéltek korábban, hogy egyre fogy a vezetékes-telefon-előfizetők száma, annak egy jelentős része nálunk növekményként jelent meg – meséli Szűcs László. – Több tízezer számhordozás történt nálunk, ami egy időben nem jelent meg a statisztikákban, mert nem gyűjtötte még az alternatívok adatait az NHH. Valójában azonban nemcsak csökkenés zajlott az elmúlt években ezen a téren, hanem volt közben növekedés is, csak máshol: akik az inkumbens telefontársaságoktól elmentek, azoknak egy része nálunk kötött ki.

Fölpezsdítette tehát a kicsit aluszékony piaci szegmenst az, hogy belépett egy új szereplő, aki olcsóbb árakat kínál. Ez egybeesett a Tele2 színre lépésével is, így megjelent a valódi alternatíva az emberek számára: egy adott lakóhelyen két vagy akár három szolgáltató közül is lehetett választani. Ez megmozdította egyrészt az elvándorlást is, másrészt az árak alakulását is. Akkor kezdett el a Magyar Telekom is árakat csökkenteni, nem a szabályozás kényszerítette rá, hanem a piaci mozgás – magyaráz-



Megyeri Tibor

igazgatóhelyettes
Magyar Telekom

Az NHH is figyel

A Nemzeti Hírközlési Hatóság szóvivője, Márton György szerint az ő céljuk az, hogy a fogyasztónak minél több alternatívája legyen: minél több szolgáltató, minél jobb és minél kedvezőbb áruszolgáltatása közül választhasson. A verseny élénkítése érdekében az NHH azon van, hogy a szolgáltatók minél több platformon (telefonvonalon, kábeltéves hálózatokon, vezeték nélküli hálózatokon) kínálják egyes szolgáltatásaikat. Ha az NHH céljainak elérését a Triple Play elősegíti, akkor üdvözljük, de egyébként nem tartják relevánsnak, nem foglalkoznak vele külön, nem a Triple Play elterjedése a cél. Azt nyilvánvalóan fontosnak tartják, hogy a szolgáltatásokat ne kombi-

nálhassák úgy a vállalatok, hogy a fogyasztó ne tudjon tőlük szabadulni. Külön szabályozás a Triple Play szolgáltatással kapcsolatban nincs. Ugyanakkor természetesen a különféle összezsomagolt szolgáltatások egyes elemeire ugyanazok a szabályozások vonatkoznak, mind kiskereskedelmi, mind nagykereskedelmi szinten, mint ha azokat önállóan kínálnák a szolgáltatók, bár a Triple Play kifejezetten kiskereskedelmi szolgáltatás. *Takács Péter,* a Hírközlési Fogyasztói Jogok Képviselője szerint egyébként az NHH Tantusz keresőjének további fejlesztési tervei között szerepel a Triple Play szolgáltatások kereshetővé tétele is.



Márton György

szóvivő
Nemzeti Hírközlési Hatóság

Hangszerelés változásszimfóniára

2008. április 17–18.
Siófok, Hotel Azúr



Informatikai döntéshozók éves találkozója

Fókusz: a vállalatok környezetében végbemenő változások IT-menedzsmentje

Ízelítő témáinkból

- **Szerverszobából bőrfotelbe:** a változással együtt a CIO-k szerepe is átalakult a vállalatok életében – stratégiai befolyású szereplővé váltak
- **Alulértékelt CIO-k**
- **Változások mindenáron,** avagy a változásmenedzsment alapjai
- **A technológiaváltozás jövője** – mire készülhet a CIO?
- **Szemben a menedzsmenttel** – CIO-sikerek és kudarcok
- **Az IT projektszerű működtetésének előnyei a vállalatoknál**
- **A vállalatméret változásának informatikai hatásai**
- **Virtuális hulladékgyaldálkodás**
- **Jogosultságok, szolgáltatások** és ezek biztonságossága nagyvállalati környezetben
- **Garaszkodás és berhelés** – magyar IT-beszerzési tradíciók

A konferencia teljes részvételi díja szállással

2008. április 4-től	68 000 Ft+áfa
Részvételi díj korai jelentkezés esetén	
2008. március 27-ig	48 000 Ft+áfa
CIO-k, tavalyi résztvevők és	
az államigazgatási szektor dolgozói számára	38 000 Ft+áfa

Jelentkezési határidő: 2008. április 16., 12 óra

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

Telefon: 437-1414

e-mail: konferencia@sanomabp.hu

Szervezők:

COMPUTERWORLD

FIGYELŐ

Szakmai
védnök:



Szakmai
támogató:



Média támogatók:



Klubrádió

Gazdasági Rádió
FM 105.9



startlap

Csomag neve	Internet max. letöltési sebesség	Internet max. feltöltési sebesség	TV-csatornák száma	Havidíj
Magyar Telekom1k				
T-Home Tripla Koktél Light*	1 Mbit/s	128 kbit/s	5	6 180 Ft
T-Home Tripla Alap Light*	1 Mbit/s	128 kbit/s	24	8 480 Ft
T-Home Tripla Családi Light*	1 Mbit/s	128 kbit/s	49	9 980 Ft
T-Home Tripla Extra Light*	1 Mbit/s	128 kbit/s	64	12 280 Ft
T-Home Tripla Koktél Optimum	1 Mbit/s	128 kbit/s	5	8 180 Ft
T-Home Tripla Alap Optimum	1 Mbit/s	128 kbit/s	24	10 480 Ft
T-Home Tripla Családi Optimum	1 Mbit/s	128 kbit/s	49	11 980 Ft
T-Home Tripla Extra Optimum	1 Mbit/s	128 kbit/s	64	14 280 Ft
T-Home Tripla Koktél Prémium	4 Mbit/s	256 kbit/s	5	12 180 Ft
T-Home Tripla Alap Prémium	4 Mbit/s	256 kbit/s	24	14 480 Ft
T-Home Tripla Családi Prémium	4 Mbit/s	256 kbit/s	49	15 980 Ft
T-Home Tripla Extra Prémium	4 Mbit/s	256 kbit/s	64	18 280 Ft
T-Home Tripla Koktél Maximum	8 Mbit/s	512 kbit/s	5	14 180 Ft
T-Home Tripla Alap Maximum	8 Mbit/s	512 kbit/s	24	16 480 Ft
T-Home Tripla Családi Maximum	8 Mbit/s	512 kbit/s	49	17 980 Ft
T-Home Tripla Extra Maximum	8 Mbit/s	512 kbit/s	64	20 280 Ft
UPC2				
Három az egyben – Chello minimummal	1280 kbit/s	256 kbit/s	41	7 200 Ft
Három az egyben – kábeltelevízió Családi Csomaggal	1280 kbit/s	256 kbit/s	59	8 400 Ft
Három az egyben – Chello mediummal	5120 kbit/s	768 kbit/s	59	10 900 Ft

*ADSL: Havidíjban foglalt adatforgalom: 1 GB (túlfogyasztási díj: 990 Ft/GB)

1. A Magyar Telekom ajánlatai 1 éves hűségnyilatkozat vállalása esetén, helyi csúcson kívül kedvezménnyel érvényesek. Az országos csúcson kívüli kedvezménnyel kínált csomagok más árakat tartalmaznak. További feltételek a vállalat honlapján.
2. A UPC ajánlatai 2009. március 31-ig tartó hűségidők érvényesek. További feltételek a vállalat honlapján.

za a UPC sajtókapcsolati igazgatója. – Átstrukturálódott valamelyest a vezetékes telefon piaca is. Azt nyilván tudjuk, hogy telefonban ahhoz a nagyságrendhez mi soha nem fogunk tudni eljutni, amelyet a T-Com képvisel. Kezdetből fogva nem gondoltuk azt, hogy mi kifejezetten a telefonszolgáltatásban országos szinten konkurensi tudunk lenni. Ők 2,5 milliárd háztartásban vannak bent, nekünk pedig jelenleg több mint százezer előfizetőnk van. Azt viszont sikerült elérnünk, hogy egy kábelcég, amelynek korábban semmi keresnivalója nem volt a klasszikus telkóvilágban, a harmadik legnagyobb vezetékes telefonszolgáltatóvá tudott felnőni amellyel, hogy a második legnagyobb internetes szolgáltató lett.

Kis Gergely, a GKIeNET partnere másként ítéli meg a helyzetet. Szerinte a Triple Play szolgáltatások elindulása Magyarországon nem változtatta meg drasztikusan a szolgáltatók piaci részesedését. Szerinte a piac egésze szempontjából egyelőre marginális az a néhány tízezer előfizető, aki ilyen komplex szolgáltatást vesz igénybe – a csomag jellemzően egy olyan prémium piaci szegmensnek szól, akik értik a szolgáltatásból eredő előnyöket, és azt ki is tudják használni. Ugyanakkor azt is hozzáteszi, hogy ez a jövőben folyamatosan változni fog.

SZÁMOKBAN

A Szűcs László által közölt adatok alapján jelenleg minden ötödik (vezetékes) UPC-előfizetőnek telefon-előfizetése is van. **Az ügyfelek egyharmada egy-nél több szolgáltatásra fizet elő, emellett minden tizedik előfizető Triple Play-es. Ez három év alatt igen jó teljesítmény, tekintve, hogy a kábeles telefon még mindig fiatal, felfutó ágban lévő szolgáltatásnak számít** – mondja Szűcs László, a UPC sajtókapcsolati igazgatója.

A Magyar Telekom Nyrt. igazgatóhelyettese azt tartja fontosnak, hogy a vállalat a televíziós szolgáltatás piacán a T-Home TV-vel 2007 végére rendkívül dinamikus növekedést ért el (jelenleg több mint 10 ezer előfizetője van), vagyis megtörtént az áttörés: egyre többen ismerik fel, hogy az IPTV nagyobb rugalmasságot, szabadságot, kényelmet visz az életbe, testre szabhatóvá válik az otthoni szórakozás és sokkal szélesebb körű tartalom érhető el vele, mint a hagyományos tévé-előfizetések esetén. A hang és szélessávú internetszolgáltatások területén a Triple Play ajánlat a piacrészesedésünk megerősítésében játszott és játszik szerepet – sikerrel, hangsúlyozza Megyeri Tibor.

„Ez nyerő kombináció”

ÜZLET

Az SAP magyarországi stratégiája három lábon nyugszik: a meglévő nagyvállalati ügyfeleknek újabb, könnyen integrálható megoldásokat igyekeznek kínálni, emellett ismét nagy projektek várhatók az államigazgatásban, az önkormányzatoknál, az oktatási és egészségügyi intézményeknél. A harmadik terület a kis- és közepes vállalkozások, ahol az idén tovább bővül az SAP portfóliója - mondta Stewart Oldroyd, az SAP Hungary Kft. közelmúltban kinevezett ügyvezető igazgatója. [Írta: Mozsik Tibor]

Computerworld-Számítástechnika: Ön szerint abban, hogy önt neveztek ki az SAP Hungary élére, volt szerepe annak, hogy korábban egy másik nagy német cég hazai leányvállalatát, a T-Systems Hungart vezette?

Stewart Oldroyd: Sokat gondolkoztam ezen, amikor idejöttem, de azt gondolom, nagyobb szerepet játszott, hogy az Oracle-nél dolgoztam korábban. Az SAP és az Oracle is szoftvercég, saját fejlesztéssel, saját termékkel és viszonteladókkal, erős márkaimidzssel. Mindkét vállalat hasonló tevékenységet végez, bár az SAP elsősorban üzle-

ti szoftvermegoldásokkal foglalkozik, és ebben piacvezető. Az Oracle általános körben van jelen, és inkább az adatbázis-technológiára alapítja az üzletét.

Az SAP sokkal kevésbé német cég, mint a T-Systems vagy a Deutsche Telekom által irányított leányvállalatok. Az SAP egy olyan európai vállalat, amely 120 országban van jelen, globális stratégiája van.

CW-SZT: Veres Zsolt, az SAP Hungary korábbi megbízott ügyvezető igazgatója tavaly ügyfalgalmazott, hogy az SAP multivá válása valójában csak az elmúlt

2-3 évben zajlott le, s ez nálunk többek között abból érzékelhető, hogy számos tevékenységet immár régiós szinten végeznek el. Ön vajon elképzelhetőnek tartja, hogy a regionális működés a jövőben még szélesebb körűvé válhat?

S.O.: A nagy multinacionális cégeknél az átszervezéseket soha nem lehet befejezetteknek tekinteni. A stratégiát folyamatosan finomítják annak érdekében, hogy minél hatékonyabbá tegyék a cég működését. Valóban, az elmúlt időszakban olyan szerveződések zajlottak, hogy egy piaci egység lett a cseh, szlovák, lengyel és magyar érdeklőségekből, és vannak olyan funkciók, amelyeket regionális szinten oldunk meg.

Ugyanakkor ez a trend minden informatikai cégre vonatkozik, mivel vannak olyan funkciók, amelyek nem tartoznak fent minden országban, és amelyek esetében az ügyfelek nem érzik úgy, hogy hiányzik helyben valamilyen erőforrás; ilyenek például a több ország ismeretét is feltételező, nagy tudást igénylő pre-sales feladatok vagy a back-office tevékenységek. Nyilvánvalóan vannak olyan területek, amelyek továbbra is helyben maradnak, és azokhoz magyarul kell tudni: a szaknácádási feladatok, az oktatás, az értékesítés, amelyhez helyben kell lenni, helyben kell eladni a megoldásokat és személyesen kell ismerni az ügyfeleket. Hangsúlyozom a megoldás szót, hiszen SAP-t bevezetni nem IT-projekt, hanem üzleti stratégiai projekt.

CW-SZT: Ha az SAP tavalyi árbevételét nézzük, akkor az látszik, hogy

a korábbihoz képest szerényebb mértékű a növekedés. Kizárólag a nagy kormányzati projektek elmaradása az oka, vagy más területeken is megérezte a vállalat a gazdaság lelassulását?

S.O.: Bár tavaly volt növekedés, az valóban nem volt akkora mértékű, amilyen lehetett volna; a nyereségünk azonban a duplájára nőtt. Ha körülnézünk a hazai informatikai piacon, nem gondolom, hogy más cégek ennél nagyobb növekedést értek volna el. Az egyik ok tényleg az volt, hogy elmaradtak az államigazgatási projektek, amelyek mindenhol húzóerőt jelenthetnek; de nem akarok sokat beszélni a politikáról. Azt gondolom, ez nem a mi asztalunk.

Az SAP stratégiája itthon és nemzetközileg is három lábon nyugszik: a nagyvállalati piac telítődött, az SAP-ügyfelek száma is megközelíti az ezret, miközben az országban működő vállalatok száma nem korlátlan. Nagyon fontos, hogy ha egy ügyfél már az SAP mellett döntött, akkor mit tudunk még ajánlani. Az igazság, hogy rengeteg mindent: ma már nem olyan cég vagyunk, amely „csupán” egy pénzügyi-számviteli szoftvercsomagot tud kínálni, hanem annál sokkal többet. Európai szinten az üzletalkalmazás-piac 65-70 százaléka SAP, azaz az európai piacon, beleértve Magyarországot is, eszméletlenül magas a piaci részesedésünk. Muszáj nekik mást is ajánlanunk: CRM-, HR-beszerzési rendszert, üzletiintelligencia-, adattárház-megoldásokat, SOA-, illetve webes infrastruktúrát. Így például, ha bármelyik meglévő felhasználó frissít az SAP



Netweaver-alapú 6-os verziójára, akkor adott a szolgáltatóorientált architektúra (SOA), és onnan sokkal könnyebb más alkalmazásokat integrálni. Hosszabb távon a költség is alacsonyabb, ha egy integrált rendszer van, amennyiben fedi az igényeket, és nem kell állandóan foltozgatni.

Az államigazgatásban valóban nem volt annyi eladás az elmúlt két évben, mint amit mi vagy más szoftverszállító szerettünk volna. Azonban ahol mégis van projekt, ott vagyunk, és nagy lehetőségeket látunk ezen a területen mind a központi államigazgatásban, mind a helyi önkormányzatoknál, az oktatási és egészségügyi intézményeknél is. A harmadik terület a kis- és közepes vállalkozások területe: az SAP hagyományosan a legnagyobb ügyfelekkel foglalkozott, és ezért az üzletiszoftver-piac „Rolls-Royce”-ának gondolták sokan. Ugyanakkor a kisebb vállalkozásoknak szánt Business One-t is már közel 400 cég vette meg Magyarországon, csakúgy mint a közepes vállalatoknak kínált Business All-In-One-t. A legkisebbektől a közepes kategórián keresztül a legnagyobb vállalatokig mindenhol erős tehát a szerepünk.

A három fő stratégiai irány erősítése érdekében új embert vettünk fel, aki az államigazgatási területtel foglalkozik, egy másik új munkatársunk kifejezetten a meglévő ügyfeleknek szánt további technológiai és egyéb speciális termékekkel foglalkozik, és bővítjük a kis- és közepes vállalkozásokkal foglalkozó csapat létszámát is. Ez az a három terület, ahol az idén még sikeresebbek lehetünk, és összességében lényegesen nagyobb növekedésre számíthatunk, mint tavaly. Ami hosszabb távon lehet érdekes, az az SAP nemrég bemutatott fejlesztése, a Business ByDesign üzletialkalmazás-megoldása, amely a portfólióban a Business One és a Business All-In-One között helyezkedik el; globálisan már megvan az első pár száz ügyfél. Azt gondolom, hogy ez év vége felé lesz ennek a terméknek a hazai piaci bevezetése, talán az SAP Hungary hagyományos tihanyi konferenciáján. A Business ByDesignnel együtt a portfóliónk még erősebbé válik.

CW-SZT: Az elmúlt időszakban a nemzetközi szoftverpiacon folytatódta a vállalati felvásárlások, ami az utóbbi időszakban leglátványosabban talán az üzletiintelligencia-piacon ment

végbe. Milyen előnyei származhatnak ebből az ügyfeleknek?

S.O.: Az SAP nemrégiben felvásárolta a Business Objectset, az adattárház, üzletiintelligencia-piac egyik piacvezető cégét. Először azt figyeltem, hogy hogyan fog ez illeszkedni az SAP üzletiintelligencia- (BI), illetve adattárház-rendszereivel, azt gondoltam, hogy ezzel saját magunknak teremthetünk konkurenciát. De az SAP januári vezetői konferenciáján nekünk is bemutatották, hogy nem jelent belső konkurenciát, sőt tökéletesen kiegészíti egymást, és a Business Objects ráépíthető az SAP BI rendszerére. Emiatt nagyon sokat várunk ettől a felvásárlástól. Magyarországon jelenleg is vannak Business Objects-partnerek, akikkel már felvettük a kapcsolatot, és akár heteken belül megjelenhetnek az új kínálat.

Azt gondolom, hogy egy bizonyos nagyságrend alatt a cégek nem igazán tudnak fejlődni, és akkor tudnak továbblépni a fejlesztések terén, ha a finanszírozás egy nagyobb cég égisze alatt történik. Az SAP globális vezetése nagyon megfontoltan választja ki, hogy mely cégeket vásárol fel, és a Business Objects-szel nagyon jó döntést hozott.

Egy csomó olyan cég van, amely minden alkalommal, amikor időszerrév válik a frissítés, fontolóra veszi, hogy lecserélje-e a rendszerét. Így például tavaly a Vodafone globális szinten olyan döntést hozott, hogy átáll SAP-re, így a magyar leányvállalat is Oracle Financialsról SAP-ra vált. A Vodafone Magyarországon hozott létre egy globális szolgáltatóközpontot. Ez nagyon komoly beruházás, amely több száz új munkahelyet teremt, és ennek feltétele az, hogy egy olyan rendszert vezessenek be, amivel egy központból sok országban lehet a pénzügyi-számviteli rendszert működtetni.

Hangsúlyozom: Magyarországon az SAP is komoly befektetéseket eszközöl, elkötelezett a magyar piac mellett. Budapesten működik az összesen közel háromszázötven embert foglalkoztató, fejlesztéssel foglalkozó SAP Labs, és a német nyelvű területek támogatását biztosító Global Support Center. Nem csak arról van szó tehát, hogy a magyar piacon minél többet akarunk eladni, hanem közben beruházásokat, munkahelyeket hozunk ide, és felhasználjuk a képzett magyar munkaerőt és a németnyelv-tudást; ez egy nyerő kombináció.

