

CIO MAGAZIN

A hazai nagyvállalatok és kkv-k infokommunikációs szokásai és lehetőségei között továbbra is mély árok húzódik.



ITIL

Az ITIL ajánlásgyűjtemény tavaly megjelent harmadik verziója már az üzlet és az IT integrálását javasolja.

395
forint

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2008. DECEMBER 16. • XXXIX. ÉVFOLYAM 51-52. SZÁM

IDG
HUNGARY

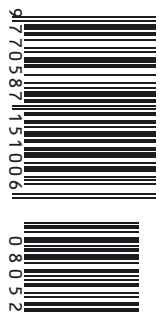
COMPUTERWORLD

AZ ARANYKOR VÉGE



Miközben a világon végigsöprő hitelválság következtében az idei évben csökkent a vállalati összeolvadások és felvásárlások száma 2007-hez viszonyítva, a cégek folyamatosan keresik azokat az eszközöket és tanácsadási szolgáltatásokat, amelyek révén a felvásárlások által remélt üzleti előnyöket kiaknázhadják. 2008 legnagyobb felvásárlásai.

Összeállításunk a 6-9. oldalon



9177-0387 1510061 08052



X86 SZERVEREK már 157.000 Ft-tól!

SEGÍTJÜK ÚTBAIGAZÍTANI
IRÁNY A MEGBÍZHATÓSÁG



A Sun termékek
magyarországi disztribútora

www.szervervalaszto.hu



AKTUÁLIS

- 05 E-KÖZIGAZGATÁS: ENNYI NEM ELÉG**
- 05 AZ ACER VEZETI A NETBOOKPIACOT**
- 05 A HIT EREJE**
A Sanyo itthon is bemutatta új akkui. A Hybrid Charging System lényege az új generációs akkumulátorok és a napenergia kombinációja. HIT nevű napeleme a létező egyik legjobb hatásfokú cella.

FÓKUSZ

- 06 VÉGE AZ ARANYKORNAK?**
A globális pénzügyi piacok jelenlegi válsága következtében idén számos nagy vállalati felvásárlást, illetve összeolvadást láthattunk, ami a további konszolidáció irányába mutat, és nem csak a pénzügyi szektorban.
- 08 HAZAI TRANZAKCIÓK**

ÜZLET

- 11 SAJÁT TAPASZTALATOK ALAPJÁN**
A Sun Microsystems előbb saját adatközpontját optimalizálta és tette energiahatékonyra, napjainkban viszont már más cégeknek is segít „zöld tanácsadási” szolgáltatásával.
- 12 VIRTUALIZÁCIÓS STRATÉGIA**
Elkészült az oktatási portál, amelyet elsősorban a segítséggel élő emberek továbbtanulási helyzetének megkönnyítésére fejlesztettek ki.
- 14 PROAKTÍV SZOFTVER-GAZDÁLKODÁS**
- 15 SZERVERVILÁG – JÖVŐRE**
A gazdaságban zajló események hatása alól nem vonhatja ki magát az sem, aki az informatikai eszközöket készíti. Mit várnak a szerverek gyártói, forgalmazói a jelen helyzetben 2009-től?

TECHNOLÓGIA

- 17 OLCSÓ APRÓSÁGOK**
Összegyűjtöttük a december elején kapható netbookmodelleket, egyben megpróbálunk tiszta vizet önteni a pohárba, és megmondani olvasóinknak, melyik a legjobb!
- 20 ZSINÓR NÉLKÜLI HÁLÓZATI TIPPEK**
SOHO-környezetben gyakori és érthető igény a zsinór nélküli hálózatok telepítése, amelyek olcsón, egyszerűen kiépíthetők, de sokszor nehéz megvédeni őket.
- 22 HAZAI PIAC**
F-Secure Internet Security 2009

HORIZONT

- 23 BETEGELLÁTÁS, HÁZHOZ SZÁLLÍTVA**
Első körben az egyedül élő idősök távgondozására, a lakáson belüli monitorozásra fókuszáltak... A Magyarországon létrehozott konzorcium célja, hogy ezeket a fejlesztéseket a betegek otthoni környezetben való ápolására, a páciensmonitorozásra, a telemedicina területére is kiterjessze.
- ÁLLANDÓ ROVATAINK**
- 04 VÉLEMÉNY**
Horváth Ádám: A „válság” nem mindenkinek rossz!
- 05 SZEMÉLYI HÍREK**
- 05 HÍRMOZAIK**

TARTALOM

2008.12.16.

WWW.COMPUTERWORLD.HU



Google Chrome 1.0
A Google bejelentette, hogy nyílt forráskódú böngészője, a Chrome kikerül béta-állapotából, azaz mostantól teljes értékű program.
computerworld.hu/cikkek/chrome1



Nem szeretjük a zsúfolt üzleteket
A hazai nethasználók háromnegyede vásárol online boltban, a webáruházak vásárlói főképp férfiak.
computerworld.hu/cikkek/zsufi

A Forrester rosszra számít
Míg az elismert kutatócég nyáron még 6 százalék feletti növekedést prognosztizált jövőre az USA IT-piacán, mára ez alig 1,5 százalékra apadt.
computerworld.hu/cikkek/forrest

Magatartáskódex
Nagy-Britanniában az internetfelhasználók hamarosan pontosabb információkat kapnak a csatlakozási sebességről.
computerworld.hu/cikkek/conduct

Kiadja IDG Hungary Kft.
1075 Budapest Madách Imre út 13-14. A ép.
HU ISSN 0237-7837
Postacím: 1374 Budapest 5. Pf. 578
Internet: www.idg.hu

Felelős kiadó Bíró István ügyvezető – ibiro@idg.hu
Lapigazgató Szigetvári József – jszigetvari@idg.hu
Műszaki vezető Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu
Nyomás és kötészet D-Plus Kft.
1037 Budapest, Csillaghegyi út 19-21.
Ügyvezető igazgató Németh László

Szerkesztőség
Csonotos Péter – pcsontos@idg.hu
Dervenkár István – idervenkar@idg.hu
Barabás Balázs – bbarabas@idg.hu
Tököli Gábor – gtokoli@idg.hu
Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu
Árokszállási Gábor – garokszallasi@idg.hu
Horváth Ádám – ahorvath@idg.hu

Szerkesztőségi ügyelet
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
Berényi István – iberenyi@idg.hu
Berényi Teréz – tberenyi@idg.hu

Hirdetésfelvétel
Radácsy Katalin – kradacsy@idg.hu
Telefon: 577-4310, fax: 266-4274

Lapreferens Rodriguez Nelsonné – irodriguez@idg.hu
Telefon: 577-4311

Kereskedelmi asszisztens 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: terjesztetes@idg.hu

Marketing

PR-munkatárs Kovács Judit – jkovacs@idg.hu

Konferencia
Bödör Eszter – ebodor@idg.hu

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

A COMPUTERWORLD-ben megjelenő valamennyi cikk (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 szakszervezetek terjesztik. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTicketnél (266-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítőknel (06/80-444-4444; hirlapelofizetes@posta.hu, fax: 303-3440)
Előfizetési díj egy évre 15 720 forint, fél évre 7860 forint, negyed évre 3930 forint.
Lapunkat a MATESZ auditálja
Olvasóink szokásait a Nemzeti Médiaanalízis méri fel.
A Computerworld az IVSZ hivatalos médiapartnere.