FELHÍVÁS RÉSZVÉTELRE!

2008. március 17-19. között 17. alkalommal a **Dunaújvárosi Főiskolán** kerül megrendezésre a **NETWORKSHOP 2008**

A konferencia több mint 100 előadása áttekintést ad az új hálózati technológiákról, az oktatási és tartalomszolgáltatói alkalmazásokról, a szuperszámítástechnikákról, a hálózatbiztonságról és jogi kérdésekről.

Március 16-án tutorialok!

Részletes információk, jelentkezési feltételek:

szakmai program: <http://nws.niif.hu/>

részvétel: <http://www.conf tours.mtesz.hu/nws2008>

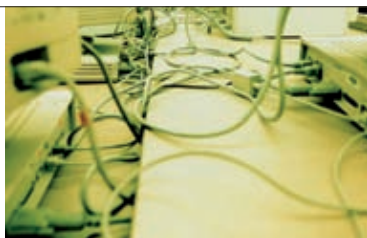
Várják jelentkezését a szervezők:

az **NIIF Intézet**, a **HUNGARNET Egyesület** és a **Conference Tours Kft.**

COMPUTERWORLD ÜZLETI MEGOLDÁSOK HÍRLEVÉL

MINDEN HÉTFŐN

REGISZTRÁCIÓ: COMPUTERWORLD.HU/MEGREND A REGISZTRÁCIÓ INGYENES.



A védelmi megoldás hálózatokra

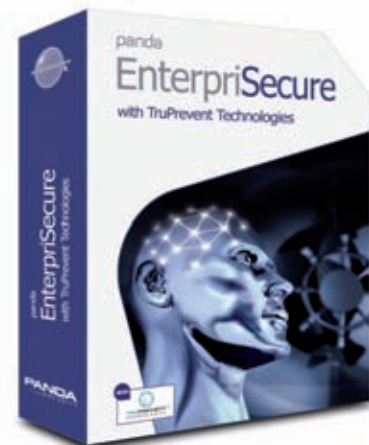
Panda Corporate Solutions 2007

Több, mint 3000 új fenyegetés jelenik meg naponta*

Ne legyen áldozat!

Védje hálózatát a Panda Security biztonsági megoldásaival, ahol szakképzett munkatársaink teljes körű, magyar nyelvű technikai támogatást is nyújtanak Önnek.

*a PandaLabs jelentése szerint



Siker vagy bukás?

Január végén volt egy éve, hogy a Microsoft megkezdte a Windows Vista forgalmazását. Mi történt a Vista egy éve alatt? Mi várható a közeljövőben? Áttekintjük az operációs rendszer múltját és közeli jövőjét. [Írta: Samu József]

A Windows Vista operációs rendszer különböző változatait a Microsoft a PC-k minden fajtájára – otthoni és üzleti asztali gépekre, noteszgépekre, tábla PC-kre és médialejátszókra – egyaránt kínálja. 2005. július 22-én jelentették be az addig Longhorn kódnéven futó operációs rendszer végleges nevét. 2006. november 8-án elkészült az a Vista-változat, amit a következő három hónapban a hardver- és szoftvergyártók a vállalati ügyfeleknek kínáltak, míg végül 2007. január 30-án mindenki számára hozzáférhetővé vált a Vista. Az operációs rendszer fogadtatása meglehetősen vegyes képet mutatott. A híradókból elmaradtak a tudósítások az éjfélkor a Vista kedvéért kinyitott számítástechnikai boltok előtt hosszú sorokban álló vásárlókról. Persze voltak azért olyanok is, akik így szereztek be a Vista példányukat, de közel sem volt akkora örület, mint az XP megjelenésekor. Az ok nem abban keresendő, hogy a Microsofttól online meg lehetett vásárolni az operációs rendszert, hanem abban, hogy a Vista már a megjelenése előtt bőven kapott negatív kritikákat.

HIDEGET-MELEGET

A Windows Vista új és átdolgozott szolgáltatások százait tartalmazza. Néhány a legjelentősebbek közül: a Windows Aero nevű, a GPU-kat is kihasználó fejlesztett és látványosabb kezelőfelület, fejlettebb keresőszolgáltatások, új multimédiás szerkesztőeszközök, mint például a Windows DVD Maker, teljesen újratervezett hálózati, audió, nyomtatási és képi megjelenítésért felelős alrendszerek. A Vistába számos izgalmas szolgáltatást beépítettek, ezek többsége új hardverek – ReadyBoost, ReadyDrive stb. – támogatásához kapcsolódik. Mi több, DirectX10 támogatása csak a Vistának van. Ennek jelenleg nincs sok jelentősége – gyakorlatilag nincsenek még csak DX10 alatt futó játékok –, de **aki PC-n szeretne játszani, előbb-utóbb kénytelen lesz Vistára váltani.**

Ugyanakkor a Vistából kimaradtak olyan fontos, sok felhasználó számára vonzó újítások, amelyek még a fejlesztés kezdetén szerepeltek a tervekben. Például nagyon szerettük volna

megkapni az új fájlrendszert a korosodó NTFS és a végképp elavultnak tekinthető FAT32 helyett.

Úgy tűnik, a Vistával kapcsolatban az elégedetlenségüket kifejezők vannak többen – legalábbis ez a csoport látszik



Ázsiai kiadású Vista Home Premium. Több mint 100 millió példányt értékesítettek világszerte

hangosabbnak. Az amerikai *PC World* 2007 tizenöt legnagyobb technológiai csalódása közül az első számúnak jelölte meg a Vistát.

A Holland Fogyasztói Egyesület (Consumentenbond) nem csupán azt javasolja az új számítógépet vásárló fogyasztóknak, hogy a Vista helyett inkább az XP-t válasszák, hanem felhívást is közzétett, amelyben azt tanácsolja az üzleteknek, hogy gondoskodjanak Windows XP „downgrade” lehető-



Vista-színekben pompázó busz a CES-en. Jön vagy megy?

ségről ügyfeleiknek, akik már Windows Vistát vásároltak. Felmérésük szerint az új operációs rendszer nagyon rosszul szerepelt – 5000 vásárlói panaszt halmozott fel kevesebb mint öt hét alatt. A legáltalánosabb hibák a nyomtató és egyéb hardver kompatibilitásával kapcsolatos problémák, rendszerösszeomlások és lassú perifériák.

A Windows Vista biztonsági újításait több neves cég is bírálta. A legélesebb kritikákat a Symantec és a McAfee jegyezték, amelyeknek elsősorban a kernel védelmét ellátó PatchGuard-technológia ellen volt kifogásuk. Natalya Kaspersky, a Kaspersky Labs vezérigazgatója azon kívül, hogy igazat adott a PatchGuarddal kapcsolatos kritikáknak, a Vista egyik újítását jelentő, felhasználói fiókkezelést szabályozó UAC- (User Account Control) megoldással kapcsolatban is kifejezte nemtetszését. Szerinte a sokat kérdezőkód UAC egy idő után idegesíteni fogja a felhasználókat, akik azt valamilyen módon ki fogják kapcsolni, ezzel pedig jelentősen csökkentik az operációs rendszer biztonságát. Kaspersky a CeBIT 2007-en adott nyilatkozatában nyíltan kijelentette, hogy az UAC nélkül használt Vista kevésbé biztonságos, mint a Windows XP SP2.

A VISTA SZÁMOKBAN

A számtalan kritika ellenére a Microsoft pénzügyi jelentéseiből úgy tűnik, hogy a Vista nem fogy rosszul. 2007 októberében a cég bejelentette, hogy 88 millió példányt adott el belőle, ami közel duplája az XP-ből eladott mennyiségnek a megjelenés utáni azonos időszakban. A Microsoft szerint a Vista-eladásoknak köszönheti, hogy túlszárnyalta a pénzügyi elemzők várakozásait, és javíthatott pénzügyi prognózisán. A vállalat 13,76 milliárd dollár bevételt jelentett be a szeptember 30-án véget ért első pénzügyi negyedévben, ami 27 százalékkal több, mint az előző év

azonos időszakának eredménye. A kliens üzletág – amelyhez az összes dobozos (consumer) Windows-termék tartozik – 4,14 milliárd bevételt ért el, meghaladva az Office-t gyártó üzleti divízió 4,11 milliárdos eredményét. A 88 milliós szám nagy részét a számítógépekre előre installált példányok képezték, valamint a boltokban vagy online árult dobozos verziók, a vállalati licencként viszont nincsenek benne. A Microsoft sem számított arra, hogy a Vista legnagyobb konkurense házon belülről kerül majd

Számtalan kritikát kapott a Windows Vista.

A Microsoft pénzügyi jelentéseiből mégis úgy tűnik, hogy a Vista nem fogy rosszul.

ki az XP formájában. Rengeteg felhasználó ragaszkodik a jól ismert, bevált XP-hez, sőt egy időben a Dell és a HP supportjához befutó Vistával kapcsolatos kérdések túlnyomó többsége is arról szólt, hogy hogyan lehet visszalépni a telepített Vistáról XP-re. A Microsoft ezért is terjesztette ki az XP életciklusát, és későbbre halasztotta forgalmazásának megszüntetését.

Idén januárban a világszerte eladott Vista-licenckék száma meghaladta a 100 milliót. Ugyanakkor megfigyelhető, hogy **a korai átállók után most már tömegesen tervezik a vállalatok a Windows Vista bevezetését** – bár az igazi vízválasztó a Vista első szervizcsomagjának 2008. március közepére várható megjelenése lesz.

A Microsoft adatai szerint Magyarországon a Windows Vista elérhetőségét követő 11 hónapban közel 60 000 Vista-licenckét vásároltak meg. Ennek 95 százaléka az úgynevezett OEM, vagyis előre telepített formában talált gazdára. Itthon továbbra is alacsony népszerűség jellemzi a dobozos termékeket, köszönhetően a magasabb árak. Nem áll rendelkezésre pontos információ arról, hogy a nagy nemzetközi PC-gyártók hány géppel adnak el Vistát Magyarországon.

A Vista SP1 megjelenése sokat változtathat az eladásokon, ugyanakkor az a tény, hogy a Microsoft már most gőzerővel dolgozik a Windows 7 kódnévű termékén, amelynek tervezett megjelenési ideje a pletykák szerint 2009 második fele, több mint elgondolkodtató.

Kinek rossz, és miért jó?

A Microsoft vezérigazgatója a szokottnál is lelkebb, a Yahoo igazgatótanácsa függetlenségi háborút vív, a Google alelnöke pedig mindannyiunk nevében aggódik. A hirdetőkről és a felhasználókról mintha elfeledkeztek volna, pedig lehet, hogy a tervbe vett felvásárlással egyedül ők járnának jól. [Írta:Tököli Gábor]

Sokan nem értik, hogy a Microsoft miért próbálkozik az online hirdetési piacra való betörési kísérletekkel. Szerintük ez éppen olyan dolog, mintha a Google időt és energiát nem kímélve erőltetné saját asztali operációs rendszerét. Anélkül, hogy ebben a kérdésben állást foglalnánk, kijelenthetjük: az akvizíció a Microsoft eddigi legjelentősebb, már-már elkeseredett lépése lenne arra, hogy a vállalat végre megvesse a lábát a Google saját területén, és valódi versenyre kényszerítse riválisát. Persze a számok tükrében azt is rögtön megállapíthatjuk, hogy a Microsoft és a Yahoo egyelőre közösen sem jelent azonnali veszélyt a Google trónjára, hiszen utóbbi részesedése tavaly decemberben 58,4 százalékos volt a keresőpiacon, és technológiailag is kö-

Elemzők sora arra hívja fel a figyelmet, hogy a keresőszolgáltatások, amelyeket tekintve a Google magasan vezet, egyre kevésbé jelentik az internethasználat alfáját és ómegáját. Jó példa erre a levelezés, ezen a területen pedig a Yahoo-nak és a Microsoftnak is erős bázisa van – sőt külön-külön is több a felhasználójuk, mint a Google-nak. Az is tény, hogy az új formáció hatalmas előnybe kerülne az azonnali üzenetküldő szolgáltatások területén, különösen, hogy maga mögött tudhatná a Microsoft kvázimonopóliumát a PC-s szoftverek között. A párhuzamosan futó, csereszabatos szolgáltatások integrációja azonban éppen ennyire nehézkessé is tenné az egyesülést, amint azt *Steve Ballmer* is elismerte. A Microsoft vezérigazgatója szerint a Yahoo lendületbe hozhatná vállalatát az online szolgáltatások területén (ahol is a szoftveróriás az utóbbi években annyira volt fordulékony, mint egy tankhajó), és a keresési vagy az online hirdetési megoldások kapcsán „mint az örültnek, úgy kell majd fejleszteniük”. **A leendő közös vállalkozás azonban Ballmer szerint sem lehet rövid távon eredményes.** A befektetők három éven belül várják megtérülést, a Microsoft vezérigazgatója pedig jó tíz évre teszi, amíg az egyesített erőfeszítések termőre fordulnak. Kétségtelen, hogy a két vállalat egyesülése valódi alternatívát támaszthat a Google-lal szemben, ám hogy ez mit is jelent valójában, arra csak az első közös termékek kibocsátásakor kaphatnánk választ – bennünk a kíváncsiság erősebb az esetleges fenntartásoknál.

TRÖSZTELLENES AGGODALMAK Felhasználói szempontból érdekesnek tűnik a felvásárlás lehetősége, legfeljebb azok aggódhatnak, akik kedvenc yahoo-s vagy microsoftos szolgáltatásuk eltűnésétől félnek. A Microsoft kéréseire nem lesz kifogásuk az esetleges felvásárlással kapcsolatban, mert a Google ettől még a piac vezető szereplője maradna. Véleményük szerint a Yahoo befektetői elfogadják majd a Microsoft ajánlatát.

vette tűz alá a Microsoftot, és felvetette az illetékes hatóságok felelősségét, hogy azok keressenek kielégítő választ az „ellenséges felvásárlási ajánlattal” kapcsolatban. *Eric Schmidt*, a Google vezérigazgatója segítséget ajánlott a Yahoo-nak a cég függetlenségének megőrzéséhez. A *Wall Street Journal* értesülései szerint a Google akár ki is szervezné bizonyos hirdetési szolgáltatásait a Yahoo-hoz; ez utóbbi források szerint a WSJ forrása szerint nem új keletű, az pedig ugyancsak érdekes, hogy az erőszakos monopóliumok ellen felszólaló Drummondnak mi lenne a véleménye egy hasonló megállapodásról. A *New York Times* értesülései szerint egyébként a Yahoo a News Corporation médiakonglomerátummal folytat tárgyalásokat, hogy elkerülje vagy csábítóbb ajánlatra késztesse a Microsoftot. Korábban a *Sunday Times* internetes kiadása arról is beszámolt, hogy a Yahoo a Goldman Sachs

őban van ahhoz, hogy kivége a maga részét a növekedésből. Yang a következő időszakban évente 15 százalékos bővülést jósol oldalainak látogatottságában, és két tavalyi felvásárlásra, a Right Media és a Blue Lithium megszerzésére hivatkozva úgy gondolja, hogy a Yahoo Panama nevű hirdetési rendszerével megfelel majd a kihívásoknak.

MICROHOO-SCIFI

Azt természetesen senki sem tudja, hogy összejön-e a Microsoft történetének legnagyobb felvásárlása. *Tom Spring*, az amerikai *PC World* szerzője érdekes szeret-nem szeret listát állított össze azokból a dolgokból, amelyeket a két vállalat összeolvadása eredményezhet. Spring miniscifijében már 2010-et írunk, és a Yahoo a Microsoft; a Flickr neve már Microsoft Flickr Live Photo-Sharing Service for Digital Camera Enthusiasts. A szolgáltatás továbbra is ingyenes, de csak Windows

	2007. november	2007. december
Google	58,6%	58,4%
Yahoo	22,4%	22,9%
Microsoft	9,8%	9,8%
Time Warner	4,5%	4,6%
Ask	4,6%	4,3%

A nagy keresők piaci részesedése 2007 végén (forrás: comScore)

& Lehman Brothers befektetési bank tanácsadóival közösen keresi a kiutat a kényszerű helyzetből.

A Yahoo igazgatótanácsa szerint a Microsoft vételi ajánlata mélyen alulértékeli a céget. Az állásfoglalásról még a hivatalos bejelentés előtt tudósító WSJ arról írt, hogy 40 dollár feletti részvényenkénti vételár tartana méltányosnak, ami a Microsoft számára legalább 12 milliárd dollárral növelné a tranzakció költségeit. Az elemzők egyetértenek abban, hogy valószínűsíthető egy magasabb árajánlat, de kérdés, hogy a Microsoft meddig hajlandó emelni a tétet, ha valaki leporol egy korábbi, végül meg sem tett ajánlatot. A Yahoo részvényárfolyama több mint két éve 40 dollár alatt mozog, így ezt az összeget aligha fizetné meg a Microsoft. A befektetők eleve úgy ítélték meg, hogy túl sokat kínált a Yahoo-ért: a február 1-jei bejelentés hírére az MS-részvények értéke 12 százalékkal csökkent. *Jerry Yang*, a Yahoo vezérigazgatója a dinamikus növekvő hirdetési piacra hivatkozva levélben szólította fel vállalatának részvényeseit, hogy utasítsák el a Microsoft ajánlatát. A tavaly 45 milliárd dollárosra becsült piac szerinte 2010-ig 75 milliárdosra bővül majd, az Egyesült Államok leglátogatottabb oldalait üzemeltető Yahoo pedig megfelelő pozíci-

Genuine Advantage hitelesítés után használható. Ha a magunk részéről nem is látunk előre 2010-ig, két dolgot már most megállapíthatunk. (Éppen csak a Yahoo kedvező válaszára, és az illetékes hatóságok hozzájárulására van szükség, hogy igazunk legyen.) Egyrészt evidencia, hogy a Microsoft az online hirdetési piac viszonylag új szereplőjeként, kizárólag az MSN-re építve nem képes komolyan megvetni a lábát – ehhez szüksége van a Yahoo tapasztalatára és lehetőségeire. Másrészt az online hirdetési költség világszerte dinamikus növekszik, és már most hatalmas összegekről van szó, de ezek a hagyományos hirdetési megoldásokhoz képest egyelőre eltörpülnek. **Sok piaci szereplő még mindig járulékos vagy éppen kísérleti jellegű megoldásnak tartja az új modellt.** A Microsoft-Yahoo erőgép munkába állítása ezt a növekedési folyamatot gyorsíthatná fel. Annyi biztos, a piacvezető üzleti vállalkozások, így a Google sem érdekelt a konkurencia teljes megsemmisítésében, hiszen meg kell becsülni a stabilan gyengélkedő versenytársakat. Mindezt figyelembe véve, ha végül megszületik a Yahoo-Microsoft szörnyeteg, az elsősorban nem a felhasználókra vagy a hirdetőkre jelent majd veszélyt.

...ha végül megszületik a Yahoo-Microsoft szörnyeteg,

az elsősorban nem a felhasználókra vagy a hirdetőkre jelent majd veszélyt.

roket ver kihívóira. Ennek ellenére a 22,9 százalékos Yahoo és a 9,8 százalékos Microsoft egyesülése olyan lehetőségeket vetít előre, amelyekkel mindenkinek, még a Google-nak is komolyan számolnia kell. A JP Morgan elemzője, *Imran Khan* szerint az MSN/Yahoo tandem közösen 600 millió felhasználót érne el világszerte, és kezdetben a keresések 28,3 százaléka lenne az övék. A megnövekedett részesedés a hirdetőket is jobban vonzaná, ami magasabb költséget jelent. A JP Morgan egyébként úgy látja, hogy a szabályozó testületeknek nem lesz kifogásuk az esetleges felvásárlással kapcsolatban, mert a Google ettől még a piac vezető szereplője maradna. Véleményük szerint a Yahoo befektetői elfogadják majd a Microsoft ajánlatát.