A szerkesztőség anyagok vinetmentéséért az F-Secure Anti-Virus® programmal végeztük, leveleink biztonságát pedig a Kaspersky Anti-Virus® program gondozta.
Működésük a 2f 2000 Kft., a szoftverek magyarországi kizárólagos birtokosa.
<http://www.2f.hu>

IMPRESSZIUM COMPUTERWORLD-Számítástechnika
ICT-stratégia döntéshozók - augusztus 1999 • 2008. december 16. • XXXIX. évfolyam 51-52. szám



Horváth Ádám

újságíró

A „válság” nem mindenkinek rossz!

A világméretű pénzügyi válság IT-piacra gyakorolt negatív hatásairól már többen is kifejtették a véleményüket. A helyzet azonban nem egyértelmű: mint minden válságnak, ennek is lehetnek haszonélvezői, az egyik talán éppen az IT-piac egyik-másik szegmense.

Bármerre járunk, mindig csak azt halljuk, hogy recesszió van, sokan már világvégét vizionálnak: holnap nem lesz már kenyér sem a boltban, vagy ha mégis, akkor drágább lesz, mint a nem támogatott gáz. Kirúgnak mindenkit, leépítenek mindent, holnaptól semmi és senki nem kell... És így tovább.

Kétségtelen, hogy a gazdasági fejlődés lassulása vagy csökkenése nem tesz jót, de ne felejtjük el azért: nem arról van szó, hogy holnaptól mindenki csak a vagyona felével rendelkezhet, a többit elvitték. Véleményem szerint sokkal inkább nevezhető pániknak a jelen helyzet, mintsem valódi világvégének.

Sokan megdögtetik, hogy „nem is tudom, mi lesz velem, mert világválság van”, pedig nem mindenki dolgozik azonos szektorban. A munka jellegétől függetlenül bizony nagyon sokan ítélik bizonytalanak saját helyzetüket. Vegyünk egy egyszerű példát: ha tegnap, a jó hangulatban mindenki a luxuskozmetikumokat vette, mi lesz holnap? Nem mosnak az emberek haját? Vagy csak azért, mert tegnap nem kellett senkinek a százforintos sampon, következik belőle, hogy holnap sem kell? Talán éppen ellenkezőleg! Azoknak a szegmenseknek, amelyek nem tudtak egy jóléti fogyasztói társadalomban érvényesülni, pont ez tehet jót! Több kínai tornacipőt veszünk, több olcsó alkohol fogy, és örülhetnek a hipermarketek „gazdaságos” beszállító is végre.

Pontosan ugyanígy van ez az informatika területén is. Nem arról van szó, hogy kész, vége, nincs pénz, nem kell semmi. Arról van

szó, hogy továbbra is nagy az igény az informatikai eszközökre, csak némileg átalakulnak a preferenciák. Nem biztos, hogy megvesszük a nyolcmillió forintos webszervert, jó lesz a négymillió is a kevésbé nagy szállítótól. Lehet, hogy az új irodába nem vesszük meg a fullextrás levelezőszervert mind a húsz munkatársnak, jó lesz a nyílt forráskódú megoldás is, ahol csak a bevezetésért kell fizetni, amúgy töredékét az eredeti megoldás árának. Nem veszünk a huszonhárom szerver mellé egy huszonnegyediket, hanem inkább megbízunk egy virtualizációval foglalkozó szolgáltatót, hogy optimalizálja rendszereinket a jelen hardveren.

Nyilván ha a rossz pénzügyi hangulatban továbbra is az a legjobb ötletünk, hogy méregdrága notebookot árulunk Vista rendszerrel, akkor igencsak meg fogjuk érezni a válság hangulatát. Ha időben reagálunk, és maximum százezer forintért adunk gépeket, hozzánk fognak jönni a vásárlók. Tudniillik hiába van válság, internetezni, szöveget szerkeszteni, vásárolni ugyanúgy kell, mint tegnap. Kétségtelen persze, hogy az óriási méretű informatikai beruházások elmaradhatnak, ám ezekből a kkv-szektor amúgy eddig is alig-alig profitált, legtöbbször valamelyik két-három betűs multi söpörte be érte a százmilliókat.

Visszont változhat, sőt valószínűleg változni is fog, hogy a gazdasági nehézségek hatására a megrendelők sokkal alaposabban átgondolják, mire és hogyan költenek. Ha egy hazai kkv ajánlata tizedannyi lehet, mint a multié, és végül is ugyanazt el tud-

ja végezni a rendszere, akkor a beszerzők a megtakarításokban komoly eredményeket mutathatnak fel a szolgáltatási színvonal fenntartása mellett. A helyzet másik nagy nyertesei pontosan ezért a beszerzést, az üzleti folyamatokat optimalizáló rendszerek lehetnek, azokon belül is azok, amelyek ésszerű befektetésért cserébe kézzelfogható megtakarítást tudnak felmutatni.

Sok beszerzési rendszer létezik már ma is, ám valamelyik túl drága, valamelyik nem elég jó ahhoz, hogy bevezessék. Aki időben meg tudja lovalogni ezt a hullámot, nagy sikereket érhet el, hiszen a „megtakarítás” szóra most mindenki jobban felkapja a fejét, mint eddig valaha.

Amellett persze, hogy most olyan lehetőségek nyíltak akár az informatikai, akár bármilyen más piacon, mint korábban soha, fontos arra figyelni, hogy a piac átrendeződése után – amikor mindenki rájött,

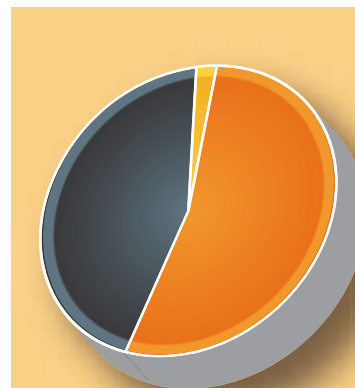
hogy holnap is van nap, nem kerül az egész világ az utcára – megtartsuk a most kiharcolt pozíciókat. Ha ugyanis most sikerül stratégiai helyekre bekerülnie egy IT-vállalkozásnak, és együtt átélni a megrendelővel a válság perceit, a gazdasági helyzet jobbra fordulása után sokkal szorosabb együttműködés várható. Ez olyannyira fontos lehet, hogy még akkor is érdemes belemenni egy-egy szerződés megkötésébe, ha egyértelműen látszik: az az üzlet ma és holnap alig-alig termel profitot. Hiszen az elemzők többsége arra számít, hogy a jelen helyzetnek egy-két éven belül vége lesz, és ha addig talpon tudunk maradni, akkor egy nagyon lojális ügyfélkörrel dolgozhatunk majd együtt.

Addig is, figyelni kell az igényekre, hiszen a legnehezebb történelmi időkben is voltak, akik nagyon jól jártak. Fegyverekre például szinte kizárólag a háborúban van szükség.

Olvasóink szerint...

Előző lapszámunkban az internetes tartalomletöltesek törvényi szabályozásáról közzeltünk véleményt. Ennek kapcsán arról kérdeztük olvasóinkat, elvárható lenne-e az internethasználóktól, hogy tisztában legyenek vele, jogszerű forrásból származik-e a számítógépükön megjelenő tartalom.

- Inkább az illegális fizetős site-ok üzemeltetőit üldözték! (54%)
- Sokszor a tartalom-előállítók sem biztosak abban, hogy teljes mértékben jogszerű-e az általuk közzétett tartalom. Hogyan lehetne ezt elvárni a felhasználóktól? (44%)
- Ha nem biztosak benne, inkább ne is internetezzenek. (2%)



Az e heti véleményről a computerworld.hu/cikkek/velemen51 weboldalon szavazhatnak.

HÍRMOZAIK

Önmagát is védő biztonsági csomag

Az ESET Smart Security új változatával rendszerellenőrző CD hozzátó létre, amellyel lehetővé válik a fertőzött rendszerek ellenőrzése külső forrásból. Ily módon olyan esetben is megtsíthatók a számítógépek, amikor egyébként a merevlemez kiszerezésére lenne szükség. A szoftverbe bekerült az ESET SysInspector rendszer-felügyeleti eszköz is. Ez részletes adatokat szolgáltat a felügyelt számítógépeken futó folyamatokról, megkönnyítve a rejtett fertőzések, például rootkitek felderítését.

A VirusBuster még mindig százas

Eleget tett a Virus Bulletin 2008. novemberi feltételeinek is a VirusBuster Kft. VirusBuster Professional nevű termékének 6.0-s kiadása, így ismét megszerezte a Virus Bulletin 100% (VB100) tanúsítványt. A cég ezzel huszonötödik alkalommal szerezte meg a rangos minősítést.

SZEMÉLYI HÍREK



Vahl Tamás

December 1-jétől **Vahl Tamás** veszi át a Nav N Go Kft. ügyvezető igazgatói posztját. Vahl Tamás korábban az SAP

ügyvezető igazgatójaként dolgozott. 2007 májusa óta a Német–Magyar Kereskedelmi Kamara elnöke, emellett a Neumann János Számítástechnikai Társaság elnökségi tagja.



Köles János

A NAVIGATOR Informatika Zrt. új BID menedzserként igazgatót nevezett ki **Köles János** személyében, aki október 1-jétől tölti

be a pozíciót. Köles János elsődleges feladatai közé tartozik az ajánlatok kidolgozása a szakértői csapat irányításával, az előkalkulációk előkészítése és ellenőrzése, illetve az ajánlatok engedélyeztetési folyamatainak bonyolítása és a szolgáltatási szerződések megfogalmazása.

e-Közigazgatás: ennyi nem elég

Tököli Gábor ■ Elkészült a BME Információs Társadalom- és Trendkutató Központ idei e-Közigazgatás jelentése. A negyedik alkalommal megjelent éves jelentés szerint a fejlesztési irányoknak egyértelműen az adminisztrációs terhek csökkentését és a közszolgáltatások hatékonyságának növelését kell szolgálniuk, hiszen Magyarországon még mindig ötödével magasabbak az adminisztrációs terhek az uniós átlagnál. A World Economic Forum 2008-as eredményei alapján Magyarország a vállalati versenyképesség terén tavaly óta 9 helyet csúszott vissza,

és most a 47. helyen áll. Általános problémaként fogalmazódik meg, hogy az e-közigazgatási szolgáltatások számának növekedése és az online szolgáltatások szintje nem kielégítő, valamint a hirdetési kampányok sem járultak hozzá a felhasználói szám megfelelő növekedéséhez. Az alacsony használati mutatók ellenére a kutatók úgy látják, hogy magas azoknak az aránya, akik a jövőben hajlandók lennének használni az e-szolgáltatásokat – ehhez viszont arra lenne szükség, hogy lehetőség nyíljon a kézzelfogható előnyök megtapasztalására.

Az Acer vezeti a netbookpiacot

Samu József ■ A DisplaySearch piackutató cég harmadik negyedéves jelentése szerint a netbookok értékesítése az előző negyedévhez képest 160 százalékkal nőtt, ami annak is köszönhető, hogy mára szinte az összes nagy gyártó készít ilyen gépeket. Az Acer képes volt maga mögé utasítani az Asusteket. Utóbbi számos netbooktermékkel van jelen a piacon, az Acer mégis egyetlen

modellel, az Aspire One-nal meghódította a piac több mint 35 százalékát.

A listáról hiányzik a Samsung, talán azért, mert a szeptember végén debütált NC10 már túl későn érkezhetett ahhoz, hogy a harmadik negyedéves értékesítésekbe érdemben beleszóljon. A Lenovo, az LG és a Fujitsu Siemens csak nemrég jelentek meg ezen a piaci szegmensen.

A HIT ereje

Barabás Balázs ■ A Sanyo itthon is bemutatta új akkui. A Budapesten bemutatott új termékek egyike a Hybrid Charging System, amelynek lényege az új generációs akkumulátorok és a napenergia kombinációja. A Sanyo közép-kelet-európai régiójának értékesítési igazgatója, **Peter Simon** elmondta: a Hybrid Charging Systemben az akkumulátorokat napelemmel és hálózati árammal is feltölthetjük. Az így nyert, illetve eltárolt energiát akár egy év múlva is használhatjuk kisebb készülékeink működtetésére vagy feltöltésére, jellemzően USB-szabványú kimeneteken keresztül.