Felvásárlásokkal növekszik az Interware

A téli ünnepek előtt jelentette be az Interware Internet Szolgáltató Zrt., hogy megvásárolták az egyik alternatív távközlési szolgáltatót, az eTel Magyarország Távközlési Kft-t. A felvásárlás háttéréről, a követett stratégiáról Sátor Csabát, az Interware Zrt. operatív vezérigazgató-helyettesét kérdeztük. [Írta: Vass Enikő]

A felvásárlás célja: az Interware tevékenységének kiterjesztése annak érdekében, hogy teljes körű telekommunikációs szolgáltatásokat kínálhassunk mind az üzleti, mind pedig a lakossági ügyfeleknek – kezdte a beszélgetést Sátor Csaba. – A cég stratégiai célkitűzései között szerepel, hogy az organikus növekedés mellett akvizíciókkal is növeljük piaci súlyunkat. Ennek a döntésnek több oka is van. Az Interware hagyományos üzleti te



Sátor Csaba

operatív vezérigazgató-helyettes

Interware Zrt.

ben úgy döntött, hogy a magyar és lengyel leányvállalatokat értékesíti. A sikeres tárgyalások mentén 2007 decemberében írhattuk alá a szerződést. Eddigi felvásárlásaink közül egyébként ez a legjelentősebb, hiszen 1,6 milliárd forint árbevétel megtermelt cégről van szó. Úgy véljük, ezáltal igen jelentős lehet növekedésünk. Azt mondhatjuk, hogy egy multinacionális cégesoport tagvállalatát vásároltuk meg, és ezzel jelentős tudást, ismereteket, tapasztalatot,

szolgáltatási portfóliót és persze nem utolsósorban ügyfélkörrel vettünk meg.

CW-SZT: Mit lehet tudni a tranzakció pénzügyi háttéréről?

S.Cs.: A felvásárlás pénzügyi háttéréről a Telekom Austriával kötött megállapodás értelmében nem közölhetünk részleteket.

CW-SZT: A felvásárlás után milyen feladataik vannak?

S.Cs.: Az eTel szolgáltatásai természetesen megmaradnak és az integrá-

ció után Interware márkanév alatt élnek tovább. Az eTel integráljuk az Interware struktúrájába. Úgy gondoljuk, hogy a cég szakmai tudását, hozzáértését és portfólióját így tudjuk hosszú távon is életképes üzleti modellé változtatni. Az Interware-től a korábban már megszokott szolgáltatásokat a jövőben is megkapják ügyfeleink, az eTel tapasztalatával és szolgáltatásaival ötvözve azonban számos újdon-ságot is tudunk kínálni. Az alternatív távközlési szolgáltatókra az a jellemző, hogy az üzleti felhasználókra összpontosítanak, a lakossági szolgáltatásokra kevésbé, mert nekik nincs megfelelő kapacitásuk a lakossági megkeresések kezeléséhez. Mivel az Interware korábbi tevékenységei kapcsán komoly ügyfélszolgálati háttérrel épített ki, mi integrált telekommunikációs szolgáltatásainkkal a lakosságot is meg tudjuk célozni. Ahogy mondtam, a szolgáltatások tovább élnek és fejlődnek. Fejlesztési elképzeléseink az internetes kommunikációra irányulnak elsősorban, hiszen mint internet-szolgáltató ez logikus és elvárt lépés tőlünk. Hosszabb távon növekedési potenciál is ezen a területen várható egy olyan időszakban, amikor a hagyományos vezetékös kommunikáció szerepe – az internet és mobiltelefon korában –

csökken. Távlati elképzeléseink között szerepelnek Triple Play és IPTV-szolgáltatások is.

CW-SZT: Ugyanakkor logikus lépés lenne virtuális mobilszolgáltatást indítani...

S.Cs.: Persze, a távoli jövőben a virtuális mobilszolgáltatás elindítása is a lehetőségek között szerepel, hiszen ez a szegmens kiegészítené portfóliónkat. Ez azonban távlati terv. Minden a piactól és az üzleti tervek életképességétől, no meg a szabályozási háttér alakulásától függ – de semmiképp nem zárjuk ki ennek a lehetőségét. A telekommunikáció méretgazdaságosságra épülő üzlet, egyáltalán nem mindegy, hogy a meglévő kapacitásokat hogyan tudjuk aktivizálni és kihasználni.

CW-SZT: Idén is folytatódnak a felvásárlások?

S.Cs.: Igen, ezt a stratégiát idén is követjük. Az Interware az elmúlt tíz év alatt olyan erős vállalattá vált, hogy bátran haladunk ezen az úton. Ehhez erőforrásunk, kapacitásunk és már tapasztalatunk is van. A hazai internetes és távközlési piacot a felvásárlások jellemzik. Az a célunk, hogy ebben a folyamatban az Interware konszolidáló erőként legyen jelen. Sok területen vizsgálódunk, de főleg azokon, amelyek a meglévő tevékenységeinkhez illeszkednek, és azokat jól kiegészíthetik.

CW-SZT: A meglévő tevékenységeket, például az Interware Szerver Hotel önök hogyan szeretnék továbbfejleszteni?

S.Cs.: Az Interware Szerver Hotel kiválóan működik, folyamatosan nő az elhelyezett szerverek száma. Ezen a területen is egyre növekszik az értéknövelt szolgáltatások aránya, és ehhez kapcsolódóan alakítjuk szolgáltatásainkat is. A szerverelhelyezési piac legnagyobb kihívása manapság a villamos energiával való gazdálkodás kérdése. Egyrészt folyamatosan emelkedik az egy szerverre jutó felhasználás, másrészt – az ideai árampiaci nyitás hatására – igen jelentős mértékben emelkednek az árak, így a költségeink is. Ez is arra sarkall bennünket, hogy energiatakarékos műszaki és gazdasági konstrukciókat dolgozzunk ki.

CW-SZT: Cégformáját tekintve az Interware Zrt. meddig marad zárt?

S.Cs.: Az eddigi eredményeink eléréséhez nem használtunk fel külső befektetőket. Amennyiben azt kérdezi, hogy készülünk-e a tőzsdére, azt tudom mondani, hogy elképzeléseink között ez is szerepel.

Interware Zrt.

A több mint 10 éve piacon lévő magyar tulajdonú Interware a legjelentősebb magyarországi internet-szolgáltatók közé tartozik. Az 1000 négyzetméteren üzemelő Szerver Hotelben elhelyezett szerverek száma közel 4000, és ezzel a magyarországi internetes tartalom közel 60 százalékát szolgálja ki. Ügyfelei között a kis- és közepes vállalkozások mellett megtalálhatók a legjelentősebb magyarországi internet-szolgáltatók, nemzetközi távközlési vállalatok, költségvetési szervek. A folyamatos, évente két számjegyű növekedéshez hozzáj-

rulnak az egyéni előfizetőknek kínált szolgáltatások is. 2007 decemberében az Interware megvásárolta az egyik legelső hazai alternatív távközlési vállalatot, az eTel Magyarország Kft-t. Ezzel telekommunikációs szolgáltatóvá lépett elő. 2008-ra a vállalat 3,5 milliárd forintos árbevételrel számol.

A cég 2006-ban felkerült a Europe's 500 – Entrepreneurs for Growth szervezet által közzétett –, a leggyorsabban növekvő európai cégeket felsorakoztató előkelő 500-as listájára, 2007-ben elnyerte a Deloitte Technology Fast 50 díjat is.

Computerworld: Hogyan bukkantak az eTel-re?

Sátor Csaba: Tavaly nyáron indult az eTel felvásárlásának folyamata. A Telekom Austria (az osztrák inkumbens szolgáltató) a korábban megvásárolt eTel-csoport tekinteté-

Amikor a kevesebb több



Ugyan már! Kinek kellene egy neteszgép 900 megahertzes Celeron M processzorral, 512 megabájt memóriával és 4 gigabájt merevlemezzel 2008-ban? Nos, akinek eddig megmutattuk, mindenkinek! [Írta: Samu József]

Nagyon fontos igazságra jött rá az ASUS: van, amikor a kevesebb több. Fogták, átdolgozták az Intel Classmate PC-jét – amelyet eredetileg a fejlődő országok nebulóinak fejlesztettek ki azzal a céllal, hogy olcsó számítógépekkel segítsék az

oktatásukat, à la OLPC – és bombasztikus áron a fejlett piacok fogyasztói közé szórták, akik óriási lelkesedéssel vették rá magukat. Jelenleg ott tartanak, hogy nem tudnak eleget gyártani az Ultra Mobil PC-ből; ahogy az ázsiai piacon kikerül a polcokra, azonnal el is adják. A recept? Tervezz egy apró, ellenállhatatlanul szexi PC-t, csak annyi lóerőt építs bele, amennyi feltétlenül szükséges, az operációs rendszernek és applikációknak adj ingyenes megoldásokat, és az egészet áruld nagyon kedvező áron! Ezzel össze is foglaltuk az Eee eszenciáját. De mégis, kinek és mire jó az Eee? Kinek nem?

Egyhetes folyamatos nyüzás során

szerzett tapasztalatainkat szeretnénk megosztani önökkel!

HÁNYFÉLE AZ EEE?

Az Eee egészen valószínűtlenül apró, összecukva nagyjából akkora, mint egy Sinclair ZX Spectrum 1982-ből – ha ez viszonyítási alap bárkinek is. Mindenki másnak többet mond, hogy mérete megközelítőleg egy kemény fedeles regény méretének felel meg. **A csöppnyi gép billentyűzete ezért tízujjas gépelésre nem, inkább csak kétujjas gépelésre alkalmas – ezzel együtt sokkal használhatóbbnak tartjuk, mint a legtöbb PDA-t.** Ha az apróska, de megszokható tapad helyett pocókegert használna az ASUS, akkor több hely maradna a billentyűzetnek. A gép háza azonban kitűnő minőségű műanyagból van, nem vékony, nem hajlik, nem nyeklik-nyaklik, kifejezetten strapabírónak, ellenállónak tűnik. Ezzel kapcsolatban rögvést érdemes tisztáznunk az Eee változatok közti különbséget.

Mindegyik apróságban 900 MHz-es Intel Celeron M processzor dolgozik, változó mennyiségű DDR2 memória társaságában. A kijelző mindegyikben 7 hüvelykes, felbontása 800×480 képpont, és ez a gép legnagyobb korlátja is egyben. Hiába a kitűnő képminőség, ha a kijelzőre egyszerűen nem férnek fel a kedvenc weboldalaink anélkül, hogy azokat ne kéne horizontálisan görgetni. Persze a legtöbb új böngésző képes arra, hogy lecsinnyítse a megjelenített oldalakat a rendelkezésre álló helyre, de a kis kijelzőn már közel sem biztos, hogy olvashatók maradnak. Az apróság érez-

hetően egy valamivel nagyobb méretű és nagyobb felbontású kijelző után kiált, ami úgy fest, el is férne a géptestben, de valószínűleg ez az a kompromisszum, amit az alacsony ár érdekében meg kell kötnünk. A „g” szabványú, vezeték nélküli hálózati vezérlő (Wi-Fi) mindegyik Eee-ben alapfelszereltség, mint ahogy a 10/100-as Ethernet-vezérlő, a 3 darab USB 2.0-s kapu, az analóg VGA-kime-

Az ASUS Eee esélyes arra, hogy az legyen az IT-ben,

mint ami egykor a Ford Model T volt az autópárhban.

net, illetve az SD/MMC kártyaolvasó is. Az igazi különbség a háttértároló méretében van. A gép nevében olvasható 2-, 4-, vagy 8G azt jelenti, hogy hány gigabájtos SSD-t, azaz szilárdtest-meghajtót építettek a gépbe. Az SSD alkalmazása hatalmas ötlet, ez az alkatrész nagymértékben felelős azért az élményért, amelyet a gép használata ad. Egyfelől utoljára a Commodore 64-es időkben használtunk ilyen, teljesen zajtalan gépet. **Ugyan van beépített hűtőventilátor, de annak működéséről csak úgy értesülünk, hogy érezzük, fúj valamit, de hallani semmit sem lehet.** Másfelől pedig felejtjük el azokat az adatátviteli sebességadatokat, amelyeket a merevlemezekről és az SSD-kről le lehet olvasni! Lényegesen izmosabb gépnek



**Elképesztően kicsi!
Az Eee méreteit jól mutatja
az alatta lévő régebbi lapszámunk**

érezte az Eee-t az, hogy nem kell állandóan a homokórát bámulni, hallgatni, hogy a HDD csak kerreg, de képtelen arra, hogy betöltse az elindított programot, mert a háttérben éppen fut egy vírusellenőrzés, vagy a hálózaton másolunk valami testes anyagot! Ezért mostantól mindennap csendben fohászunk az SSD-k mielőbbi árzuhanásáért. Az SSD viszont nem bővíthető vagy cserélhető, és ez korlát is egyben. Az Eee-knek létezik egy úgynevezett Surf verziója is, amely olcsóbb, de nincs bennük a 640×480 képpont felbontású webkamera, az 5400 milliamperóra teljesítményű akkumulátor helyett csak 4400-asuk van, illetve teljesen más műanyagból készült a gépházuk. A rücskös tapintású műanyagot nem mondanánk rossznak, de nem is olyan jó, mint a már méltatott minőségű változat.

KORLÁTOK ÉS AZ ÁTLÉPÉSÜK

Az Eee az ASUS saját, Xandros-alapú Linux disztribúciójával érkezik, amely remek megoldás, hiszen bárki elboldo-

gul vele, beleértve azokat is, akik eddig még semmiféle számítógépes gyakorlatot nem szereztek. Nem kell attól tartani, hogy a gyakorlatlan felhasználó „összeborítja” a rendszert szárnypróbálgatásaival. Ráadásul a Linux használata az egyik titka annak, hogy mitől olcsó az Eee. **Az ASUS a saját operációs rendszeréhez egy nagy halom, jól használható, ingyenes alkalmazást telepített előre, és ezzel instant megoldást ad annak a felhasználónak, aki a klasszikus noteszgép-feladatokra szeretné befogni a gépet.** Irodai alkalmazások, levelezés, webböngészés, VoIP-telefonálás, azonnali üzenetváltás egyáltalán nem gond, mindegyikhez megtaláljuk a szükséges alkalmazásokat telepítve. Ugyanakkor az operációs rendszer korlát is. Az ügyetlenkedés és bombabiztosra tervezett rendszeren kizárólag fekete öves Linux-tudor képes érdemben változtatni, és ebbe bele kell érteni a számunkra felesleges applikációk zömének eltávolítását vagy le-

A konkurencia nem alszik

Az MSI már megszellezte, hogy bemutassa majd az Eee konkurensét a közelgő CeBIT-en, és az ott begyűjtött visszajelzések alapján alakítja ki a maga megoldását. A VIA mindig is jó volt az alacsony fogyasztású, közepes teljesítményű processzorok terén. A céggel kapcsolatban mostanában elég rossz hírek kezdtek terjedni – egyesek szerint a VIA hamarosan bejelenti, hogy visszavonul az alaplapok készletének piacáról, holott egy

időben, ha valaki AMD-alapú gépet akart vásárolni, abba szinte kötelezően VIA-alapú alaplap dolgozott – de az Eee konkurens gépek új és jövedelmező piacot jelenthetnek a tajvani cég számára. A hetekben bejelentett ígéretes, Isaiah kódnevű processzoruk éppen ezen a piacon futhat be szép sikereket, mert kevesebbet fogyaszt, illetve izmosabbnak tűnik, mint az Eee-kben jelenleg dolgozó mobil Celeron.

cserélését is – némelyik azonban könnyen eltávolítható egy erre szolgáló kezelőfelület segítségével. És fontos lenne a válogatás, a feleslegtől megszabadulás lehetőségét meghagyni a felhasználónak, hiszen a 4 gigabájtos SSD-n cirka 1,3 gigabájt hely marad a telepített rendszer mellett.

Éppen ezért nagyon **sokat nyom a latban, hogy az ASUS hogyan fogja lokalizálni majd az Eee-t a mi piacunkra.** A nálunk járt teszt példány még az amerikai változat volt, ezért ezt az igencsak fontos szempon-

operációs rendszerrel érkezik a felhasználó asztalára. Jó lenne, ha ezt a hazai piacon értékesített gépekről is lehetne mondani. (A cikk írásának pillanatában még nem volt a lokalizálás részleteivel kapcsolatban végleges döntés, ezért az ASUS Magyarország nem tudott annál bővebb felvilágosítással szolgálni, minthogy valamilyen honosítás bizonyosan lesz.)

Természetesen semmi akadálya annak, hogy a gyárilag telepített rendszert lecseréljük valami másra – aztán, ha akarjuk, a mellékelt DVD-ről

Eeerősítés

Az ASUS ultrahordozható Eee PC-jének elsöprő sikerén felbuzdulva úgy döntött, hogy további, az Eee-vel kapcsolatos termékcsoportokat indít be. Az E-DT asztali gép lesz a második az Eee-k sorában, és április-május környékére ígérik a megjelenését. A rendszer Celeron processzor köré épül, de a tervek szerint az ASUS később, az év folyamán az Intel Shelton '08 platformjára vált, amely a Diamondville kódnevű CPU-ra és a 945G lapkakészletre épül. A monitor nélküli konfiguráció ára 200 és 300 amerikai dollár (kb. 35 000–52 500 forint) közt lesz, és először a CeBIT-en lesz látható. A következő a sorban az E-Monitor. A szeptemberben debütáló, az Apple iMacre vagy a Dell XPS One-ra emlékeztető „minden egyben”, 19–21 hüvelykes kijelzővel integrált rendszerek alapját szintén a Shelton '08 adja majd. A teljesítményében az E-DT-vel azonos rendszer beépített tévétunert is fog tartalmazni, és a 499 dolláros árat (kb. 87 000 forint) célozzák meg velük. Végül az E-TV az, amit a neve sejtet, egy 42 hüvely (106 centiméter) képátlójú LCD-televízió, de hogy pontosan mit tud majd, az nem derült ki, mert ennél az egy terméknél kicsit

homályosan fogalmazott az ASUS: „A többi Linux-alapú termék funkcionálisát integráljuk bele.” Annyit azért még hozzátettek, hogy „kb. 200 dollárral fog többé kerülni, mint a hasonló méretű LCD-televíziók”. Az Intel Shelton '08 platformról annyit tudunk, hogy 1,6 gigahertzes, egymagos Diamondville processzort – ez a Silverthorne kódnevű CPU derivatívája – tartalmaz, amely 533 megahertzes külső órajelen fut, DDR2 memóriát használ, emellett lesz benne USB- vagy PATA-felületen csatlakozó SSD-meghajtó, valamint Wi-Fi „g” modul. Egy ilyen rendszer kitűnő egy ultrahordozható PC-be, de kérdés, hogy miként teljesít majd egy asztali gépben még úgy is, hogy az ASUS „pehelysúlyú” Linux-disztribúciója fut majd rajta. Csak mellékesen: az Eee PC-ről már eddig is tudtuk, hogy áprilusra várható majd a második generáció. A pletykák szerint az Intel Merom kódnevű processzorával frissítik majd a gépet, de abból kiindulva, hogy a többi E-termékben a Shelton '08 dolgozik majd, valószínűsítjük, hogy az Eee is ezt a platformot kapja majd.