A rendszer az enloop néven kifejlesztett akkumulátorokat tartalmazza, amelyek egyik tulajdonsága, hogy önkiszülésük igen alacsony. A Hybrid Charging System további meghatározó részei a napelemek – hivatalos néven fotovoltikus cellák –, amelyeknek szintén a Sanyo az egyik legnagyobb globális fejlesztője és gyártója. Segítségükkel néhány óra alatt feltölthetők a már említett készülékek. A cég itt is felhasználta, HIT ne-



vű napeleme a létező egyik legjobb hatásfokú cella, a beérkező energia 19,7 százalékát képes hasznosítani. Ezeket a HIT cellákat – ipari légkondicionáló berendezések beltéri egységei mellett – főleg a vállalat 1999 szeptemberében alapított, 830 személyt foglalkoztató dorogi gyárában, Magyarországon állítják elő.

A Panasonic egy hónappal ezelőtt jelentette be szándékát, hogy megvásárolja a Sanyo részvényeinek többségét. Lapzártánkkor azonban az egyik legnagyobb részvényes, a Goldman Sachs befektetési bank visszautasította a Panasonic második ajánlatát is, így a tárgyalások egyelőre szünetelnek. A Goldman Sachs mintegy dupláját szeretné kapni részvényeiért a Panasonic legutóbbi ajánlatához képest.

HÍRMOZAIK

Stabil működés, jobb eredmény

A HP közzétette az októberben zárult 2008-as gazdasági év eredményeit. A vállalat 17 százalékkal növelte árbevételét Magyarországon, ami messze az iparági átlag felett van. A legnagyobb növekedést, pontosan 30 százalékot a vállalat teljes árbevételének 22 százalékát kitevő személyi számítógépek üzletág mondhatja magáénak, míg az árbevétel több mint felét produkáló technológiai megoldások üzletág az egy évvel korábbinál 14 százalékkal jobb eredményt ért el. Az összforgalmat tekintve a képzés és nyomtatás üzletág megtartotta 27 százalékos részesedését, és eredménye 16 százalékkal magasabb a megelőző évhez képest.

Hódít az új Novell GroupWise

Magyar nyelven is elérhetővé tette a GroupWise 8-at, a vállalat legújabb többplatformos e-mail és naptármegoldását a Novell a világpremierrel egy időben. A legújabb verzió teljes mértékben személyre szabható vezérlőpultra növeli a felhasználók munkájának hatékonyságát, amely a hagyományos eszközöket (e-mail, naptár, névjegyeket és feladatlistákat) egyesíti a Web 2.0 nyújtotta lehetőségekkel (weblapok, wiki, csoportok munkaterületei, blogok, RSS-hírcsatornák). A Novell GroupWise 8 előtérbe helyezi az információkat és feladatokat, ezáltal a felhasználók a saját munkamódszerüknek megfelelő rendszerben sokkal hatékonyabban dolgozhatnak.

Wiki napozik

A Wikipédiát, valamint a további szabadon szerkeszthető testvérprojektek működtető nonprofit Wikimedia Alapítvány a Sun Microsystemst választotta partnerül a biztonságos, méretezhető és nyílt forráskódú webes infrastruktúra kiépítéséhez. A rendszer Sun Fire X4500 és X4150 szerverekre, valamint Sun StorageTek tárolókra épül.

REGISZTRÁLJON!

Ha szeretné hétről hétre

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

ceginform.computerworld.hu

Vége az aranykornak?

A világon végigsöprő gazdasági válság következtében az idén csökkent a vállalati összeolvadások és felvásárlások száma 2007-hez képest. A stratégiai akvizíciókat folytató cégek ezzel együtt továbbra is keresik a célpontokat, valamint az eszközöket és tanácsadási szolgáltatásokat, amelyek révén a felvásárlások által remélt üzleti előnyöket kiaknázhadják. [Összeállította: Mozsik Tibor]

A globális pénzügyi piacok jelenlegi válsága következtében idén számos nagy vállalati felvásárlást, illetve összeolvadást láthattunk, ami a további konszolidáció irányába mutat, és nem csak a pénzügyi szektorban. Ennek ellenére eléggé valószínűtlen, hogy az M&A (*mergers & acquisitions* – vállalati összeolvadás és felvásárlás) megállapodások értéke 2008-ban meghaladná a 2007-es közel 6 milliárd dolláros rekordértéket, amelyből a Thomson Reuters adatai szerint 4,64 milliárd dollár volt a tőzsdei ügyletek értéke, míg a magántőke-tranzakciók 1,26 milliárd dollárt tettek ki.

A Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület által kiadott közlemény szerint 2008 őszéig a Nyugat-Európában végrehajtott 7380 darab M&A-tranzakció értéke 603 milliárd eurót ért el, szemben a Kelet-Európában lezajlott 2279 üzlet 138 milliárd eurós értékével. Az elmúlt időszakban fellépő gazdasági válság ellenére is robusztus volt az M&A-szektor tevékenysége, amelynek jelentős része kapcsolódik a kockázati, illetve magántőke iparághoz. **A hitelválság ellenére továbbra is szem előtt vannak az M&A-üzletek, azonban a hitelhez jutás ellehetetlenülése és az eladók pénzügyi elvárásai miatt a tranzakciók befejezésének esélyei korlátozottak. Mivel a befektetők kívárnak, így az M&A-piac szűkülése várható – derül ki a közleményből.**

ESZKÖZ A NÖVEKEDÉSHEZ

Bár a hitelválság következtében a kockázati és magántőke-befektetők számára is nehezebbé vált a nagyobb tranzakciók finanszírozása, az instabil piaci környezet és a cégfelvásárlások növekvő komplexitása, a tranzakciókkal kapcsolatos kihí-

vások és kockázatok is egyre óvatosabbá teszik a cégvezetőket. A vállalatvezetők mindenesetre továbbra is költeni fognak olyan szolgáltatásokra, amelyek révén enyhíthetik a bukás kockázatát – fogalmazott a Forrester az M&A szolgáltatási piacot bemutató tanulmányában.

Az IBM legutóbbi globális nagyvállalati CEO-kutatása szerint a megkérdezett cégvezetők 66 százaléka tervezi más vállalkozások felvásárlását globális integrációs stratégiája részeként. **A felmérés azt mutatja, hogy az egyesülésre és felvásárlásra kulcsfontosságú eszközként tekintenek a globális terjeszkedéshez, mert elengedhetetlennek tartják az új képességek, tudás és vagyonelemek integrálásához, továbbá az új piacok és fogyasztók eléréséhez.** A felmérés eredményei szerint a kimagasló teljesítményű vállalatok több mint kétszer olyan gyakran vásárolnak fel más cégeket integrációs stratégiájuk részeként, mint a kevésbé jól működők.

Egy, a közelmúltban szállítói stratégiai szakemberek körében elvégzett Forrester-felmérés szintén hasonló eredményre jutott: a megkérdezett stratégiák 56 százaléka nyilatkozott úgy, hogy a felvásárlások révén való terjeszkedés szervezetük számára magas vagy nagyon magas szintű prioritás. A jelentés szerint a felvásárlások egyik fő hajtóerejét a portfóliószélesítés és diverzifikáció jelenti: a válaszadók 71 százaléka ügyfélbázisa szélesítése érdekében vásárolt fel más cégeket, míg 64 százalékuk esetében a növekvő piaci részesedés, 63 százalékukat pedig a termék- és szolgáltatás-kínálat diverzifikálása készítette a cégfelvásárlásra. Egy másik lényeges üzleti cél lehet a földrajzi terjeszkedés, különösen

a BRIC-országokba. Az észak-amerikai és nyugat-európai gazdaságok lassuló növekedése következtében a megkérdezett

A felvásárlással terjeszkedés sok cégnek fontos,

mert azzal hatékonyan szélesítheti szolgáltatási és termékválasztékát...

nagyvállalati vezetők 31 százaléka nyilatkozott úgy, hogy a földrajzi terjeszkedés egyre inkább elkerülhetetlen a számukra. Különösen a továbbra is gyors növekedés előtt álló Brazília, Oroszország, India és Kína (angol rövidítéssel BRIC) piaci lesznek vonzóak a terjeszkedő vállalatok számára, amelyek a növekedés súlyát át szeretnék ide helyezni a teltett és nehézségekkel küszködő hazai piacokról.

További hajtóerő lehet a felvásárlásra az árbevétel-növelés és működésiköltség-csökkenés kényszere. Legalábbis **a stratégiák 44 százaléka reménykedik abban, hogy a felvásárlások eredményeként növekedhet a cég árbevétele és eredménye. Emellett a válaszadók negyede az M&A-tranzakcióktól a működési költségek csökkentését is várja.** Mivel azonban az elmúlt években az M&A-tranzakciók egyre népszerűbbé váltak a vállalatok körében, az eladó cégek árai egyre feljebb kúsztak, ennek következtében ma már mind nehezebb ezzel az esz-

közrel faragni a költségeken – olvasható a Forrester jelentésében.

REKORD UTÁN MÉLYREPÜLÉS

Ma már jól látszik, hogy a cégösszeolvadások és felvásárlások terén **2007 rekordesztendő volt a globális IT-piacon, amelyet jó ideig nem tud újból megdönteni az iparág: tavaly összesen 713 tízmillió eurónál nagyobb értékű tranzakciót bonyolítottak le, ami 2006-hoz képest 24 százalékos növekedést jelentett.**

A tranzakciók számának nagymértékű növekedése 2007-ben elsősorban annak volt köszönhető, hogy jelentősen megugrott az alacsonyabb értékű 10–100 milliós eurós felvásárlások száma.

A folyamatot elsősorban a szoftver- és IT-szolgáltatási szektor folytatódó konszolidációja hajtotta, mivel a vállalatok olyan szilárd platformokat igyekeznek teremteni, amelyek révén egyre bővíthetik az általuk kínált integrált termékek és szolgáltatások körét. 2007 első félévében ezt a trendet az is erősítette, hogy a nagyvállalatok egy jelentős köre óriási készpénzállománnyal is rendelkezett, de a vevők körét erősítették a magántőke-befektetők is, különösen az év első felében – derül ki a PricewaterhouseCoopers: *M&A Insights*, az IT-világpiacon tavaly lezajlott vállalatgyűléseket és felvásárlásokat összegző kutatásából. Ázsia és különösen India egyre nagyobb szerepet játszik a világpiacon. Az ázsiai részvétellel lezajlott M&A-tranzakciók volume-ne 2007-ben az összes vállalati felvásárlás 37 százalékát tette ki, szemben az egy évvel korábbi 33 százalékos részesedéssel, ami a vibráló hazai piacok mellett az egyre erősebb nemzetközi jelenlétnek is köszönhető volt.

A legnagyobb, 1 milliárd eurót meghaladó értékű M&A-tranzakciók száma tavaly sem növekedett jelentősen az informatikai iparágban. 2007-ben összesen 19 ilyen ügylet zárult le, szemben az egy évvel korábbi 17-tel. Ezek nagy része, összesen 11 tranzakció a szoftver- és IT-szolgáltatási szektorokban zajlott. Közülük is kiemelkedik a Hyperion Oracle általi felvásárlása 2,4 milliárd euróért, valamint az SAP által 4,8 milliárd euró értékben lebonyolított Business Objects-akvizíció. Az előbbieket mellett még számos további jelentős ügyletet bonyolítottak le a stratégiai területté váló üzleti-intelligencia-piacon.

2007-ben hasonlóan aktív volt az elektronikai, félvezetőgyártó és a fejlett technológiákat szállító cégek piaca is, ahol 6 egymilliárd euró feletti értékű M&A-tranzakciót bonyolítottak le. Ilyen volt például a Solectron felvásárlása a Flextronics által 3,4 milliárd euróért, az Agere Systems megvásárlása az LSI Logic által 3 milliárd euró értékben, de a legnagyobb, 16,4 milliárd euró értékű ügylet a Tyco Electronics leválása volt a Tyco International Ltd.-ről. A hitelválság hatásai már tavaly év végén begyűrűztek az informatikai iparágba is, így a tavalyi év utolsó két hónapjában már egyetlenegy 1 milliárd eurónál nagyobb M&A-tranzakció sem történt – állapítja meg a PWC felmérése.

KISZÁRÁDT A HITELPIAC

A Wall Street-i brókerházak és pénzintézetek csődjei nyomán az előző időszak szárnyalásához képest az idei esztendő meglehetősen gyászosa sikeredett: a harmadik negyedévben meredeken csökkent a felvásárlások és egyesülések értéke a technológiai szektorban, a cégvásárlásokra költött összeg harmadával csökkent az előző esztendő azonos időszakához képest – derül ki a 451 Group informatikai elemzőcég jelentéséből. A harmadik negyedévben összesen 691 tranzakciót bonyolítottak le az informatikai iparágban, mintegy 37 milliárd dollár értékben, szemben az előző év azonos időszakában mért 822 – összesen 58 milliárd dollár értékű – céggyűjessel.