A méret a lényeg! A ceruzaelem jól érzékelteti, mennyire apró

tot nem tudtuk megvizsgálni. Ha nem is ragaszkodunk hozzá, hogy a teljes felületet lefordítsák, de azért annál többre van szükség, mintsem hogy például csak a magyar klaviatúrát támogatását helyezték el a rendszerben. Kritikus lenne, hogy az *OpenOffice.org* honosított változatával szállítsák a gépet. Azt gondoljuk, az Eee sikerének egyik titka, hogy egy könnyen kezelhető, szép felületű, azonnali használatra kész, meglepően gyorsan bootoló

visszaállítsuk azt. Az ASUS mellékeli a Windows XP-hez szükséges összes meghajtóprogramot, és tapasztalattól mondjuk, hogy meglepetésünkre az XP teljesen használhatóan fut a gépen – igaz nem olyan virgoncon, mint a mellékelt Linux. Persze mindaddig, amíg a már fentebb említett feladatokra akarjuk használni. Az ASUS operációs rendszerrel érkezőkhöz hasonló kiegészítők – beleértve a vírusirtót és a kémprogramcsapdát – te-

lepítése után is nagyjából 1 gigabájt szabad hely marad az SSD-n. Persze annak sincs semmi akadálya, hogy valamilyen más Linux disztribúció telepítsünk. Például a <http://www.>

ASUS EEE PC 4G



ÉRTÉKELÉS ★★★★★★☆☆

CPU	Intel Celeron M, 900 MHz
Chipkészlet	Intel 910GML Express
Videovezérlő	Intel GMA900, integrált
Memória	512 MB DDR2 667, SO-DIMM
Háttértár	4 GB SSD, nem bővíthető
Kijelző	7", 800x480 képpont
Méret	22,5x16,4x2,15-3,5 cm
Tömeg	0,92 kg
Forgalmazó	ASUS Magyarország
Ár (bruttó)	bevezetés alatt (-70 000 Ft)

[eeuser.com](http://www.eeuser.com) oldalról letölthetünk egy olyan teljes mértékben jogtisztá Ubuntu disztribúciót, amely már eleve tartalmazza az Eee-hez szükséges meghajtóprogramot. Sőt! Ugyaninven eljuthatunk egy olyan oldalra is, ahol lépésről lépésre kidolgozott utasítást találunk arra, hogy hogyan telepíthetünk OS X Panther – persze abszolút illegálisan. Már ebből is könnyen azonosítható az Eee-felhasználók egy igencsak népes táborra, a rajongóké, akik második, harmadik gépnek vették meg a megfizethető Eee-t, pont azért, hogy átszabják és a saját szájízüknek megfelelően alakítsák. Az átalakítás persze esetükben nem csak szoftveresen értendő.

Nagyon fontos látnunk, hogy az Eee nehezen és költségesen bővíthető. Addig őrzi csak varázsát, míg nem akarunk tőle többet, mint amire alapvetően képes. Amíg a DDR2 SO-DIMM memória két csavar kihajtása után egy mozdulattal cserélhető nagyobb kapacitására, addig az SSD nem bővíthető. Persze használhatunk valamilyen USB-kulcsot kiegészítő háttértárként – ami persze minden, csak nem gyakorlatias megoldás –, vagy a beépített memóriakártya-olvasóba is elhelyezhetünk egy SD(HC) kártyát. Ez már

praktikus, azonban drága. Egy 8 gigabájtos darab 16 000 forinttól indul, ami egy megközelítőleg 70 000 forintos gépnél megdöbbentő befektetés. Az Eee-ben nincs optikai meghajtó, így ha tényleg érdeemben akarunk különböző operációs rendszerek próbálgatásával foglalkozni, akkor szükségünk lesz valamilyen USB-s felületű külső meghajtóra, vagy legalábbis egy 4 gigabájtos, esetleg annál na-

helyett állandóan eszünkbe sem jutna használni.

SUMMÁZÁS

Az ASUS trendet állított fel azzal, hogy olyasmit kínál, amely nem teljesíti túl a felhasználók zömének igényeit, így megfizethető marad. A konkurencia siet piacra dobni az Eee ellenlábait, ami ékes bizonyítéka annak, hogy az ASUS igencsak jó úton jár. Ismerve a hazai árfolyásoló

A legfontosabb Eee PC oldalak

Eee rajongói oldal, hatalmas felhalmozott tudásbázissal: www.eeuser.com/

Az Eee termékoldala az ASUS-nál:
<http://event.asus.com/eee/microsites/en/index.htm>

gyobb kapacitású USB-kulcsra. Ezzel a többletköltséggel is érdemes kalkulálnunk.

Régen tudjuk, hogy evés közben jön meg az étvágy, így akármilyen vonzó is a gép megjelenése és ára, gondoljuk végig, hogy megfelel-e igényeinknek hosszú távon! Mi például tökéletes kísérőnek gondoljuk egy pár napos üzleti úthoz, de asztali gép

tényezőket, nagyon bízunk abban, hogy a 399 amerikai dolláros, vagyis a 70 000 forint körüli ár nálunk is megmarad. Ha ez így lesz és a magyarázást is sikerül megoldani, akkor az ASUS Eee esélyes arra, hogy az legyen az IT-ban, mint ami a Ford Modell T volt az autópárhazban! Mi drukkolunk és visszatérünk az Eee-hez, amint az a hivatalos forrásból, honosítva is hozzáférhető lesz a piacon.

Egy sebességkategóriával feljebb

Samu József ■ Hiába van egyre több gigabites Ethernet-vezérlő a noteszgépekben és az alaplapokra integrálva egyaránt, az ilyen sávszélességet támogató kis irodai vagy otthoni eszközök, ha nem is ritkák, mint a fehér holló, egyelőre gyakorinak sem mondhatók. Az ok, hogy a SOHO-ra méretezett 100 megabites hálózati eszközök ára annyira jutányos, hogy meg sem fordul a fejünkben a gigabites eszközök közt körülnézni. Pedig ezzel gyakorlatilag másodpercenként 900 megabit sávszélességtől fosztjuk meg magunkat. A Netgear útválasztója ezen a helyzeten változtathat, ugyanis tudásához képest egyáltalán nem neveznénk drágának.

A hűvösen elegáns fehér doboz vezetékek nélküli hálózati része a Wi-Fi „n” draft változatával kompatibilis, amely a jelenlegi legfejlettebb szabvány. Hogy a vázlatos szabványból mikor lesz végre végleges, az persze jó kérdés; a Wi-Fi.org GYIK-ja mind a mai napig 2007 elejét említi „várható időpontként”. Tehát az, hogy a készülék csak a vázlatos szabvánnyal kom-

patibilis, nem a Netgear hibája. Azt azonban tudnunk kell: arra a világon semmiféle garancia sincs, hogy a draft „n” berendezések a firmware frissítése után megfelelnek majd a végleges szabványnak. Mi több, az sem garantált, hogy a különböző gyártótól származó draft „n” eszközök az elméletileg lehetséges legnagyobb sebéségen értenek majd szót egymással. Tehát mindenképp jó ötlet ugyanattól a gyártótól beszerezni a vezeték nélküli hálózat minden elemét.

A Netgear útválasztójában az Ethernet-kapcsolórész az ilyen kaliberű eszközöknél megszokott módon négykapus és persze gigabites, amely a legnagyobb attrakciója. A konfigurálás egy webes felületen történik, és ahogy azt már a Netgear-tól megszokhattuk, jól rendezett és logikusan felépített, emellett alaposan teletűzdelték értelmes sügökkel. A WNR854T minden olyan szolgáltatást kínál, amelyet a hasonló útválasztók ebben a kategóriában. Találunk VPN-átengedést az IPSec-, L2TP- és PPTP-kapcsolatoknak éppúgy, mint dinamikus DNS-támoga-

tást, szolgáltatásblokkolást és UpnP-t. A vezeték nélküli kapcsolatok titkosításának skálája a WEP-pel kezdődik és a WPA PSK-n keresztül a WPA2-PSK-ig tart. A szülői felügyeleti funkciókon azonban még van mit javítani: manuálisan megadhatunk oldalakat, amelyeket blokkolni szeretnénk, rendelhetünk hozzá időpontokat is, hogy mikor, de így elég fárasztó a tiltott oldalak beállítását.

A konkurensok draft „n” termékeitől már megszoktuk, hogy kisebb antenaerdő meredezik rajtuk. A Netgear elegáns fehér dobozán azonban ilyesmit nem találunk. Ennek az a magyarázata, hogy az antennákat a doboz felső része alá rejtették. Ez felettébb elegáns, és ha csak egy helyiséget vagy egy családi ház belterét akarjuk lefedni vele, akkor tökéletes megoldás. Ha azonban egy távolabbi gépet szeretnénk bekapcsolni a rádiós hálózatunkba – legális módon – egy nagyobb hatósugarú biztosító antenna segítségével, hiszen ilyesmit nincs hová kapcsolni, akkor azonnal kényelmetlen hiányossággá válik.

NETGEAR RANGEMAX NEXT WNR854T



ÉRTÉKELÉS ★★★★★☆☆

Wi-Fi:	IEEE802.11n draft
Titkosítás	WPA2-PSK, WPA, PSK
LAN	Gigabit Ethernet Switch
Kompatibilitás	OS-független
Tűzfal	NAT, SPI
Méret	225,5x172x39 mm
Garancia	1 év
Forgalmazó	Pilot-Comp Kft.
Ár (bruttó)	34 000 Ft

Hamarosan jön: mobiltév

A T-Mobile, a Vodafone, a Nokia-Siemens Networks és az Antenna Hungária közös mobiltelevíziós tesztorozatának 2008. januári fordulójában a bevezetés előtt álló földi szórású mobiltévés szolgáltatást teszteltük. [Írta: Vass András]

A digitális műsorszórás körül az utóbbi időben igencsak felgyorsultak az események. A rendszer első tesztje 2007 tavaszán kezdődött, eleinte az Antenna Hungária és a T-Mobile együttműködésével, majd nyáron csatlakozott hozzájuk a Vodafone is. A sikeresen lezárult első fázis után decembertől ez év február elejéig tartott a második szakasz, amely egyrészt további technikai jellegű vizsgálatokból, valamint ezzel párhuzamosan az úgynevezett „friendly user” tesztből állt. **200-300 felhasználó próbálhatja ki a szolgáltatást, akik tapasztalataikról kérdőívet töltöttek ki, s ebből a szolgáltatók kulcsfontosságú információkat szerezhetnek a tényleges igényekről, a várható fogyasztói szokásokról, valamint a lefedettség viszonyokról.**

A tesztben mi is részt vettünk egy Nokia N77-tel. Nagy kérdésünk az volt, hogy mennyire élvezhető és helyzetben a mobiltév, amely nem csekély önbizalommal arra aspirál, hogy elhozza a mobilhasználat újabb forradalmát.

A HARDVER

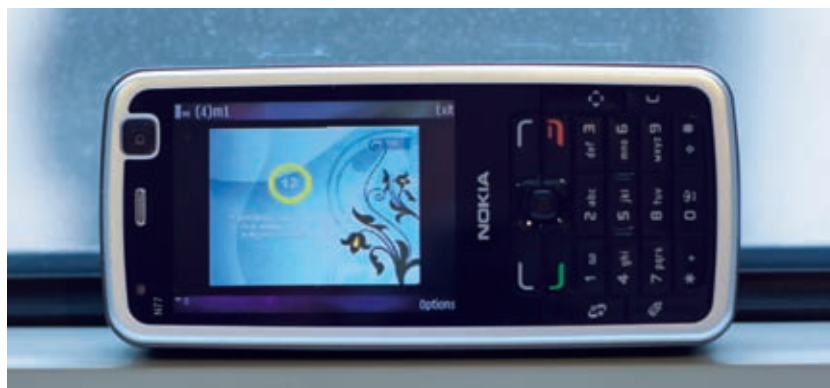
A Nokia N77 az N-sorozat egyik legújabb, kifejezetten mobiltévés szolgáltatásokra, illetve zenelejátszásra optimalizált tagja. Az 11×5×1,8 centiméteres készülék tömege 114 gramm: ha nem is kényelmesen, de még befér a nadrágszobába. A rendszer Symbian, Series 60 3rd Edition kezelőfelülettel, a fényképezőgép 2 megapixeles, autofókusz nélküli, LED-es fotófényel van ellátva. Az előoldali kamera jelzi, hogy 3G-s készülékkel van dolgunk, de van EDGE is, a 20 megabájtos belső memória pedig microSD modulokkal bővíthető 2 gigabájtra.

A mobiltévés szempontjából természetesen a kijelző és a hangrendszer a legfontosabb: a kijelző 2,4 hüvelykes, QVGA (320×240 képpont), és 16 millió színárnyalat megjelenítésére is képes; a hangszórók meglepően tisztán szólnak meg az adásokat, de ha út közben tévénk, előnyösebb a fejhallgató: az alapsomag része a HS-28 sztereó fejhallgató és az AD-41 távirányító. Az N77 az A2D Bluetooth pro-

filrt is támogatja, így használhatunk vezeték nélküli sztereó fejhallgatót is.

SZÓL A RÁDI... A TÉVÉ

A mobiltév indítása egyszerűbb már nem is lehetne: a dedikált tévégomb megnyomva, vagy a főmenüben a „Mobile TV” ikonra kattintva azonnal elindul az adás. Először érdemes végigfutni a mobiltév menürendszerének legfontosabb opcióin: az első a Programme Guide, az elektromos műsorújság, amely a hagyományos tévéújság funkciók mellett figyelmeztető jelzést is tud adni a beállított műsor kezdetekor: a tesztkészüléken ez a funkció – elvégre tesztüzemről van szó – sajnos még nem működött. A My subscriptions menüpont alatt lehet



a későbbiekben, a kereskedelmi szolgáltatás beindulása után csatornákra, illetve csatornacsomagokra előfizetni. A Channel order menüpontban a csatornák sorrendjét változtathatjuk meg. A Parental control, vagyis szülői felügyelet menüpontban az adásokat jelszavas védelemmel szűrhetjük 4-18 éves korig (a kód megegyezik a készülék biztonsági kódjával). Végül a Reminder Alarm az előre beállított műsor kezdete előtt ad figyelmeztető jelzést.

A szolgáltatók a teszt keretében 11 tévécsatornát tettek elérhetővé, amelyekkel megpróbálták átfogni a leggyakoribb és legkedveltebb csatornatípusokat. Az adók a következők: m1, m2, Du-na TV, MTV Hungary, RTL Klub, Viva, Sport Klub, Cool, Hír TV, ATV, KlipMixer (a Vodafone saját klipcsatornája szavazási lehetőséggel).

Ez persze mind szép és jó, de a legfontosabb kérdés az, hogy milyen a tévzés az N77-es aprócskának ugyan nem nevezhető képernyőjén, de – ha már a videolejátszásra optimalizált telefonoknál tartunk – összehasonlítva az iPhone 480×320 képpontos, 3,5 hüvelykes kijelzőjével, annál mégis csak jóval kisebb. Nos, a válasz: meglepően élvezhető. A tévé képe megjelenhet fektetve vagy állva, és mind a két lehetőségnél adott a teljes képernyős (a tévzésre koncentráló) vagy menüs (és ezzel könnyed kezelésű) kijelzési mód. A két nézet között a csillag gomb megnyomásával válthatunk. A kép mérete még megfelelő ahhoz, hogy akár hosszabb ideig is tévézhessünk (egy másfél órás film gond nélkül lement úgy, hogy nem kellett kétségbeesetten tapogatózni a tévéirányító után akut látászavarok miatt). A hang a beépített hangszóróval sem volt rossz, fejhallgatóban pedig gyakorlatilag nem lehetett észrevenni a különbséget a hagyományos tévé hangminőségéhez képest. Mivel a mobiltévének elsősorban nem a maratoni tévézés a terepe, hanem például a reggeli út a munkába vagy az

iskolába, egyáltalán nem túlzás azt állítani, hogy a mobiltév gond nélkül állja a versenyt a hagyományos (analóg) tévével.

VANNAK NEGATÍVUMOK IS

Akadnak persze negatívumok is, amelyek egyrészt a tesztüzemből, másrészt a rendszer adottságaiból fakadnak. Az utóbbiakra a legjobb (vagy inkább legrosszabb) példa a csatornaváltás, amely fájdalmasan lassú: nagyjából 10 másodpercig tart, tehát az adók közti szűrőzést nagyjából elfelejthetjük.

A tesztüzemből változtatás problémák fakadtak: a lejátszás néha láthatóan lelassult, a kép olykor kimerevedett vagy „bepixelesedett”, de normális esetben a lejátszás zökkenőmentes volt, még a sok mozgással járó sportközvetítéseknél is. A vétellel is akadtak gondok: egyes csatornák nem akartak bejönni, vagy csak nagyon lassan in-

dult el a lejátszás. Ennek ellenére érezhető, hogy a szolgáltatás lassan éretté válik a piaci bevezetésre.

Egy fontos kérdés maradt még nyitva: az üzemidő. Nos, az N77 ebből a szempontból jelesen vizsgázott: teljesen feltöltött állapotról mintegy 4 óra tévzés után az akku a közelében sem volt az 50 százalékos lemerülésnek, ami azt jelenti, hogy kétszer egy óras utazási időt és normál mennyiségű telefonálást feltételezve egy napot gond nélkül kibír a készülék.

AKÁR MÁR IDÉN

A mobiltév kereskedelmi indítása egyelőre várat magára, hiszen szükség van a DVB-H tender kiírására (Nemzeti Hírközlési Hatóság január végén a nyilvános konzultáció meghirdetésével elindította a digitális szolgáltatás elindulásához szükséges pályázati procedúrát), illetve még az sincs eldöntve, hogy a piaci szereplők milyen üzleti modellt kialakítva kezdik meg a szolgáltatást. **Ha azonban az említett akadályok elhárulnak – és arra, hogy ez hamarosan bekövetkezzen, minden esély megvan –, maximum két hónapon belül el is startolhat a mobiltév,** és ez azt is jelenti, hogy a jövőbeli előfizetők minden bizonnyal még az idén elmerülhetnek a telefonos tévzés élvezeteiben. (Mivel a digitális televízió-adások elindítására mindig jó apropót adnak a nagy sportesemények, logikus lenne az olimpiához kötni a kereskedelmi indítását, ez az időpont azonban túl korainak tűnik.)

Az árakkal kapcsolatban – a kísérleti szakasz miatt – a cégek képviselői természetesen óvatossá. *Winkler János*, a T-Mobile vezérigazgatója egy sajtótájékoztatón a mobiltév sikeres bevezetésének kapcsán Olaszország példáját említette, ahol havonta 19 eurót kell a szolgáltatásért fizetni, de megjegyezte, hogy az árakat hazánkban ennél mindenképpen jóval alacsonyabban kell megszabni, ami lehet havi, napi, de akár alkalmankénti tarifa is – ráadásul egyelőre meglehetősen kevés televíziózásra alkalmas mobiltelefon van a piacon, s ez szintén gátolja a gyors elindulást.

MÉGÉRI VÁRNI RÁ?

A teszt alapján könnyen lehet, hogy a mobiltév lesz a következő slágeralkalmazás (a szélessávú internet után, a navigációval párhuzamosan), amely rövid időn belül kötelező elemévé válik minden telefonnak: azt már most megígérhetjük, hogy az elsők között leszünk, akik letesztelik a végleges, kereskedelmi változatot – és akkor már az árak ismeretében alakíthatunk ki pontosabb véleményt.

Mobilokkal álmódó

Milyenek látja a piacon lévő telefonokat az az ember, aki, ha nem talál magának jó mobilt, tervez egyet? Milyen lehetőségei vannak egy tehetséges, ötletekkel teli magyar formatervezőnek, Bogár Bencének a mobilos piacon? [Írta: Szabó-Kállay Anna]

Computerworld-Számítástechnika:
Hogyan kezdett mobiltelefonokat tervezni?

Bogár Bence: Nagyon egyszerűen jött. 2006 őszén szerettem volna telefont venni, de nem találtam olyat, ami tetszett volna. Ezért úgy döntöttem, tervezek magamnak egyet, abszolút kedvtelésből. Ezt publikáltam egy honlapon, ahonnan nagyon gyorsan elkerült egy másik honlapra, aztán egy harmadikra és így tovább... Az embereknek tetszett, én pedig élveztem, hogy tetszik nekik. Ezért készítettem egy folytatást – így született az első család, a Sony Ericsson-tervek. Aztán további ötletek fogalmazódtak meg bennem, és azokat is megrajzoltam sorban.

CW-SZT: Ez megmaradt hobbiszinten?

B.B.: Nem csupán hobbi. Sok mindent tanultam egy év alatt arról, hogy idehaza milyen lehetőségek vannak ezen a téren. Rövidre zárva a dolgot, nekem még ebből egy forint bevétel nem volt. Azt hiszem, ezzel nagyjából el is mondtam mindent a dolog egyik oldaláról. A másik oldalt viszont ettől függetlenül élvezem.

CW-SZT: Úgy hallottuk, az Asusszal nem hétköznapi módon vette fel a kapcsolatot. Hogyan történt ez pontosan?