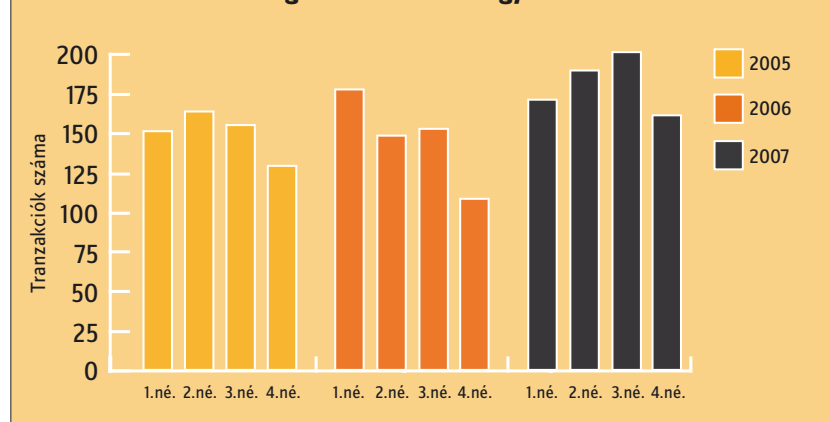
A vásárlók a tranzakciók értékén is ragtak: 2008 harmadik negyedévében csupán hat olyan vállalati felvásárlás volt, amely értéke meghaladta az 1 milliárd dollárt, szemben a tavalyi első 9 hónap 11, illetve a 2006 azonos periódusában regisztrált 22 nagy értékű M&A-tranzakcióval. A piacot az is megrázta, hogy a reménybeli felvásárlók tanácsadói, mint a Lehman Brothers és a Merrill Lynch befektetési házak eltűntek a súlyos esztendőben. A negyedik negyedévre további esést jósolnak, ami azt jelenti, hogy

az előző négy év folyamatos növekedésének az idén vége szakad.

Brenon Daly, a 451 Group pénzügyi elemzője a News.com amerikai hírportálnak elmondta: számos oka van annak, hogy a megállapodások száma és értéke is jelentősen csökkent; első helyen természetesen a hitelpiac jelenlegi sivár helyzetét emelte ki. Nem véletlen, hogy a hitellel való kivásárlások száma a harmadik negyedévben az előző év azonos időszakához képest 36-ról 12-re csökkent. Miközben a magántőke-befektetők sok milliárd dollár befektethető tőkével rendelkeznek, az utóbbi időben inkább ragaszkodnak ahhoz, pedig sok techno-

gyakran inkább a szerint választanak szállítót, hogy melyik nagy „megszállító” mellett kötelezték el magukat. **A felvásárlási hullám eredményeként az óriásszállítók – mint az IBM, a Microsoft, az SAP, az Oracle, a HP – 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 akadályozhatja a megatranzakciókat: egyrészt a nagyvállalatok ezután inkább az orga-

A tranzakciók számának globális alakulása negyedévenként 2005-2007 között



lógiai vállalatot akár 20-30 százalékkal is alacsonyabban értékelnek, mint pár hónappal ezelőtt. De nem csak a magántőke társaságok fogták vissza befektetéseiket: a „technológiai titánok” – amelyek egyébként számos stratégiai akvizíciót bonyolítanak le – is csökkentették a költségeiket. A Google például, amely cég részvényeinek az értéke az elmúlt fél évben folyamatosan csökkent, csupán négy üzletet írt alá szeptember végéig, szemben a tavalyi hasonló időszakához képest, amikor 14 vállalatot vásárolt fel. Az IBM eközben az idén mindössze egy vállalatot vásárolt fel, a tavalyi első háromnegyed év 14 tranzakciójához képest.

VÉGE A SZÉP NAPOKNAK?

A Forrester elemzői már egy korábbi jelentésükben úgy vélekedtek: a szoftveriparban vége 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 felhasználók döntéseit egyre kevésbé határozzák meg a technológiai kérdések, és

nikus növekedésre helyezik a hangsúlyt, bár az sem mellékes szempont, hogy jelenleg viszonylag kevés olyan független szoftverfejlesztő maradt a piacon, amelyet érdemes megvásárolni. A pénzügyi válság miatt a szoftvercégek is nehezebben juthatnak hozzá nagy összegű hitelekhez, a részvényárfolyamok gyengülése miatt pedig a legnagyobb vállalatoknak is egyre kevesebb forrásuk van az újabb felvásárlásokra.

JELENTŐS INTEGRÁCIÓS TAPASZTALAT

Kétségteljesen a HP szolgáltatta az idei legnagyobb jelentőségű vállalati felvásárlást az IT-szektorban: 13,9 milliárd dollárért szerezte meg az outsourcing szolgáltatással és tanácsadással foglalkozó EDS-t. Az augusztusban lezárult tranzakció a HP közleménye szerint a Compaq 2002-es felvásárlását követően a második legnagyobb értékű felvásárlás a technológiai szektorban. A több mint 22 milliárd éves árbevétellel rendelkező vállalat felvásárlásával a HP és az EDS 2007-es összesített árbevétele 125 milliárd dollár volt. December elején jelentették be, hogy az EDS a HP technológiai megoldások csoportján (Technology Solutions Group – TSG) belül külön üzleti egységként működik tovább.

A HP növekedési stratégiája három fázisra bontható: a vállalat első számú cél-

ja az volt, hogy a világ legnagyobb hardverszállítójává váljon. A második fázisban a HP a vezető szoftveralkalmazások kifejlesztésére fókuszált, különös hangsúllyal a menedzselte automatizálásra, amely révén a HP hardvereinek teljesítménye tovább optimalizálható. **A stratégia harmadik fázisában a szolgáltatási oldalra koncentrálnak, amely révén a globális szolgáltatók üzleti tevékenységükre összpontosíthatnak** – derül ki a HP által kiadott közleményből.

Az elmúlt 3 és fél évben a HP összesen 26 vállalatot vásárolt fel, így jelentős tapasztalatra tett szert a vállalati integráció terén. Egy, a HP-től kapott prezentáció szerint az elmúlt évek akvizícióira építve a Hewlett–Packard alapvetően három üzleti kihívásra igyekszik megoldást kínálni. Az első, hogy az ügyfelek mindenhol kapcsolódni tudjanak a hálózatokhoz az eszközeikkel. Ezen a téren a 2008-as üzleti évben a WLAN-eszközök gyártó Colubris Networks felvásárlása hozott előrelépést. A másik fő csapásirány az analóg másolók lecserélése korszerű digitális nyomtató és képfalkotási rendszerekre – ezen a piacon az elmúlt időszakban a HP a kimenő dokumentumok kezelésével foglalkozó Exstream Software és a széles formátumú nyomtatókat gyártó izraeli NUR Macroprinters akvizíciójával erősítette meg pozícióját. A harmadik irány a magas költségű IT-szigetek felszámolása, illetve a következő generációs adatközpontok létrehozása; ebbe a sorba illeszkedik bele az EDS és a Tower Software ideji felvásárlása.