B.B.: Az Asus Aura koncepciót nagyon szerencsés pillanatban publikáltam, teljesen véletlenül. Nem sokkal az iPhone bejelentése után tettem közzé, és mindenki azt gondolta, hogy ez az Asus válasza az Apple telefonjára. Ráadásul mivel olyan honlapokon is megjelent, mint a Gizmodo és az Engadget, nagyon sokan valósnak hitték. Azután elég sok idő eltelt, a Google-ban már átlépte a húszmillióst találatot az Asus Aura, amikor kaptam egy e-mailt az Asus globális képviselétől, a legfelsőbb szintről. A marketingigazgató nyomatékosan meg-

kért rá, hogy kerüljön le a modellről a márkanév. Megírtam nekik, hogy természetesen, semmi akadálya nincs, és ezután is kapcsolatban maradtam velük. Van egy saját dizájnközösségük, az asusdesign.com, ahol több emberrel elbeszélgettem. De végül is nem lesz közöm a jövő Asus telefonjaihoz. Sok gondolatot megosztottunk egymással, és ezzel szépen le is zártuk a dolgot.

CW-SZT: Azt gondolnánk, hogy akiknek ilyen affinitása van, az elmegy az adott cég tervezőcsapatához, és elkezd ott dolgozni.

B.B.: Ez nem így megy, és ez a Sony Ericssonnál derült ki számomra. Náluk rá láttam a tervezési folyamat struktúrájára, mert bemutatták hazai szinten a terveimet, hogy ki mit szól hozzá. Azért is mertem Sony Ericsson név alatt újra létrehozni valamit, mert érdekes módon ők nem szóltak emiatt, sőt tetszett nekik a dolog. Látták a határait és a különbséget. Látták,



„A Sony Ericssonra sokan mondják, hogy „Gyerekek, hát ez bűnronda!” De az már egy szint!”

Bogár Bence
GRAFIKUS, FORMATERVEZŐ

Egyre inkább érik bennem a dolog: meg kell találnom

azt az embert, akivel meg tudjuk csinálni. Egy bizonyos körnek szüksége van a luxustelefonokra.

hogy mit akarok ezzel elérni, és hogy nem ebből akarok meggazdagodni. Ha jól emlékszem, ők két-három évre előre semmilyen változást nem akarnak. Történjen bármi, ha a világ a másik irányba kezd el forogni, ők valószínűleg akkor is azt fogják gyártani, ami a tervben van. Ha lehet kedvenc gyártóm, ők a legszimpatikusabbak, de már kezdem kicsit hitemet veszteni a rendszeres „újracsomagolás” miatt. A Walkman széria az induláskor nagyon tetszett, egy időben a W800 volt a kedvenc telefonom. De utána azért rá kellett döbbernem, hogy ez elsődlegesen a pénzről szól, nem másról. Egy legenda felélesztése mellett csak pénzt akartak keresni. És most már, azt hiszem, ez megy is nekik.

CW-SZT: Van-e arra lehetőség, hogy keressen valakit, akivel közösen legyártják az ön telefonjait?

B.B.: Sokfelé kerestem az utat, vajon hogyan lehetne ezt megvalósítani. De egy telefon létrehozása nagyon hosszú tervezési folyamatot igényel – egy bizonyos szintig ezt tanultam is. Ha találkoznék egy szakemberrel, aki ezt meg tudja tervezni, akkor megbeszélhetném vele a részleteket, de ez nem azt jelenti, hogy én meg tudnám tervezni. Attól „tartok”, hogy az anyagi részhez lenne a legkönnyebb megtalálni

a partnert, bármilyen furcsán is hangzik. Több ajánlatot kaptam például arab és orosz üzletemberektől, hogy ha van egy kész üzleti és gyártási tervem, akkor ők legyártatják. Viszont a fejlesztésben semmilyen szinten nem akarnak részt venni, így azonban nagyon nehéz. Egyre inkább érik bennem a dolog: meg kell találnom azt az embert, akivel meg tudjuk csinálni. A mai napig jönnek ugyanis az érdeklődő e-mailek, és pofátlanul drágán el is lehet adni ezeket a telefonokat... Egy bizonyos körnek szüksége van erre, főleg a luxustelefonokra. Emlékszem, a Credo első verziójából készült arany is, ami nagyon felkeltette az orosz meg az arab világ érdeklődését, először viszont tervezőt kellene találnom. Ráadásul egy olyan csapatot lenne jó összehozni, amelynek tagjai nem azt várják az elején, hogy utaljam át a pénzt, és akkor ők egy hónapig foglalkoznak vele. Hanem ugyanúgy, mint én, dolgoznak valamit napközben, aztán éjszaka fent maradnak „möttyözni” a hobbijukkal. Ezer százalék, hogy vannak ilyen emberek, de én még egyelőre nem találkoztam velük. Jó lenne, ha erről írnanak... (Nevet.)

CW-SZT: Milyen telefonja van most?

B.B.: Sony Ericsson P1i. Szerintem jó kompromisszum a QWERTY billentyűzet és az érintőképernyő. Először azt hittem, hogy ezzel a billentyűzettel soha nem barátkozom meg, most meg már nem is lenne jó visszaállni a normálra, nagyon tetszetős. A JogDialt pedig nagyon sok telefonnál kellene alkalmazni, zseniális dolog. A magam részéről biztos, hogy fogom még erőltetni a telefonokban.

CW-SZT: Önnek mi a fontos egy telefonban? Akár a funkcióját, akár a dizájnját nézzük?

B.B.: A funkciók közül a zenehallgatást és a fényképezést tartom fontosnak, bár

az előbbi kezd már kicsit visszaszorulni. Szeretek fényképezni, de nem viszek magammal mindig fényképezőgépet, ilyenkor jól jön egy viszonylag jó telefonoptika. Dizájnból pedig egyértelműen a letisztultság a fontos.

CW-SZT: Az iPhone-ról önnek mi a véleménye?

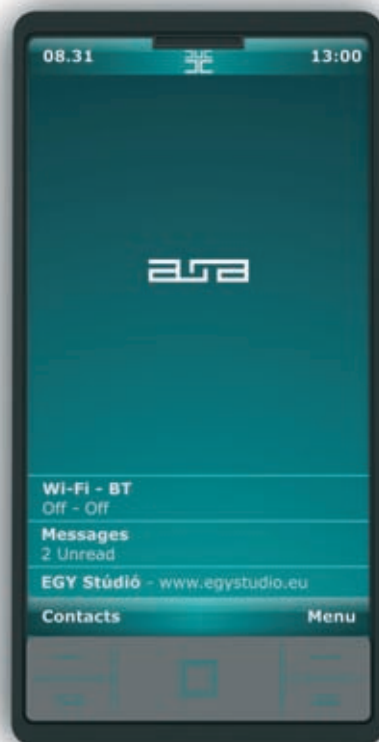
B.B.: Nekem nem kellene iPhone, több okból sem. Elismerem *Steve Jobs* munkásságát, de számomra nem szimpatikus az a fajta pátosz, amivel körülveszik. Nekem idegen és zavaró például a hurrogás és a „Jobs-Jobs” skandalás, amivel a Mac-Worldön is szokták fogadni. Mindig is volt egyfajta ellenérzésem ezzel kapcsolatban. Ettől függetlenül elismerem az Apple új termékeit, és a gondolkodásmódjuk is borzasztóan tetszik. Nagyon jó úton haladnak. Az iPhone mint telefon sok szempontból mégis igencsak gyerekcipőben jár. Az Apple különlegességét sikerült telefonba átültetni, de vannak olyan hiányosságai, amelyek miatt soha nem tudnám használni. Végül is azt mondhatom, hogy én felelt felhasználó vagyok. Az iPhone viszont egy átlagfelhasználónak tökéletes. Pont eltalálták azt a szintet, hogy ami benne van, az egy átlagfelhasználónak bőven elég, sőt ha kicsit is Apple-rajongó, akkor imádni fogja. Azt pedig el kell ismerni, hogy tényleg gyönyörű. Az a letisztultság tetszik.

CW-SZT: Mi a véleménye az egyes mobiltelefon-gyártókról? A Sony Ericssonról már volt szó. A többieket milyenek látja?

B.B.: Azt gondolom, a Nokiának ezerszer jobban sikerült a csoportos elhatárolás, mint például a Sony Ericssonnak. Az N és E széria jó ötlet volt. Formai szempontból nézve azt kell mondanom, most kezdtek el olyan telefonokat kiadni, amelyeket én szépnek találok – említhetném példaként az N81-et. Nem tudom, hogy valódiak-e a képek az N96-ról, de az is nagyon szimpatikus lenne. Amit eddig dizájnszinten letettek az asztalra, felejtethető; van egy viszonylag jó anyagokból jól összerakott telefon, ami nagyon sok embernek tetszik, de nincs benne semmi olyan dizájn vagy forma, amely felkeltené a figyelmet. A Sony Ericssonra sokan mondják, hogy „Gyerekek, hát ez bűnronda!” De az már egy szint! A Nokiára nem mondja senki, hogy ronda, jól használható, viszonylag normális gombokkal. Persze van kivétel is: az N95 összeszerelési minősége és anyaghasználata például elképesztő. Az E sorozat jó anyagokból van összerakva, legutóbb egy E90 volt a kezemben. A Nokiából elvesztett az a skandináv dizájn, aminek a nagyon nem kellett volna eltűnnie, a Sony Ericssonban viszont ez benne maradt a maga módján.

Nagyon tetszik viszont a Nokiától a 8800-as sorozat. A barátnőm használ most egy Lunát. Az, hogy jó vagy rossz telefon-e, most mellékes, de az anyagok és a formavilág tetszik. Nagyon elgondolkodtam azon, hogy kell-e nekem egy olyan Arte, ami most jött ki. De végül úgy döntöttem, mégsem... Igen, elég sokba kerül, de ez azért van, mert nem nekem találták ki. Viszont a Nokia most kezdett odafigyelni arra, hogy aminek ennyire exkluzív az anyaghasználata, az tudjon is valamit – ez rendkívül szimpatikus. Minimum befektetés volt beletenni azt a funkciót, hogy csörgéskor csak lefordítjuk, és elnémul, mégis nagyban emeli az értékét. Tulajdonképpen butaság, mert nem halok bele, ha lenyomom a némító gombot, de ezek olyan finom dolgok, amelyekre szükség van.

A Nokia egyébként úgy tűnik, most még kicsit iránytalan. A divattelefonok érdekesek, de ezek nekem soha nem tetszettek. Gondolkodtam viszont az N82 megvásárlásán. Rendkívül jó telefon, de nem tudnék vele együtt élni, egyszerűen annyira ronda. Ha együtt kellene élnem egy telefonnal, formai szempontból az a 6500 Classic lenne. Arra azt mondom, hogy „Na, olyat tessék még sokat csinálni, és akkor baj nem lehet!” Furcsa is, hogy az nem E, nem N, persze ez meg tudásban



Aura: egyszerű, letisztult formák, kiforrott stílus és nem melleleg kimagasló tudás

nem elég. Ha a 6500 Slide tudását beletárolnák, az lenne az igazi. Nyilván ezt nem fogják megtenni, ez mindig is dilemma. Ezért is imádom koncepciót tervezni, mert abba mindent beletárolhatok, mert ugye



A Credo alapkoncepciója: kiváló ergonómia és exkluzív megjelenés

én nem akarom eladni, és nincs következő generáció.

CW-SZT: És a dél-koreaiak?

B.B.: A Samsungot nehéz számon tartani, mert naponta hat telefonnal jelentkeznek, iszonyatosan vegyes a kínálatuk. Úgy tudom, nagyon sok központjuk van világszinten, ahol terveznek. Nem szimpatikus az a csillogó felületű körös dolog által képviselt irányvonal, ami az U600-nál és az U700-nál megjelenik. Azt viszont elismerem, hogy dizájn szempontjából nagyon sok embert megfog, mert vékony, szétcsúszik, és fémhatású. A G600 nagyon csúnya, a G800-ban viszont van valami indusztriális, ami tetszik, kicsit tényleg fényképezőgép hatása van. Ugyanez nagyon tetszik a K800i-nél is: picit a Sony fényképezőgépre emlékeztet, meg a régi Leica gépekre. Őket imádom, dizájnból a Leica nagyon közel áll hozzám.

Most pedig jön az F490 és az F700 teljes érintőképernyővel. Jó lenne, ha kicsit el tudnának szakadni az iPhone-tól. Tudom, hogy nem másolják, hiszen ez a legegyszerűbb forma; ami körül tud ölelni egy kijelzőt, kap egy keretet. Csak azért abba a keretbe is lehetne valamit tenni, hogy ne tűnjön annyira iPhone-szerűnek. Ha jól tudom, összeszerelési minőségben ők még mindig a magasabb szintet képviselik.

Az LG... nos, ők az LG. A barátnőmnek hat hónapig volt egy Pradája, az alatt az idő alatt drasztikusan csökkent a tőle kapott SMS-ek száma. Így aztán a személyes rossz érzések miatt inkább nem is nyilatkoznék az LG-ről...

CW-SZT: Motorola, egyéb gyártók?

B.B.: A Motorola néha képes olyan telefont alkotni, amely nagyon eltér a megszokottól, és ez nagyon tetszik bennük. Egyébként soha nem volt Motorolám, nekem ez a pengés dolog is kimaradt. Nemrég láttam a Z8-at, a banántelefont, ami dizájn szempontból szimpatikus. Fiatalos és pezsgő, és szerintem jók az árnyok, bár nem tudom, mennyire használható. Tetszett az a nagyon egyszerű, kártyafüggetlenül tízezer forintba kerülő Motorola is, a Motofone. Majdnem megvettem második telefonnak. Arra gondoltam, nagyon jó lesz bulizáshoz vagy bicik-

lizéshez, összezúzhatja az ember. Végül nem vettem meg, de egy barátom nem tudott ellenállni. Kezembe vettem, és elképesztőnek találtam, hogy nincs menürendszer – kicsit olyan *Walt Disney*-telefon hatása volt. Valószínűleg nagyon nehéz vele SMS-t írni, de ez előny is lehet, például egy átmulatott éjszaka során...

Régen a Bang & Olufsen is nagyon szimpatikus volt, a mobiltelefonoktól eltekintve, azokkal inkább nem kellene foglalkozniuk, szerintem. Rájuk mindig is jellemző volt, hogy teljesen új formába akarják ültetni a dolgokat, és teljesen új ergonómiát szeretnének tanítani az embereknek. Erre szükség is van, de ennyire átmenet nélkül az ember nem képes tanulni. Egy nagyobb telefongyártó két-három generáción át tanít meg egy új dolgot. Az ember pedig rászokik, és egy idő után azt mondja, hogy e nélkül már nem tud élni. De azok csak pillanatnyi „villantások”, amit a Bang & Olufsen mutat. Ez pedig így nem működik, és ezért az ember mindig ódzkodva fogja a kezébe a telefonjait, annak ellenére, hogy szépek.

Névjegy

Bogár Bence mobiltelefon-koncepciói révén vált ismertté előbb a hazai, később pedig a nemzetközi telekommunikációs életben. Miskolcon született 1981-ben, 13 éves volt, amikor családjával Budapestre költöztek. Mindkét szülője alkalmazott grafikával foglalkozik, ezért gyermekkorától vonzza ez a környezet, azóta is szívesen rajzol. A formatervezéssel az autók kapcsán ismerkedett meg. A Műszaki Egyetemen kezdett el tanulni, emellett évekig foglalkozott autós újságírással is. Jelenleg grafikusként dolgozik az EGY Stúdióban és formatervezőként a BYB Stúdióban, utóbbi saját vállalkozása. Koncepciómodelljei a www.bybstudio.eu oldalon tekinthetők meg, e-mail címe: info@bybstudio.eu.

Miért is kell teljesítményértékelés?

Ha bonyolult rendszerek megvalósításán dolgozunk, érdemes néha megállni, szusszanni egyet, majd halkan feltenni a kérdést magunknak: miért is? Miért is kezdtünk bele a munkába? Miért (és mire) kaptuk a sok pénzt a megbízótól? Még mindig ugyanazok a célok, amelyeket a kezdetekkor kijelöltünk. Egyáltalán kinek dolgozunk mi: a megbízónknak vagy a munkában érintetteknek? [Írta: Bojta János]

Ha ezeket a kérdéseket nem tesszük fel egy-egy nagyobb szakasz végén, akkor – a menetelés jól megszervezett, énekkel kísért révületében – könnyen letérhetünk a jó (de legalábbis „kijelölt”) útról.

Persze az éremnek két oldala van. Elképzeltető, hogy a kérdések megválaszolása után arra a következtetésre jutunk, hogy jogosan tértünk le az útról. Szóval az ember tévedhet már a cél kijelölésében is, és minél előbb belátjuk ezt a tényt, annál kisebb költséggel lehet rátérni a jó útra.

Hogy miért éppen ezek a gondolatok jutottak eszembe a közszolgálat területén bevezetés alatt álló teljesítményértékelés témakörében? Ennek két oka lehet. Egyrészt elment a régi kapitány, és miközben a hajó megy tovább, a kormányosnak kellene valami visszajelzés, hogy mi a jó irány. Másrészt a projektben mérőföldkőhöz érkeztünk – vannak már konkrét tapasztalatok is, van mit elemezni.

Lássuk tehát a témát először önmagában, mi is az a TÉR (Teljesítményértékelési Rendszer)?

A kormányzat (és a közigazgatás) összteljesítményének megítélése folyamatosan zajlik a hivatalokban, a sajtóban, az utcán és a családokban. Tehát van külső teljesítménymérés!

A mérések azonban ezekben az esetekben csak a megelégedettséget mutatják, a valós belső teljesítményt, annak intézményi, területi, személyi megoszlására vonatkozóan azonban nem adnak támpontot. Egy miniszter vagy egy APEH-elnök teljesítménye lehet kiváló, alacsony népszerűségi index mellett is, ezt a problémát kommunikációs szinten kell kezelni. Az államreform első konkrét és a közigazgatást közvetlenül érintő eleme

a Személyügyi Reform, ez elindult és itt már konkrét eredményekről és hatásokról lehet beszámolni. Nagyon tévednénk azonban, ha ezt a közigazgatás belső ügyének tekintenénk. Ettől függ ugyanis a kormányzat működési hatásfoka, emellett az itt elért pozitív eredmények néhány hónapon belül meg is jelennek az ügyintézés szintjén. Tehát tulajdonképpen itt is rólunk, az állampolgárokról, illetve a mi kiszolgálásunkról van szó!

Ezért kell ezt a kérdés is minden érintett szemszögéből megvizsgáljunk.

A kormányzatnak is fontos, hogy milyen elvárásoknak kell megfelelniük, hiszen a reform csak akkor eredményes, ha a végeredmény társadalmi szinten is pozitív hatásokat idéz elő.

Abban talán még mindenkiel egyetérthetünk, hogy maga a teljesítménymérés elengedhetetlen, hiszen senki sem szeretne gyengébb közigazgatási szolgáltatásokat. Többször elhangzott, hogy a „főszereplők” nem igazán akarják ezt. Én ezzel nem értek egyet. Több mint tízéves államigazgatási tapasztalat után úgy látom, hogy a közszolgálat szeretnének minőségi közszolgáltatást, hiszen akkor az ő tekintélyük (esetleg a fizetésük is) emelkedne. Persze igazságos, értelmes és főleg hosszú távon kiszámítható értékelési rendszert szeretnének.

MI IS VOLT AZ EREDETI CÉL?

Több helyen más-más fogalomkörben határozták meg az elvárt eredményeket, de egy divatos (ezért persze nem definiált) szó mindig szerepelt a célok meghatározásában: hatékonyság! Ez még a „szolgáltató jellegű” szlogenel is kiegészült, így azután már csak egy lépés

kellett annak kimondásához, hogy a versenyszférában meghonosodott módszereket kell használni a megoldások kialakításakor.