MOST KELL VÁSÁROLNI

Az Oracle 2005 óta 48 céget vásárolt fel – csak az idén 11-et –, amire összesen mintegy 30 milliárd dollárt költöttek. Várhatóan a mostani gazdasági helyzetben sem hagynak fel a felvásárlásokra épülő növekedési stratégiával. A cég vezetője, Larry Ellison ugyanis októberben úgy nyilatkozott, hogy a mostani csökkenő részvényárfolyamok mellett megéri számos szoftvervállalatot felvásárolni. Az Oracle az elmúlt évek akvizíciói során kiemelt figyelmet fordított arra, hogy a megvásárolt termékeket gyorsan be lehessen illeszteni az általa letehető referenciarchitektúrába. Ez elsősorban azt jelenti, hogy a szoftver tudjon szabványos módon kommunikálni, illetve olyan technológián alapuljon, amely révén gyorsan integrálni lehet a terméket. Az Oracle minden egyes felvásárlásnál mérlegeli azt is, hogy a céggel milyen kutatási-fejlesztési erőforrást tud felvásárolni.

A cég idén januárban jelentette be, hogy felvásárolja a BEA Systems közteszoftver-gyártó vállalatot azzal a cél-

lal, hogy a BEA termékeinek és technológiájának integrálásával tovább javítsa és bővítsa az Oracle Fusion köztesszoftver-termékcsaládot. A felvásárlást követően az Oracle már július elején előállt a BEA termékeivel kiegészült köztesszoftver-portfólióval, illetve termékstratégiával. A két cég összeolvadása augusztusban Magyarországon is megtörtént, és a BEA-termékek immár hazánkban is elérhetők mind az Oracle-tól, mind partnereitől. Korábban egy olyan céget vásárolt fel az Oracle, amelynek jelentős magyarországi múltja van, ez a Peoplesoft/JD Edwards volt. Az idén felvásárolt BEA is meghatározó a hazai köztesszoftver-piacon, saját partnerbázisa és jelentős ügyfélbázisa van.

ALAPVETŐ ESZKÖZ A NÖVEKEDÉSHEZ

A Microsoft szintén tudatos felvásárlási stratégiát folytatott az elmúlt években. Ennek keretében évente átlagosan mintegy 20 kisebb-nagyobb céget olvasztott be. 2008-ban eddig 16 vállalati akvizíciót hajtott végre; ezek közül a legfontosabbján a DATAlegro adattárház-szállító megvásárlása volt. Az extrém analitikai követelmények támogatására az adattár-

ház-szállítók egyre inkább a hardver/szoftver eszközök (appliance) felé mozdulnak el: a DATAlegro felvásárlása azt jelzi, hogy a Microsoft az SQL Server 2008-ra alapozva egy hardveres eszközzel akarja erősíteni jelenlétét az adattárházpiacon.

A Microsoft nevéhez köthető az év egyik legjelentősebb meghiúsult akvizíciója is. Bár az előző időszakban többször próbálkozott a cég a Yahoo átvételével, idén nyáron egy 47,5 milliárdos ajánlatot elutasított az internetes cég menedzsmenete. A hitelválság mélyülése következtében zuhanórepülésbe kezdett részvényárfolyamok hatására nemrég újból tárgyalások indultak a két vállalat között, de a Microsoftot a hírek szerint már csak a Yahoo keresési üzletága érdekli és legfeljebb húszmilliárd dollárt lenne hajlandó adni érte.

A Microsoft *lapunkhoz* eljuttatott rövid közleménye szerint a cég az akvizíciókra úgy tekint, mint alapvető eszközre a növekedéshez, amellyel kiegészíthetik az organikus növekvő üzleti tevékenységeiket. Ezenkívül a felvásárlások révén sok új szellemi tulajdonhoz és remek munkatárhoz juthatnak, emellett pedig az ügyfelek részére kínált termékportfóliót is szélesíteni tudják.

Hazai tranzakciók

A hazai informatikai piacból egyre nagyobb szeletet hasítanak ki a hagyományos távközlési szolgáltatók. Szolgáltatási körük bővítése céljából mind több informatikai szolgáltatót vásárolnak fel. Az internetes tartalomszolgáltatók iránti növekvő érdeklődést jelzi több ideai cégfelvásárlás, illetve -szétválás is.

A magyarországi IT-piacot alaposan felforgatta, hogy a Magyar Telekom felvásárolta és 2008 elejére integrálta a T-Systemset és a KFKI-t, amivel a legnagyobb hazai IT-szolgáltatóvá vált, és saját üzemeltetési, hálózatépítési, alkalmazásfejlesztési igényeit is jórészt házon belül oldja meg. A Magyar Telekom hat korábbi leányvállalatából az év elején megalakult az infokommunikációs piac két vezető szereplője, a KFKI Rendszerintegrációs Zrt. és az IQSYS Informatikai és Tanácsadó Zrt. A KFKI és az IQSYS megőrizte önálló rend-

csoportjának cégei a hálózatintegrátori piac egyharmadát birtokolták, a második és harmadik helyre szorult Synergion és E.ON IS piaci részesedése együtt sem tett ki ennyit. A rendszerintegrátori piacon ugyanekkor a 20 százalékos részesedésű HP-t követően a Magyar Telekom T-Systems csoport az akkor még külön szereplő T-Systems Hungary nélkül is közel 10 százalékos piaci részesedéssel a második helyet foglalta el.

Mindez logikusan azt vetíthetné előre, hogy a jelenleg nem igazán koncentrált IT-szolgáltatási piacon konszolidáció kezdődik. Ez azonban az elmúlt két-három évben, amióta a Magyar Telekom törekvései napvilágot láttak, nem indult el. Az elmúlt esztendőben a legnagyobb hazai informatikai szolgáltatók piaci részesedése gyakorlatilag stagnált. Ennek elsősorban az az oka, hogy a legnagyobb tíz hazai IT-szolgáltatóból nyolc valamilyen multi leányvállalata, és a húsz legnagyobb hazai vállalat között sincs igazán olyan kombináció, amellyel az esetlegesen egyesülő cégek felvehetnék méretben a versenyt a Magyar Telekommal.

IT-TŐL HÍZNAK A TÁVKÖZLÉSI CÉGEK

Geist Ferenc, a PricewaterhouseCoopers tanácsadási szolgáltatók üzletágának vezető menedzserétől megtudtuk: nem csak itthon, de a régió más országaiban, így Csehországban és Lengyelországban is megfigyelhető az a trend, hogy a domináns inkumbens távközlési szolgáltatók IT-szolgáltató és fejlesztő cégeket vásárolnak fel annak érdekében, hogy szolgáltatási portfóliójukat tovább szélesítsék, valamint a hagyományos vezetékes telekommunikációs piac zsugorodását ellensúlyozni tudják. A tanácsadó szerint sem valószínű, hogy más kisebb hazai rendszerintegrátorok fel tudnák ezzel venni a versenyt a jövőben, sokkal valószínűbb, hogy a régió más országaiból, elsősorban Lengyelországból kezdenek régiós terjeszkedésbe a legnagyobb ottani rendszerintegrátorok; igaz, eddig kevés ilyen régiós növekedési stratégia bizonyult sikeresnek.