És a cél máris lokalizálódott az (ÚMFP-pénzek lehívására alkalmas módon) a versenyszférában bevált módszerek gyors „honosítására”. És szerintem itt követtük el az első hibát! Ez a probléma ugyanis szerintem alapvetően nem módszertani, és pláne nem informatikai kérdés. Ez szemléletváltás kérdése, hit és erkölcs kérdése. Természetesen nem vallásos hitre gondolok, hanem a közszolgálat fontosságába és stabilitásába vetett hitre, illetve az ilyen „hivatáshoz” szükséges erkölcsi háttér meglétére. Semmilyen mérés és értékelés nem helyettesíti a szakmai igényességet és a civil vagy kormányzati ügyfél problémája iránti érdeklődést. Tehát hatékonyságnövekedés nem várható a TÉR-től, legfeljebb annak visszajelzése, hogy valaki nem megfelelően dolgozik. A jelenleg alkalmazott 360 fokos értékelési rendszer persze nagyon jó módszer, ezt senki nem vitatja. **Valóságos eredményt viszont csak akkor fog hozni, hogyha a környezeti feltételek ehhez adottak.** Ezek közül megemlítek néhányat, elsősorban azokat, amelyeket kritikusnak látok a magyar közigazgatásban.

Az egyik az állandó működési környezet (szervezet, szabályok), az alacsony fluktuáció, az intézményen belüli közös célok és az ilyen környezetben elvileg kialakítható „bizalom”. Ezek hiányában az egész rendszer nem működtethető.

EMBERI TÉNYEZŐ

Ha a mai magyar valóságot vizsgáljuk, akkor a felsoroltak közül számomra a működési környezet állandó változása tűnik a legnagyobb gátló tényezőnek. Ha lenne kimutatás a minisztériumok szervezeti és működési szabályzatának élethosszáról, akkor szerintem elég kevés haladná meg az egy évet. Mi okozza a problémát? Aki volt már vezető, az tudja, hogy egy csapat-

nak össze kell érnie (legyen az minisztérium, kórház vagy akár focicsapat). Ha mindig átszervezik a nagy nehezen kialakított csapatokat, akkor nem várható el az együttműködés, és a „magányos harcosok” teljesítménymérése csak belső acsarkodáshoz vezet, talán még rontani is fogja az összteljesítményt. Ha mindenki gölt akar rúgni (mert csak ő kap jutalmat), akkor ki fog passzolni, és mi lesz a kapussal?

Az említett emberi tulajdonságokat nem lehet számítógépes rendszerrel betáplálni a fejekbe (lelkekbe). Ehhez megfelelően képzett és motivált vezetők kellenek, akik több évet kapnak a csapatok kialakítására, és olyan kormányzati környezet, amelyben a fő célok, elvárások nem változnak.

A teljesítményértékelési rendszer hatásvisszajelzésének feltételei csak összpárti konszenzus alapján biztosíthatók; ez a jelenlegi politikai helyzet tükrében egyelőre az ábránd kategóriába tartozik.

Még egy másik problémáról is kell szólni, amit az előző számunkban *Dóczi Barnabás* cikkében már olvashattunk. Ezt az egész TÉR-projektet be kellett volna illeszteni egy intézményi kontrolling kialakítását (vagy legalábbis megtervezését) célzó programba, hiszen az egyéni célok csak úgy lennének illeszthetők a szervezeti stratégiai és operatív célokhoz. Ez is elmaradt, így az is előfordulhat, hogy az egyéni teljesítmények megfelelő minősége mellett az intézményi eredmények elmaradnak az elvárásoktól.

Ha feltesszük tehát az alapkérdéseket, hogy **mi is volt a fő cél, tartjuk-e még magunkat ehhez, vagy új irányokat jelölünk meg az eddigi tapasztalatok alapján, akkor őszintén el kellene gondolnunk ezen a döntéshozóknak.**

Fontosnak tartom emellett az eddigi eredmények megbecsülését is. Ha vannak új ötletek, akkor is a már meglévő alapokra építkezve menjünk tovább, a pontosabban megfogalmazott célok nem követelik meg az eddig elindított folyamatok leállítását.



Bojta János

szakmai szerkesztő
egov@idg.hu

Tanulás és oktatás minden szinten

Jól megfigyelhető, hogy gyakran elsőként a friss munkaerő, más szóval, a humán erőforrás lesz a célpontja a költségcsökkentési elképzeléseknek vagy éppen a reformoknak, átalakításoknak. Nincs ez másképp az államigazgatás területén sem... [Írta: Trautmann Balázs]

Az elmúlt másfél év során már érezhető változások történtek a közigazgatási humán erőforrás-kezelés területén – mondta Szakács Gábor, a Kormányzati Személyügyi Szolgáltató és Közigazgatási Képzési Központ (KSZK) főigazgató-helyettese. Szetey Gábor, a Miniszterelnöki Hivatal exállamtitkára dinamikus belépőjének és munkájának köszönhetően stratégiai humán erőforrás-menedzsment elvei szerint működő integrált embererőforrás-gazdálkodási rendszert kezdtek kiépíteni a KSZK-ban, többkevesebb sikerrel.

A folyamat nem véletlen, hiszen mindezt a közigazgatásban szükséges és időszerű változások támogatására, indukálására indították el. **A cél: olyan integrált szisztéma kiépítése, ahol a különböző HR-rendszerek egységes egészet alkotnak.** Ha jól megnezzük és jól üzemeltetjük a rendszereket, akkor azonnal észrevehető: ezek egyes elemei nagyon sorosan kapcsolódnak egymáshoz. Ha az adminisztratív személyzeti munkán túl tényleg a közigazgatásban dolgozó embereket akarjuk szolgálni, s ilyen módon szolgáltatást kínálni a szervezeteknek, akkor belátható, hogy alapvető változtatásokra van szükség a rendszeren belül.

MIT REJT AZ ÚJ RENDSZER?

Ez persze nem egyszerű feladat: a megszokott sémák mindig egyszerűbbnek tűnnek, mint a változások. A folyamat első állomása volt a sajtóban is nagyon sokat szerepelt új típusú teljesítményértékelési rendszer bevezetése. Itt már nagy szerepet kapott az informatika. Olyan elektronikus értékelőlapot alakítottak ki, amelyet minden minisztériumnál bevezettek, s ezzel egy időben a munkára felkészítették a kollégákat is. – Az első év értékeléseit már ezzel a rendszerrel végezték – mondta Szakács Gábor. – Úgy tűnik, hogy viszonylag jó eredménnyel – folytatta. – Az adminisztrációs terhek és a bürokratikus előírások csökkentése, a transzparencia megteremtése érezhető javulást jelentett.

Egy újabb alkalmazással a teljesítményértékelés alapját, azaz a célok meghatározását és lebontását sikerült megoldaniuk a minisztériumoknak.

Arra törekedtek, hogy olyan integrált HR-rendszer jöjjön létre, amely egységes elvek és metodika alapján a háttér-

ben működve támogassa a különböző folyamatokat első lépcsőben a minisztériumokban, majd később a kormány- és központi hivatalokban is.

A tender közbeszerzési eljárása jelenleg is tart. Az összetett decentralizált rendszer óriási előrelépés lesz, egységesíti többek között a HR-folyamatokat kiszolgáló alkalmazásokat is. Így például sokat segít majd a döntéshozatalhoz vagy az irányításhoz szükséges adatok szabványosításában. A leendő megoldás átfogja a HR teljes területét – a toborzástól, kiválasztástól a pályáztatásig, illetve a munkakör-értékeléstől és -elemzéstől a továbbképzésig, karriertámogatásig.

RENDSZEREK ÉPÍTÉS KÖZBEN

A KSZK idén január elsejével kapta meg egy olyan szervezeti egység kiépítésének feladatát, ahol a köztisztviselők és közalkalmazottak pályázatait egyetlen elektronikus felületen lehet kezelni. Ezt a KSZK honlapján meg is oldották – közel ezer álláshellyel együtt adnak átfogó képet az érdeklődőknek a hazai közigazgatás karrierlehetőségeiről. A fejlesztés következő állomása lesz a hamarosan elinduló, elsőként a minisztériumok vezetői szintjén meghirdetett pályázatok jelentkezőinek kompetenciaszűrése. A merőben új módszernek számító szűrés fokozatosan kiterjed majd a közigazgatás többi szintjére is. A pályáztatás és a kompetenciavizsgá-

lat kiegészíti a törvényben előírt feltételeket, s lehetővé teszi, hogy a vezetők, munkatársak kiválasztását végző grémi-um elé csak 3-4, az adott munkakörre legmegfelelőbbnek ígérkező jelölt kerüljön. **A döntést már ott hozzák meg, az előzetes szűrésen csupán az alkalmazatlanokat távolítják el, illetve kiválasztják a legígéretesebb jelölteket.** Ez igencsak korszerű, a fejlett nyugati államokban már évek óta alkalmazott megoldás, amelyet a KSZK-ban nem másoltak le egy az egyben, hanem átalakították a magyar sajátosságoknak megfelelően, és úgy vezetik be.

Tavaly indult el az a központosított ösztöndíjprogram, amely során több ezer, főiskolát vagy egyetemet végzett jelentkező közül választották ki azt a több mint nyolcszáz embert, akik ma már ösztöndíjként „kóstolgatják” az államigazgatási lehetőségeket. Ugyanakkor figyelik, ki milyen területen, milyen teljesítményre képes. A programot 2008-ban kiszélesítik, így nem csak a minisztériumoknál, hanem a központi hivataloknál is megjelenhetnek az ösztöndíjas ifjak, valószínűleg megnövelt létszámban. Ők azonban nem a közigazgatás újbóli terjeszkedését jelentik – a fiatalok bevonásával a természetes fluktuációt oldják meg. A magyar köztisztviselői kar nagy része ugyanis már a nyugdíjhoz közeli időszakát kezdi meg, így a közeljövőben még nagyobb hangsúlyt kap az utánpótlás kérdése.

– A gondolkodásmód átalakításához ugyanakkor évek következetes, szisztematikus munkájára van szükség – ez talán a legnehezebb terület – tette hozzá Szakács Gábor. – Ez igaz a piaci szegmensre, de a közzsféra még nehezebben átmozgatható, frissíthető, mobilizálható közeg. A rendszeres és következetes vezetőképzés is olyan eszköz, amely segíti a közigazgatás korszerűsítését. A képzés közbeszerzési eljárásait is a közelmúltban hirdették meg. Ennél egy három elemről álló rendszer felépítése a cél. A belépő, kezdő vezetőknek olyan tréninget szerveznek, ahol vezetélméleti kérdések helyett azokat a készségeket-képességeket fejlesztik, amelyek fontosak lehetnek például egy osztályvezetői pozícióhoz.

Erre épül a következő, több modulból álló, kompetenciaalapú felkészítés a már pozícióban lévő vezetőknek. A KSZK dédelgetett terve képezi a harmadik „lábat”: több egyetemen és főiskolával összefogva, más nyugat-európai országok példáját követve MBA-képzést szeretnének indítani. A valószínűleg kétéves mesterkurzust olyan köztisztviselők érhetik el, akik már legalább öt esztendeje „a rendszeren belül vannak”, idegen nyelvet beszélnek és vállalják ezt a megmérettetést – a vezetőképző piramis csúcsát.

TUDÁSPIRAMIS

Reményeik szerint az egymásra épített képzési szintekkel a vezetők megismerhetik a legkorszerűbb vezetési ismereteket és a különböző szintekhez szükséges kompetenciákat. Az egész eredményeként pedig megváltozik gondolkodásmódjuk is. **A korszerűsítés hatásai nemcsak a vezetőknél, hanem az általuk irányított szervezeteknél is tapasztalhatóak lesznek, hiszen a hatékony változtatások felülről lefelé terjednek.**

Az egyes hivataloknál, szervezeteknél dolgozók számára is az informatika igénybevitelével oldják meg a képzést. A távoktatási rendszer kialakításán jelenleg is dolgoznak a KSZK szakemberei. Ebben az évben előreláthatóan 20-25 e-learninges tananyagot fognak elkészíteni, külső szakértők bevonásával. Így a közzsféra egésze kaphat majd friss, mobilizálható ismereteket. Ehhez persze az is szükséges, hogy a továbbképzés során az eddigi száraz, „jogszabály ízi” tananyag helyett megtanítsák tanulni az embereket. Akik így képesek lesznek az igen nagy sebességgel átalakuló jogszabályi környezetet és ismereteket befogadni, alkalmazni. A maga szintjén és helyén mindenki képes lesz összefogni, irányítani a kollégákat és átlátni a munkafolyamatokat. Ez egyben tiszta példája az élethosszig tartó tanulásnak is...



Terület és politika

A területi politika helyzetéről Horváth Gyulával, az MTA Regionális Kutatások Központjának főigazgatójával beszélgettünk. (Cikksorozatunk harmadik, befejező része.) [Írta: Bojta János]

Computerworld-Számítástechnika: Hogyan látja a magyar régióközpontok kialakulásának lehetőségeit az európai példák alapján?

Horváth Gyula: Regionális központoknak nevezzük azokat a nagyvárosokat, amelyek méretük és földrajzi elhelyezkedésük folytán nagy kiterjedésű, 1–3 milliós népességű területi egység (régió) közigazgatási, ipari, közlekedési központjának szerepét töltik be. Ezek a városok kiemelkednek környezetükből, régiójuk erőforrásaiból népességarányuknál magasabb mértékben részesednek.

A nyugat-európai városfejlődési folyamat hatására a regionális központok pozícióikat évszázadokon keresztül építették ki, funkcionális gazdagodásuk és erőforrásaik gyarapodása régiójukkal szoros kölcsönhatásban alakult. Fejlődésükben éppúgy szerepet játszott a gazdaság szerkezeti átrendeződése, mint a közlekedési és a szolgáltatás-szektor minőségi átalakulása. Az állami és az önkormányzati adminisztráció parancsnoki posztjainak megtelepülése, fokozatos kiépülése is természetesen közrejátszott abban, hogy az új gazdasági növekedési hajtóerők befogadásához kedvezőbb feltételek jöjjenek létre ezekben a városokban, azonban teljesítőképeségük alakulásában, az adminisztratív tényezők csak másodlagos erőforrásként mutathatók ki. Dinamizmusukat meghatározóan az ipar és a szolgáltatások regionális és tágabb piacalakító szerepe befolyásolta. Nem véletlen tehát, hogy amikor a regionalizmus intézményesülése – az egyes országokban eltérő fejlődési szakaszokban – közigazgatási változásokhoz vezetett, a régiószékhely kijelölése szinte minden nyugat-európai országban egyértelműnek tűnt: a régió legnagyobb, funkcióiban leggazdagabb, kiemelkedő gazdasági potenciálú városa lett a régió közigazgatási központja.

Sok országban a régióközpontok fejlődésében a nemzeti regionális politikák decentralizáló irányzatai, különösképpen a növekedési pólus koncepciók fontos szerepet játszottak. A növekedési pólus stratégia alkalmazásának lényege az volt, hogy a regionális fejlesztési támogatásban részesített befektetéseket csak korlátozott számú helyszínre irányították (többnyire a regionális térstruktúra

módosítására irányuló tervszerű koncepció részeként), megkísérelvén a gazdasági aktivitás támogatását, a régió belüli jólét színvonalának emelését.

A növekedési pólus koncepció alkalmazásában szerzett több évtizedes tapasztalatok természetesen sok ellentmondást tartalmaznak. A pólusként kezelt nagyvárosok fejlődésében elért vitathatatlan eredményekkel párhuzamosan a regionális átalakulásra gyakorolt hatás tekintetében a következmények már kedvezőtlenebbek. Nem minden országban sikerült a növekedési pólusokat a regionális fejlődés motorjává fejleszteni. Különösképpen azokban az országokban nyilatkoznak szkeptikusan a paradigma alkalmazásának eredményeiről, amelyek nem voltak képesek egységes rendszerbe foglalni területpolitikai, gazdaságpolitikai és közigazgatás-politikai stratégiájukat. A részpolitikák kidolgozása és megvalósítása nem ágyazódott egységes decentralizációs koncepcióba, hanem azok elszigetelt reformlépéseként jelentek meg, megvalósításuk pedig éppen a szinergiák nem kellő érvényesülése miatt nem kívánt hatásokat eredményezett, és nem volt hatékony.

CW-SZT: Mit lehetne (és kellene) tenni a regionális átalakulás hatékony végrehajtása érdekében? Milyen fő feladatcsoportokat tudna megnevezni ezen a területen?

H.Gy.: A paradigmaváltás operacionális megvalósításának az alábbi 10 fő területen kell megtörténnie.

1. Stabil központi irányítás

Erős régiók gyengébb központi kormányzati pozíciókat, gyenge régiók erőteljes központi irányítási centrumot igényelnek. A központi szint klusonkénti vagy még gyakoribb átszervezése bizalmatlanságot szül, gyengíti a magyar területpolitika európai presztízsét.

2. A területfejlesztés támogatási rendszerének felülvizsgálata

Új alapelvek, a strukturális politikai célokkal koherens központi támogatási szabályok kidolgozása, a fejlesztési források erőteljes decentralizációja a régiókba.

3. Korszerű városfejlesztés

Az Európában szinte páratlan módon hiányzó városhálózat-fejlesztési stratégia mielőbbi kidolgozása, a policentrikus

hálózatfejlesztés alapelveinek és irányainak meghatározása. Az egypólusú országkép fejlesztési programokkal dokumentálható, radikális átalakítása.

4. *Egységes kistérségi szervezőközpontok*
A kistérségekben elszigetelten működő különféle szervezettípusok egységesítése, összevonása, integrált fejlesztési szervezetek kialakítása.

5. Agglomerációs integráció

A nagyvárosok és agglomerációik közös, magas fokon integrált közösségi közlekedési rendszerei (tarifaközösségek, közlekedési szövetségek) kialakításának lehetőségei és megvalósításuk módja. Közös, azonos költségviselési feltételekkel üzemeltetett közműrendszerek kialakításának jogi, közgazdasági (esetleg műszaki) feltételei, közös, kölcsönösen igénybe vehető közösségi egészségügyi, oktatási és más intézmények üzemeltetésének módja. Az agglomerációs igazgatás szervezeti feltételeinek megteremtése.

6. A régióközpontok adminisztratív funkcióinak kiteljesítése

A régióközpont a régió adminisztratív centruma. A dekoncentrált szervek regionális központjainak székhelyét a régióközpontokba kell helyezni. A közigazgatási székhelyfunkcióit elvesztő városokban az üzleti szolgáltatások fejlesztése és növekedési központ funkcióik erősítése lehet az alapvető cél.

7. A magyar térszerkezet modernizálását szolgáló programsomag

A lisszaboni kritériumok megvalósítását szolgáló alapelemek (K+F, minőségi munkahelyteremtés, magas szintű üzleti szolgáltatások fejlesztése) erőteljes regionális beágyazottságát szolgáló programok kidolgozása, ezek beépítése a nemzeti fejlesztési tervbe.

8. Hosszú távú területfejlesztési stratégia kidolgozása

A 2014–2020 közötti programozási időszak megalapozását szolgáló nagy

távlatú stratégiai irányok kidolgozása, a modern Magyarország új térszerzeti modelljének vázolója.

9. *Aktív szerep a versenyképességet erősítő, új európai regionális politika formálásában*

Magyarországnak a regionális politikában vissza kell szereznie kezdeményező szerepét, a kelet-közép-európai térségben a területfejlesztés meghatározó innováció kibocsátójának kell lennie, az uniós követelmények passzív befogadása helyett azok aktív alakítójává kell válnia.

10. *Az állam területpolitikájának és a régiók politikájának egyértelmű szétválasztása*

A paradigmaváltás lényege: a méltányosság, igazságosság és a szolidaritás szempontjait érvényesítő állami regionális politikai eszközök hatékony működtetésével párhuzamosan a régiók belső erőforrásainak mobilizálását szolgáló autonóm fejlesztéspolitika cél-, eszköz- és intézményrendszer is meg kell teremteni.

CW-SZT: Összefoglalásként mit üzen a mindenkori kormánzatnak?

H.Gy.: Nem szakszerű és kevésbé hiteles az a politika, amely decentralizációt hirdet, ám az állami feladatok szervezeti átrendezését városfejlesztő erőnek tekint; kimondatlanul ugyanis az állami források elosztásának mértékétől reméli a város fejlődését. Ez az állam- és intézményközpontú gondolkodásmód ellentétes a modern gazdaságfejlődés logikájával. El kell fogadni azt a tételt, hogy a régió csak erős központtal képes autonóm fejlesztéspolitikát megvalósítani. A politikai-igazgatási funkciók hálózatos működtetése – a gazdasággal ellentétben – rontja, és nem növeli a régió esélyeit érdekeinek érvényesítésében. Ezért nincs hálózatos regionális közigazgatás-szervezésre gyakori példa Nyugat-Európában.



Nem egyszerű feladat

A magyar közigazgatás megújításának, korszerűsítésének talán két legfontosabb feladata az informatika és a humán erőforrás fejlesztése. Mindkettőre számos „best practices” található az üzleti világban és a külföldi kormányserveknél, már „csupán” kiválogatni és magyarítani kell őket... [Írta: Trautmann Balázs]

A szándék mellett nem árt, ha megvannak hozzá az anyagiak is. A kormány által elfogadott, kiemelt projektek közé tartozik a „Megújult közigazgatás” csomag, amelynek 13 projektje (31 milliárd forint támogatás) közül az egyik a Humánerőforrás-gazdálkodás a központi közigazgatásban (minisztériumok, kormányhivatalok, központi hivatalok és azok területi, he-

Az üzleti életben magától értetődő az,

hogya a már a szervezetben lévők számára biztosítani kell a folyamatos „utógondozást”

lyi szervei) című. Ez nem tekinthető véletlennek, mivel ahogy az e-Közigazgatás 2010 Stratégiában is olvasható, a KSKK egyik fő célja éppen a stratégiai humán-erőforrás-gazdálkodás szervezeti és szakmai kereteinek, tartalmának kialakítása. A stratégiában megfogalmazott cél, nevezetesen „a központi közigazgatáshoz tartozó szervezetek számára a stratégiai embererőforrás-menedzsment elvei szerint működő egységes, integrált embererőforrás-gazdálkodási rendszer létrehozása” a külföldi példák alapján ez a folyamat nem lesz sem egyszerű, sem olcsó.

VÁLTOZÓ IDŐK

Ha a stratégiai HR-menedzsment elmúlt két évtizedes eseményeit nézzük, akkor szakértők szerint nem lehet figyelmen kívül hagyni azt sem, hogy a globalizációnak, a társadalom átalakulásának nemcsak az üzleti szektorra, hanem a kormányzati humán erőforrásra is komoly hatása van. A HR-részlegek az eddigi változások mellett még inkább stratégiai szerepet kapnak, és kénytelenek egyre jobban elmozdulni a nálunk is jól ismert, hagyományos, elsősorban az adminisztratív feladatok elvégzéséről a „jövőbe látó” és e szerint dolgozó, az intézmények életét komolyan befolyásoló szervezetté válás irányá-

ba. A szervezet átalakulása az ott dolgozók tudásának, munkatípusának, egyáltalán a munkafolyamatok átalakulásának összessége. Ezt az EU gazdaságilag fejlettebb államai már évek óta tudják, és ennek megfelelően alakítják át saját közigazgatásukat is – itt ismét a skandináv országok példájára, iránymutatására lehet hivatkozni. Már nem elég az „aktatűrő” képesség, a precizitás és a kedvesség: a humán erőforrás egyre értékesebb kincsé válik a közigazgatásban is, s ezzel a lehető legmagasabb színvonalon kell sáfárkodni.

A tapasztalatok szerint nem csupán a cégekre, a multinacionális nagyvállalatokra igaz az, hogy a szervezet jövőjének tervezésekor a HR-részlegekkel, -szakemberekkel stratégiai partnerként kell és lehet is számolni. A jól képzett, motivált, korszerű tudással felvértezett és az államigazgatásban dolgozni szándékozó, leendő kollegák száma Nyugat-Európában már folyamatosan csökken. **Egyre nagyobb szerepe van a forráski-helyezésnek is, és egyre több, eddigi hagyományosan állami funkciót, tevékenységet bíznak külső vállalkozások gondjaira.** Fontos, hogy egyre inkább eltolódik a munka és a szabadidő, illetve magánélet egyensúlya. A jelenlegi, nem túl rózsás gazdasági helyzetben nagy feszültségeket váltanak ki Európaszerte a munkaidő növelésére, a különböző juttatások megkurtítására irányuló állami törekvések. Ezek menedzselése, a munkahelyi béke megteremtése egyre jelentősebb feladat mind az EU-ban, mind hazánkban.

Az a szempont sem hagyható figyelmen kívül, hogy rohamosan változik az EU demográfiai felépítése. A korfa kedvezőtlen változásai Magyarországon is erősen érezhetőek: a KSKK által menedzselte közigazgatási ösztöndíj-program éppen a hamarosan nyugdíjba vonuló, jelenleg a közigazgatás derékhadát alkotó munkatársak utánpótlását próbálja segíteni. Az előregedő társadalomban az államigazgatás, a közigazgatás verse-

nyezni fog a fiatal, piacképes tudású szakemberekért, így számukra vonzó életpályát, karrierlehetőséget kell kialakítani, ahol a valódi teljesítményeket valódi elismeréssel honorálják.

GYÖNGYHALÁSZAT

Ennek megfelelően egyre nagyobb szerepet kap a tehetségkutatás és -gondozás. Nem csupán arról van szó, hogy a kiválasztási módszerekkel az adott vezetői vagy munkatársi posztra a lehető legfelkészültebb, kvalitásai és kompetenciái alapján a legmegfelelőbb személyt kell megtalálni, hanem a már a szervezetben lévők számára is biztosítani kell a folyamatos „utógondozást”. Ezt az üzleti életben és sok nyugati kormányzati szervezetenél is magától értetődő dolognak tartják, hiszen **a frissen tartott tudású és egyre nagyobb közigazgatási tapasztalatot szerzett személyek egyre értékesebb részei a közigazgatás emberi erőforrásának.** S mint a fentiekben is kiténik, ezekre az értékekre egyre nagyobb szükség lesz...

Nem lehet megkerülni az etikus ügyintézés követelményének előtérbe kerülését sem. Hazánkban sajnos ez a szempont még nem érvényesül minden esetben, de ha valóban az európai színvonalú közigazgatás kialakítása a közös cél, akkor ezt a területet sem lehet figyelmen kívül hagyni. S az sem utolsó szempont, hogy az etikus, segítőkészen viselkedő ügyintéző vagy hivatalvezető sokkal kellemesebb benyomásokat kelt az állampolgárokban – ez pedig a sokat emlegetett szolgáltató állam egyik fontos eleme.

A fenti területek összefogásában, a közigazgatás humánerőforrás-gazdálkodásának átalakításában, modernizálásában a kulcs továbbra is a stratégiai tervezés. A sikeres példák arra tanítanak, hogy csak akkor lehet jelentős, az állampolgárok és az üzleti élet számára is érezhető változásokot elérni, ha ez a terület is összefogott, sok évre szóló (és tegyük hozzá: választási ciklusokon átívelő), komolyan előkészített, megtervezett

és végrehajtott átalakításon esik át. Kérdés, hogy ehhez eléggé érett-e a hazai államigazgatás és a belpolitika...

HATÁS-ELLENHATÁS

A teljes egyetértés esetén sem lesz persze egyszerű a változások bevezetése – ahogyan azt sok esetben tapasztalni is lehet. Gyakran erős és változatos formában felbukkanó korlátokat kell áttörnie annak, aki a humánerőforrás-menedzsment stratégiai átalakításába fog. Igaz ugyan, hogy a szemlélet és a végrehajtás is fentről lefelé mozog, de sok fejtörést okozhat a gyakran változó szervezeti felépítés, a sokszor nem kellően átgondolt, kapkodva bevezetett átalakítás, vagyis a „reformok”, valamint a közigazgatás elmúlt évekre jellemző helykeresése is. Nem csak az állami szektorban érzékelhető a változásokkal szembeni belső ellenállás, hanem az üzleti szektorban is: nem mindenki szereti feladni az addig megszokott, bevált módszereket, eljárásokat, folyamatokat. Itt példaként említhető a *Szetyey Gábor* exállamtitkár nevéhez fűződő teljesítményértékelés hazai fogadtatása és megvalósításának korlátai, határai.

Sok esetben érthető az újabb és újabb átalakításokkal szembeni csendes vagy éppenséggel erőteljesebb ellenállás. Gyakran még az előző átalakítás sebei sem „hegedtek be” a szervezeten, hivatalon belül, s így meglehetősen nehéz elvárni a lelkesedést és a teljes elkötelezettséget a frissen bejelentett reformlépések iránt.

Gyakran előforduló, a közigazgatásra is jellemző hiba a tervek, elképzelések és a megvalósítás közötti – jellemzően negatív irányú – különbségek. Ahhoz, hogy az alaposan átgondolt, a társterületek szakmai egyeztetésén is átverekedett terv az eredeti szándékok, célok szerint valósuljon meg, szükség van a kulcsfontosságú területek kiválasztására, az erőforrások koncentrálására, a hosszú távú teljesítmény fenntartására és a folyamatok rugalmas, szükség szerint kiegészített alkalmazására.



Az illetékes válaszol...

A március 27-28-i itSMF konferencia az ITIL v3 köré szerveződik. Ennek kapcsán az egyik legilletékesebbet kérdeztük meg az új verzió létrejöttéről és ezzel kapcsolatos elvárásairól. Kérdéseinkre David Wheeldon, az itSMF alelnöke válaszolt, aki maga is tevékeny részt vállalt az ITIL v3 kidolgozásában. [Írta: Bartók Nagy János]

Computerworld-Számítástechnika: Milyen motiváló tényezők voltak, amelyek elősegítették (vagy kikényszerítették?) az ITIL új verziójának létrejöttét?

David Wheeldon: Az ITIL előző verziója több mint 7 éves, ez idő alatt pedig rengeteg minden történt az IT világában technológiai oldalon éppúgy, mint üzleti oldalon (utóbbinál különösképp az ellátási láncok esetében). Több mint 40 ország üzleti és informatikai szakembereinek véleményét kértük ki az ITIL akkori verziójáról, és jobbitási javaslatokat, kiegészítéseiket próbáltuk beépíteni az új verzióba. E folyamat rengeteg konzultációs erőforrást igényelt, és több mint 6 hónapig tartott. Az eredmények pedig a megújulási program alapját képezték.

CW-SZT: Az ön véleménye szerint melyek a legjelentősebb különbségek az ITIL v2 és v3 között?

D.W.: Számomra a legfontosabb az életciklus-alapú megközelítés bevezetése. Az előző két verzió az egyedi folyamatokra koncentrált, de a konzultációk során az a világos és egyértelmű üzenet jött át, hogy a vállalatok azt szeretnék, ha az ITIL a teljes IT-életciklust lefedné – egy új szolgáltatás gondolatának megszületésétől annak megtervezéséig, éles üzembe helyezéséig a kivonásáig. A munka során létrejött 5 könyv (Service Strategy, Service Design,

Service Transition, Service Operation és Continual Service Improvement) lefedi a teljes életciklust.

Mindez első látásra radikálisabbnak láttatja a változásokat, mint amilyenek azok a maguk valójában. Ennek egyik oka az, hogy bár az ITIL v2 nyolc könyvből állt, ezekből csak kettő képezte a hivatalos tananyagok (és vizsgák) részét. Innen fakad az a – vizsgázott ITIL-szakemberek körében is elterjedt! – nézet, ami az ITIL-t leszállította az ebben a két kötetben foglalt 10 folyamatra és a helpdesk funkcióra. A v3 ehhez képest meglepően kevés újdonságot tartalmaz, a v2 kötetét az új életciklus-megközelítés szerint szervezték újjá, ez kelti a forradalmi újdonság hatását.

Természetesen ez nem jelenti azt, hogy ne lennének újdonságok a v3-ban. Kihasználtuk az alkalmat, hogy az iparban fokozatosan bekövetkezett változásokhoz igazítsuk az anyagot, számos félreérthető fogalmat pontosítottunk (például a problémakezelés területén), bővítettünk és használhatóbbá tettünk egyes leírásokat (például ismert hibák rekordjainak kezelése).

A Service Strategy kötet az, amely teljesen új, és egyben más olvasóközönség-



David Wheeldon
itSMF International

Névjegy helyett

David Wheeldon az IT-szolgáltatásmenedzsment vezető szaktekintélye. Az itSMF alapító titkára, az itSMF International tiszteletbeli alelnöke, az ISEB nemzetközi ITIL-minősítő szervezet vizsgálónöke. David Wheeldon több mint 3 évtized szolgáltatásmenedzsment tapasztalattal rendelkezik, több mint 40 országban ok-

tatott ITIL-t, több tucat nemzetközi ITIL-felmérési projektet vezetett. Számos ITIL-könyv szerzője, a v3 Service Operations kötetének társszerzője. Jelenleg a HP globális ITSM Assessment Service divíziójának vezető tervezőjeként dolgozik, egyben a HP oktatási üzletág EMEA regionális szolgáltatásmenedzsment igazgatója.

nek is szól, mint a többi ITIL-kötet. E könyv nem elsősorban a műszaki, hanem a felső szintű üzleti döntéshozók (CIO, CTO, CFO, egyes csúcs IT-menedzserek) számára készült, és az ITIL stratégiai értékét mutatja meg, segít a megfelelő stratégiai döntések meghozatalában, a folyamatok hatékony bevezetésében.

Szintén újdonság a kiegészítő kötetetek (Complimentary Guidance) fo-

galma. Ezek az öt kötetet kiegészítő ingyenes anyagok, és bárki, aki úgy érzi, a közösség számára érdekes mondandója van, publikálhatja őket az új 'ITIL Live' weboldalon keresztül. Egy ITIL-fogalmi szótár, folyamattérkép és számos tanulmányi anyag már el is készült, és mindenkinek hozzáférhető. A fent lévő anyagok listája folyamatosan bővül. Arra számíthatunk, hogy a felhasználók megosztják a többiekkel esettanulmányaikat, min-tanyagaikat és olyan információikat, amelyek más ITIL-bevezető szervezetek számára is értéket képviselnek.

CW-SZT: Mit javasol mindazoknak, akik már bevezették az ITIL-t? Migráljanak vagy várjanak?

D.W.: Semmi szükség elhamarkodott cselekedetekre... Mint említettem, a lényegi részeket alig változtak, s nagyon kevés olyan folyamat van, ha van egyáltalán, amely mi-

att egy az ITIL-bevezetésen már átesett szervezetnek szükséges volna migrálnia. Ehelyett inkább azt javaslom, értsék meg alaposan a változásokat, döntsék el, ezek közül melyeket akarják adaptálni – és utána ráérnek fokozatosan, az idő és az erőforrások függvényében végrehajtani azokat. A megértés legjobb eszköze pedig a kulcsfelhasználók v3 tanfolyamra küldése. Átképző (bridge) kurzusok már mind a Foundation, mind a Managers vizsgaszintekre elérhetők. Akik ezeken részt vesznek, mélyrehatóan megismerhetik az eltéréseket, így fokozatosan, a szolgáltatások stabilitásának veszélyeztetése nélkül hajtható végre az áttérés.

CW-SZT: Az ön véleménye szerint mikorra várható egy olyan ITIL v3 alapú üzemeltetési szabvány megjelenése, mint az ISO 20000 volt a v2-re alapozva?

D.W.: Az ITIL v3-at valamilyen mértékig már eleve támogatja az ISO/IEC 20000 szabvány, hiszen már lefed a Service Delivery és Service Support kötetekben nem szereplő folyamatokat, elsősorban az IT-biztonság, beszállítómenedzsment és CRM területén. Ahogy tudom, egy ISO-albizottság dolgozik a szabvány frissítésén. A céljuk egy olyan verzió, amelyik nem csak az ITIL v3, de a COBIT 4.1 és más módszertanok bevált gyakorlatát is tükrözi. Ez eléggé bonyolulttá teszi a feladatot ahhoz, hogy az érdemi munkára legalább egy évet számoljunk, és ebben nincs az az idő, amíg a szabványügyi testületek elfogadják a változtatásokat.

ITIL? Megéri? Hogyan?

Az üzleti eredményesség támogatásához elengedhetetlen feltétel egy jól működő informatikai szervezet megléte.

Az elmúlt évek tapasztalatai és piaci elemzése alapján vitathatatlan tény, hogy az ITIL- (Information Technology Infrastructure Library) ajánlások alkalmazása hatékonyan támogatja az optimalizált informatikai üzemeltetést. Ennek okait *Hajdú Miklós*, az AlphaNet Kft. üzletfejlesztési és technológiai igazgatója ismerteti.

Az elmúlt években mind több informatikai szervezet kezdte el az IT működésének fejlesztését és megerősítését, első körben megvizsgálva a vállalat informatikai folyamatainak hatékonyságát, illetve azok üzletmenetre gyakorolt hatását. A gyors helyzetfelmérések általában azt mutatják, hogy hiányoznak a szükséges működést szabályzó folyamatok, a felelős szerepkörök, és hiányzik a szervezett működéshez szükséges eszköztámogatás is. Az ilyen informatikai problémák megoldására az AlphaNet szakértői által elvégzett ITIL-felmérések és -bevezetések

adnak lehetőséget. Az elmúlt évek során pénzügyi, ipari és államigazgatási területen is segítettük már ügyfeleink ilyen jellegű problémáinak megoldását: naprakész informatikai felügyeletet, folyamatok irányítását (ITIL), központi konfigurációs adatbázisok kialakítását, mérhető IT-szolgáltatás felállítását.

AZ ITIL ELFOGADÁSA, EREDMÉNYEI

A legjobb ajánlások mentén működő IT sem lehet igazán eredményes anélkül, hogy egy ilyen ITIL-bevezetési projektnek ne legyen a megrendelő oldalán felelős vezetője, aki valóban kiáll a projekt céljaiért és sikereiért. Kiemelten fontos még, hogy minden érintett kollega tudja, mi is az elrendő cél, és hogy miben fogja segíteni a szervezet működését, napi munkáját, eredményességét. Az ITIL nemcsak a legjobb ügynevezett mintafolyamatok adaptálásával és egységes keretbe szervezésével

támogatja az IT működését, hanem lehetővé teszi az informatika mint önálló szervezet eredményességének mérhetővé tételét és kontrollálását. Ezáltal lehetőség nyílik az IT működésének folyamatos értékelésére, illetve a rövid, közép- és hosszú távú stratégiai tervek megalkotására. Az eredményesség elemzésével akár arra is fény derülhet, mely IT-szolgáltatást, működési tevékenységet célszerű házon belül tartani vagy épp külső szolgáltatóra bízni.

TAPASZTALATOK ÉS IT-VÁLTOZÁSOK – VÁLTOZIK AZ IT!

Az AlphaNet technológiai üzletágainak egyik kiemelt feladata, hogy felmérje ezeket az igényeket, azonosítsa a szervezetek IT-működési problémáit, illetve a megfelelő támogatással kialakítsa az ITIL-alapú működést. Az ilyen projekteket követően, az ITIL alkalmazása nem csupán a szervezeti IT-szolgáltatások fejlesztéséhez adhat kiindulási pontot, hanem akár egy IT-kiszervezési folyamat alapjául is szolgálhat.



Hajdú Miklós

üzletfejlesztési és technológiai igazgató
AlphaNet Kft.

Az AlphaNet legtöbb ügyfelénél fontos feladat az IT-szervezet alapvető funkcióinak ITIL-folyamatok alkalmazása mentén való támogatása (például szerver-, alkalmazás-, biztonságfelügyelet vagy épp az ügyfélszolgálat üzemeltetése). Hazai ipari és pénzügyi ügyfeleink között számos olyan cég szerepel, ahol már az ITIL-folyamatok és szolgáltatási szintek (SLA) alkalmazásával tudják minősíteni és ellenőrizni támogatási tevékenységeiket, beszállítóik rendelkezésre állását.

Manapság az IT-szervezetek stratégiája a biztonság, a virtualizáció és a konszolidáció irányába haladnak leginkább, amelyek hosszú távon a működési költségek csökkenésével, gazdaságosabb és hatékonyabb működéssel járnak. Ugyanakkor felmerülhet a kérdés, hogy elég fejlett-e a szervezetünk a változások kezeléséhez és nyomon követéséhez. A válasz egyszerű: ne kifogást keressünk, hanem megoldást ITIL-alapokon!

<http://alphanet.hu>

ITIL V3: tapasztalatokat felhasználva

Az IQSOFT - John Bryce Oktatóközpont öt évvel ezelőtt kulcsszerepet játszott a magyar nyelvű ITIL-oktatás beindításában. Hogyan látják most az ITIL V3 Foundation tanfolyamok indulása kapcsán a V3 alapozó képzést az úttörő szerepet játszó oktató szakemberek, Sarkadi-Nagy István és Krauth Péter?

Sarkadi-Nagy István elmondta: ha az oktatást, mint szolgáltatást tekintjük, a szolgáltatásmenedzsment szemüvegén keresztül célszerű értékelniünk a helyzetet. Melyek azok a célok, amelyeknek meg kell felelni, és hogyan lehet ebben az értelemben a minőséget (a célokhoz való megfelelést) biztosítani? Három fontos célkitűzésről kell beszélni.

Az első a „hivatalos” célkitűzés, amelyet egy, az ITIL V3-at gondozó APMG által vezetett nemzetközi vizsgabizottság határoz meg. Ennek az a lényege, hogy az ITIL V3-ról olyan ismereteket adjon, amelyek a rá épülő oktatást megalapozzák, és képessé teszik a hallgatókat az alapvizsga letételére. E tekintetben a legnagyobb gondot az ITIL V3 megnövekedett terjedelme jelenti: kb. két és félszer annyi a tanulnivaló.

Erre a felkészülésre van egy jól bevált, próbavizsgákra alapuló módszerünk, amely felszínre hozza a hallgatók által esetleg félreértett fogalmakat, és igen magas a sikeresen letett vizsgák száma.

A második fontos célkitűzés a közös nyelv, amely az ITIL egyik lényeges hozzáadott értéke. Az ügynevezett ITIL Glossary tartalmazza a legfontosabb kifejezések leírását, és minden nemzeti nyelvi adaptáció első lépése ennek lefordítása. *Krauth Péter* vezetésével az itSMF Magyarország keretein belül már tavaly beindult ennek hivatalos fordítása, amely a sok új fogalom miatt bizonyos mértékű „nyelvújító” kihívást is jelent. Ez most jutott abba a fázisba, hogy az APMG hivatalos jóváhagyási eljárása beindult. Öt évvel ezelőtt is ezzel kezdődött a „honosítás”, csak akkor még kevésbé széles körű részvétellel. Most öt év tapasztalattal gazdagabban, az itSMF hazai kulcsszereplőinek részvételével készült az új fordítás. Erre alapozva megállapodás jött létre az APMG-vel a vizsgaszövegek hivatalos lefordításáról, így májustól várhatóan magyarul is lehet ITIL V3 vizsgákat tenni.

A harmadik célkitűzés, hogy – a hivatalos követelményeken túlmenően

– minél használhatóbb ismeretanyagot és szemléletet kapjanak a hallgatók. Ezen a területen az elmúlt öt év során a négynapos ITIL V2 tanfolyamokon gyűjtött tapasztalatok adják a kiindulási pontot. Nekünk ez a legfontosabb cél, hiszen egy oktató-

nak az a legnagyobb elismerés, ha valaki használja a tanultakat a munkájában. Meggyőződésünk, hogy a V3 esetében a megnövekedett terjedelem miatt a 4 napra még inkább szükség lesz. Az EXIN vizsgaközpontnál az IQSOFT – John Bryce Oktatóközpont akkreditációja megtörtént. A vizsgáztatás szervezésére az itSMF már korábban megkapta a jóváhagyást. Szeretnénk, ha a következő öt év is az állandó fejlődés jegyében telne, és legalább annyi elégedett hallgatótól kapnánk elismerő visszajelzést, mint az elmúlt öt évben.

Az ITIL oktatóközpont!

2008. március 14-étől bevezető áron indítjuk az ITIL Foundation V2-V3 átképző (v3-as BRIDGE) 1 napos képzéseket, és már lehet jelentkezni az áprilisi első, magyar igényekre kidolgozott, új ITIL V3 (4 napos) tanfolyamunkra.

További részleteket a www.iqjb.hu weboldalon talál! Kihelyezett tanfolyamok megtartását is vállaljuk, megegyezés szerint!

Jelentkezését és kérdéseit várja:
Balogh Judit oktatási igazgató
(Balogh.Judit@iqjb.hu)

IQSOFT - John Bryce
OKTATÓKÖZPONT

Tel.: 236-6412
1135 Budapest, Csata u. 8.

Az informatika egyesített elmélete felé

ITIL, Cobit, ITAM, Six Sigma, CMMI, SOA... - az informatikát bombázó bűvszavak felsorolását még sokáig lehetne folytatni. Ha úgy tetszik, az új ITIL kísérletet tesz jó néhányuk nézőpontjának összebékítésére. Nézzük meg, mit szól ehhez maga az érintett. Alább egy durván faragott modellre kezdjük el felrakni a fenti fogalmakat. [írta: Tornyossy Gábor]

Fejlődése során az informatika a mellékelt ábrán látható lépcsőfokokat járja be. Előrehalad, miközben a fokokat nem csak elhagyni, de erősíteni is kell: fejleszteni és integrálni.

Mindegyik szint kihívása az üzlettel való minél magasabb fokú együttműködés megteremtése. A cél pedig a hatékonyság (pénzügyi és szervezeti), az eredményesség és a kiszámíthatóság javítása.

A holisztikus szemlélet figyelembe veszi a technológiai szempontoknál sokkal nehezebben kezelhető kulturális és gazdasági feltételeket is (a megszorításokat, vagy épp a törvényi megszorításokat).

A végrehajtáshoz támogató eszközöket használ, de (mint azt a piacelemző cégek felmérései tanúsítják) a működés sokkal inkább függ a folyamatok minőségétől, mint az eszközöktől.

INFRASTRUKTÚRA-ÜZEMELTÉS

A számítástechnika „hőskora”: az IT informatikai eszközöket (rajtuk alkalmazásokat) biztosít az üzlet számára. Az üzleti versenyelőnyt a minél jobb (gyorsabb, megbízhatóbb) technológia innovatív üzembe állítása és üzemben tartása jelenti.

Ennek az erősen strukturált infrastruktúra-környezetnek a felügyelete kifinomult támogató eszközök és eljárások kialakulásához vezetett, amelyeket ráadásul a következő szintekhez is illeszteni kellett.

IT-SZOLGÁLTATÁSMENEDZSMENT

Amikor a számítástechnika „kilépett” a gépteremből, az újabb technológi-

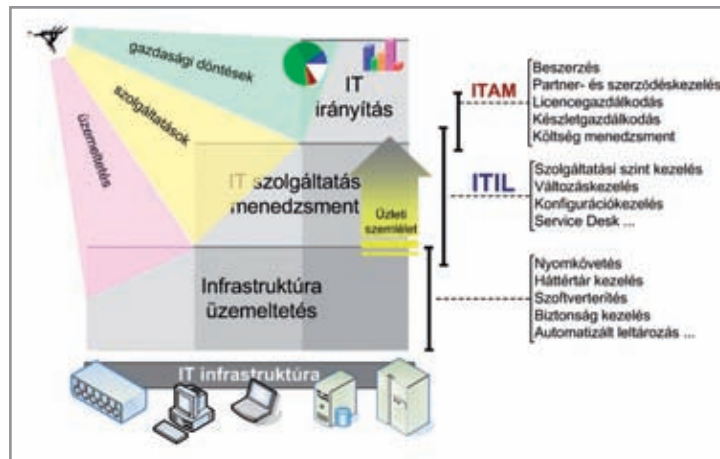
ai ugrás (nagy teljesítményű hálózatok, webes technológiák elterjedése) következtében a feladatok megsokszorozódtak.

Szükségessé vált az üzlet-IT viszony rendezése, az IT működésének átszervezése. Ez vezetett a szolgáltatások megfogalmazásához: az IT (az üzlettel megállapodva) megfogalmazta azokat a tevékenységeket, amelyeket meghatározott feltételek mellett nyújt. Létrejött a Help Desk, amely koncentráltan és felkészülten fogadja a felhasználói megkereséseket, és az IT-n belül szabott mederbe tereli a megoldást, a háttértevékenységeket pedig szigorúan meghatározott, elhatárolt, felelősökhöz rendelt folyamatokra bontja. Ez az ITIL igazi „vadászterülete”.

IT-IRÁNYÍTÁS

A szolgáltatásmenedzsment bevezetésével az IT felkészülten fogadja az üzletől érkező megkereséseket, racionalizált szervezettel és eljárási renddel szolgálja ki azokat. Az üzlet tudja, hogyan és mivel keresse fel az IT-t, és milyen teljesítésben lesz része. Másképp fogalmazva: a szolgáltatási szemlélet kész helyzetre adott felkészült válasz. Ez az a határ, ameddig az IT önmagában elér.

Ahogy az üzleti élet dinamizmus a növekszik, a vállalati értékteremtés-



lisztikus látóköri megteremtése, amely teljeskörűen figyelembe veszi a vállalat készségeit.

Megtérülés, értékteremtés: az informatikai eszközök oly mértékben meghatározzák a cég működését, hogy pusztán jól szervezett üzemeltetésük, szolgáltatásuk kevés az üzleti értékteremtéshez, a megtérüléshez.

A vállalat szervezeti-átvétel szabályozására, a vállalat beszerzési, könyvelési gyakorlatának egy-

ben az informatika szerepe egyre jelentősebb. A törvényi előírások megkövetelik az átlátható működést, ami ugyancsak érinti az informatika területét. A fennmaradáshoz, de legalábbis a hatékony működéshez már nem elegendő, hogy a cég vezetése fekete dobozként és feneketlen pénznyelőként kezelje az IT-t.

KAPCSOLJUK BE AZ IT-T!

Az informatika bekapcsolása a vállalat döntési folyamatába több ágon történik.

Vállalatirányítás, döntéstámogatás: a vállalat számára egyre fontosabbá válik az üzleti folyamatok menet közbeni követhetősége. Az IT szerepe ebben a tevé-

kenységére vonatkozó keretszámok és mutatók (KPI-k, KGI-k) felállítására, karbantartására. (A mutatók már a szolgáltatási szinten megjelennek, de lokális jelentőségük révén jóval korlátozottabban.)

Beruházások kezelése: a projektirodák léte nem ismeretlen a vállalat életében, mégis az informatikai projektek túlnyomó része vagy elbukik, vagy nem fejeződik be időben, és a tervezett költségeket messze túlhaladja. A portfóliómenedzsment feladata a ho-

ségitésére van szükség. Közismert, hogy a beszerzési ár apró töredéke a teljes bekerülésnek. A megtérülés (ROD), a teljes bekerülési költség (TCO) a meghatározó fogalmak. Ezt a látókört szolgálja az – IT hatókörét jóval meghaladó – informatikai eszközgazdálkodás, az ITAM.

Törvényi előírások: a gazdasági környezet egyre szigorodó eljárásokat fogalmaz meg. (Amerikából ismert üzletviteli szabályozás a SOX, Európában az IFRS, az egészségügyben a HIPAA, a pénzügyi szférában a Bazel II, hogy csak néhányat említsünk.) Az említett rendszerek az egész üzletmenet átláthatóságát, követhetőségét szabályoz-

zák, az IT itt is kihagyhatatlan, hasonlóképpen a licencgazdálkodás és környezetvédelem megfeleléségi területén.

A tudást, a folyamatot és a támogató eszközzel szembeni elvárásokat az ITAM fogalmazza meg.

NEM ÖSSZEFOGLALVA

Ha ez élő előadás lenne, most jöhetne az a kérdés, hogy miért maradt ki valami feltűnően a modellből. Így azonban a filmes hatás érvényesül, miszerint a történet folytatható... ■



Tornyossy Gábor
HP

Bevált gyakorlat = eszköz + módszertan

A HP abban a szerencsés helyzetben van, hogy a vállalati életciklus itt felsorolt valamennyi elemét támogatja kulcsrakész, szoftvert, bevezetési szolgáltatást és oktatást egyaránt kínáló konstrukciókban.

A BTO szoftverportfólió integrált, sílőkon keresztülnyúló megoldást ad a hagyományos infrastruktúra-üzemeltetésre, szolgáltatásmenedzsmentre,

alkalmazásfejlesztésre és tesztelésre éppúgy, mint az IT irányítására.

A HP az ITIL első támogatója volt, a továbbgondolásán alapuló ITSM-módszertan pedig javarészt megjelent az ITIL v3 verziójában. A HP Service Manager 7 szolgáltatástámogató rendszere az ITSM és ITAM keretrendszerre alapozva a megbízható szolgáltatás és vállalatirányítás alapjait teremti meg.



Legyen mindig naprakész!
Minden, amit az ITIL v3-ról tudni érdemes:
www.hp.hu/oktatas



Lufthansa: egyre magasabbra

A Lufthansa Systems Hungary több mint 11 éve van jelen a magyar piacon, elsősorban a légitársaságok számára specializált rendszerek fejlesztésével. Kiss Tiborral, a Passenger Airline Solutions vezetőjével arról beszélgettünk, hogyan jelenik meg náluk az ITIL az alkalmazásfejlesztés és üzemeltetés területén.

Cégünkre a viszonylag erős specializáció jellemző – kezdte Kiss Tibor. Viszonylag szűk szegmens számára fejlesztünk, ahol az iparági specialitások miatt nehéz az amúgy is egyedi, testre szabott alkalmazásokat portolni. Ezért a dolgozóknak a máshol szokásosnál jóval nagyobb rálátásuk van – akár a programozók szintjén is – a fejlesztett rendszer üzleti folyamataira. Alapvetően anyacégünk, a Lufthansa számára fejlesztünk rendszereket, a legnagyobb ezek közül a légitársaság teljes körű helyfoglalási rendszere, amely a jegyeladástól a helyfoglaláson át a check-in és a poggyászkezelés folyamataig mindent lefed. Gyökeresen új fejlesztésről, nem ráncfelvarrásról volt szó! A régi rendszer egy Fortranban írt, karakteres módú alkalmazás volt, amelyet egy korszerű, multi-tier architektúrájú Java alkalmazás váltott fel. Ez már korsze-

rű workflow motort is tartalmaz, az ügyintézők számára megkönnyítve a megfelelő további lépések kiválasztását és végrehajtását, egyúttal nem igényel tőlük mély rendszerismereteket. Reményeink szerint mindez gyorsabbá, hatékonyabbá és megbízhatóbbá teszi a Lufthansa üzleti folyamatait.

Az új rendszer kifejlesztése több mint 5 évet vett igénybe, és 2007 végén fejeződött be. A fejlesztést egy nemzetközi csapat, a vállalat frankfurti és budapesti részlege végezte. Büszkék vagyunk rá, hogy az idő múlásával a magyar csapat egyre nagyobb feladatokat kapott, mára a teljes tesztelés is nálunk zajlik, egy valóságűen kiépített teljes körű repülőtéri környezetet szimulálva. Az üzemeltetés is Pesten történik, s mivel üzletileg kritikus alkalmazásról van szó, a jogos büszkeségen túl nagy megkönnyebbülés is számunkra, hogy

a magyar üzemeltetés 70 százalékkal tudta csökkenteni a bejelentett incidensek számát. Természetesen komoly SLA-kat kell teljesítenünk a rendszer üzemeltetése során, de már a Rational Unified fejlesztési módszertan alkalmazása során is meg kellett felelnünk a megfelelő hatékonysági mérőszámoknak. (Maga a forráskód több mint 600 ezer programsor, és mintegy 35 programozó szakember dolgozik csak a magyar oldalon.)


A rendszer felügyeletét javarészt a nyílt forráskódú Nagios rendszerrel és az ahhoz fejlesztett kiegészítővel látjuk el. Ügyfél-támogatási rendszerünk a HP Service Centerre épül.

Az ügyfél-támogatási rendszer a szokásos 3 szintű struktúrával épül fel; az egyes szinteken ugyanakkor talán egy kicsivel magasabbak az elvárások, mint máshol. Az első szintű helpdesk operátorainknak is is-

merniük kell a „power user”-t, a második szinten az alkalmazásspecialisták foglalkoznak a bejelentésekkel, míg a harmadik szinten már az alkalmazásfejlesztői csapat, illetve a hiba jellegének függvényében partnereink, szállítóink.

Mind a rendszerfejlesztés, mind az üzemeltetés során tudatosan törekszünk az ITIL egyik alapgondolatának megvalósítására, a folyamatok állandó javítására, a folyamatos visszacsatolásra. Nálunk ez a napi munkában és képzésben is jelentkezik. Programfejlesztő szakembereink például, akik igen komoly házon belüli speciális képzéseken is részt vesznek, rendszeresen beállnak a fejlesztett rendszer felhasználói közé a check-in pultoknál, így első kézből kapnak visszajelzést a rendszer használhatóságáról, és jóval nagyobb motivációval valósítják meg az itt tapasztaltak miatt szükséges módosításokat.

Hasonlóképpen „visszaforgatjuk a fejlesztésbe” az üzemeltetők visszajelzéseit (a check-in rendszer vezetőin, az ún. station managereken keresztül). Ugyancsak állandó visszajelzéseket kérünk és kapunk a Lufthansa folyamatszervező és tervező csapatától, valamint a vállalatcsoport többi IT-részlegétől (projektmenedzsment, igénykezelés). Az üzleti oldal igényeit a marketingcsapat továbbítja felénk.



You've got the dreams,
we've got the wings!

**Lufthansa Systems
Hungária Kft.**
MOM Park Centrum Building „A”
H-1123 Budapest, Alkotás u. 53.
phone: +36 1 887-2900
fax: +36 1 887-2977
portal: job.lhsystems.hu
web: www.lhsystems.hu



Java Application Developers (Ref.458):

You would like to:

! **develop applications using Java** programming language ! **analyse existing software** for refactoring and redesign

You have:

! at least **3 years experience** in software development ! good understanding of OOP ! good knowledge of **Java programming language** ! good **interpersonal communication** ! **stress resistance** ! **english** intermediate level (language exam is not required) ! **college** graduation

You may have as an advantage:

! experience in software analysis and design ! knowledge of German language ! certification in Java language (SCJP)

You request:

! **unlimited duration** of employment ! **global development** opportunities ! **attractive bonus** package

JOIN US: job.lhsystems.hu

A Fujitsu Siemens Computers a Windows Vista®
Business operációs rendszert ajánlja.

We make sure

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS

Megszületett a mobilitás szuperhőse

**3 év
garanciával**



ESPRIMO MOBILE V5505 – BELÉPŐ A PROFESSZIONÁLIS MOBIL MUNKAVÉGZÉS VILÁGÁBA.

Az **ESPRIMO Mobile V 5505 Intel® Centrino® processzor technológiával** a megfelelő sokoldalú mindenes professzionális noteszgép az érzékeny alkalmi felhasználók számára. Ezek a noteszgépek igen kedvező áron biztosítják a nagy teljesítmény és mobilitás tökéletes egyensúlyát. A ragyogó, 15,4-hüvelykes, szélesvásznú kijelző és az ergonomikus nagy méret maximális kényelmet biztosít a munkához útközben és az irodában egyaránt.

- **Intel® Centrino® processzor technológia**
 - Intel® Core™2 Duo processor T7300 (2.0 GHz, 4MB cache, 800MHz FSB)
 - Intel® Pro W-LAN i3945 a/b/g
 - Intel® 965GM chipset
- **Eredeti Microsoft® Windows Vista® Business operációs rendszer**

- 2GB DDRII PC 667 memória
- 250GB SATA merevlemez
- DVD-RW optikai meghajtó
- 15.4" WXGA kijelző
- Bluetooth V2.0
- 3 év helyszíni garancia

Nettó: 204 370 Ft-tól

Bruttó: **245 245** Ft-tól

Elérhetőségeink:

Telefon → 06 40 200 440

E-mail → sme@fujitsu-siemens.com

Web → www.fujitsu-siemens.hu/sme

Az alábbiak az Intel Corporation Egyesült Államokban vagy más országokban használt védjegyei: Celeron, Celeron Inside, Centrino, Centrino Inside, Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel Viiv, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Viiv Inside, vPro Inside, Xeon, és Xeon Inside. Az ár és a technológia változásaira minden jog fenntartva. Az ár 2008. február 15. – 2008. március 31. között, illetve a készlet erejéig érvényes. A reklámanyagban használt képek illusztrációk.