Más országokból indulhat a régiós terjeszkedés...

Geist Ferenc
PRICEWATERHOUSECOOPERS KFT.

szerintegrátori szerepét, míg a Magyar Telekom vállalati üzletága, a T-Systems a leányvállalatok kompetenciáinak bevonásával egy kézben kínál infokommunikációs megoldásokat.

LESZ-E VERSENYTÁRS?

A Magyar Telekom ezzel a hazai informatikai szolgáltatási piac domináns szereplőjévé vált, amellyel szemben a konkurens cégek egymással egyesülve sem igazán vehetnék fel a versenyt – méretben. Az IDC Hungary szerint a legnagyobb IT-szolgáltatók 2006-ban a HP, a Magyar Telekom (a KFKI-val együtt), az IBM, az E.ON IS és a T-Systems (ekkor még külön) voltak. A Magyar Telekom T-Systems



A határvédelemben a MEGBÍZHATÓSÁG jelenti a különbséget

A Panda GateDefender új sorozata Sun Microsystems hardveren fut.



Ingyenes demo: 06 1 469 60 80

- Központi védelmi beállítások
 - Vírusvédelem
 - SPAM szűrés
- Web filter és IMP2P alkalmazás
 - Időzített WebFilter menedzsmen
 - Látogatott URL-ek statisztika
 - LDAP felhasználó szűrés
- Inkrementális frissítés
- Statisztikák
- Terhelés elosztás
- Felügyelet a Cacti-val

Az M&A-tranzakciók terén a mostani gazdasági helyzetben azok a cégek lehetnek sikeresek, amelyek pénzügyileg stabilak tudnak maradni. A magántőkés cégek, illetve stratégiai befektetők jelentős köre továbbra is keresi a felvásárlások lehetőségét, azonban jelenleg az itthon is csökkenő árak ellenére kívárnak,

vábbi 70 cégfelvásárlás zajlott le. Az IT-ágazaton belül legnagyobb számban szoftver-, illetve hardverszállítókat vásároltak fel, emellett 9 IT-szolgáltató is gazdát cserélt; a legtöbb tranzakció értéke 10–250 millió euró között volt. A szoftverszállítók közül különösen felkapottak a térkép- és navigációval és térkép-elő-

A Magyar Telekom IKO Production Kft.-vel történt stratégiai együttműködési megállapodása alapján a közös tulajdonban lévő IKO-Telekom Media Holding Zrt. eszközeit felosztották. Ennek eredményeként a Magyar Telekom 100 százalékos tulajdonába került két önálló interaktív szolgáltató társaság, az IKO New Media és az IKO Content&Rights, valamint 2 milliárd forint értékű kompenzáció, míg a holding és az abban lévő 31 százalékos M-RTL-részvénytulajdon az IKO Production tulajdona marad.

A LEGNAGYOBB HAZAI INTERNETES ÜZLET

A nagyobb hazai ügyletek közé számít továbbá, hogy a Chellomedia BV – amely a Liberty Global, Inc. által irányított vállalkozások alkotta csoport tagja – áprilisban megvásárolta a Spektrum TV Zrt. részvényeinek 100 százalékát. A Liberty-csoportnak 15 országban van távközlési hálózata, emellett jelentős média- és tartalomszolgáltatást is nyújt világszerte. A csoport magyarországi tagjai a kábeltelevíziós, internet- és telefon-szolgáltatással foglalkozó UPC Kft., a telefon- és internetszolgáltatást, valamint a UPC Direct műholdas televíziószolgáltatást biztosító Monor Telefon Társaság Zrt., a Sport1 és Sport2 műsorait értékesítő Sport1 Holding Zrt., a TV Deko és TV Paprika tematikus csatornákat értékesítő TV Paprika Zrt., illetve a Filmműzeum nosztalgia filmcsatornát értékesítő Filmműzeum Zrt.

Az év második felében a Vatera.hu Kft. eladása okozta a legnagyobb szenzációt, miután ez a magyar internetes vállalkozások közül az eddigi legmagasabb áron cserélt gazdát: a korábbi tulajdonos iCapital Europe és Esther Dyson szeptember 12-én

a Vatera.hu Kft. 100 százalékos részesedését a dél-afrikai Naspers kiadó-vállalat leányvállalatának, a MIH Internet Europe-nak adta el. Ezzel – az első találkozásukhoz képest – **az új tulajdonos lényegesen magasabb áron, mintegy 15 millió euróért, azaz a mai árfolyamon számolva több mint 3,7 milliárd forintért szerezte meg a legnagyobb hazai aukciós portált üzemeltető céget** – mondta a *Computerworld*nek adott interjúban *Christian Unger*, a MIH Internet Europe vezérigazgatója (*Drágán kelt el a Vatera*, 42. szám).

A gazdasági válság szele azonban a jelek szerint a hazai M&A-piacot is elérte. 2007 elején a hazai távközlési piac legfontosabb híre volt, hogy a HTCC felvásárolta az Invitelt, amely ügylet célja az volt, hogy Magyarország két vezető alternatív távközlési szolgáltatójának egyesítésével egy lényegesen szélesebb szolgáltatási alap és a Magyar Telekom erős kihívója jöjjön létre. A HTCC tavaly áprilisban kapta meg a magyar és a román versenyfelügyeleti hatóságok jóváhagyását az Invitel felvásárlására, majd októberben engedélyezték, hogy az Invitel megvásárolhassa a svéd Tele2-től a Tele2 Magyarország Kft.-t. Az integrációval a HTCC-csoport vállalkozásai idén januárban beolvadtak az Invitelbe. Júliusban a *Computerworld* is hírül adta, hogy a 88,2 százalékban a Nordic Telephone Company (NTC) tulajdonában lévő dán TDC értékesíténé a seattle-i székhelyű HTCC 64,6 százalékát. **Oktoberben azonban a dán cég honlapján tette közzé: mégsem adja el a HTCC-ben lévő többségi részesedését.** A dán befektető a vállalat jövőbeni eredményeitől teszi függővé, hogy a későbbiekben növeli vagy csökkenti majd érdekeltégét.

A térségben idén 28 IT-céget vásároltak fel, a távközlési, média- és internetszektorban további 70 cégfelvásárlás zajlott le...

Sere Péter
PRICEWATERHOUSECOOPERS KFT.

hátha rövid időn belül még olcsóbban juthatnak hozzá a felvásárlási célpontokhoz. Bár a dotkom lufi kipukkadását követően már sehol a világon nem lehet olyan mértékben beáranyozni az ígéretek az informatikai, illetve az internetes iparágban, mint a kilencvenes évek második felében, **most még biztosabban ki lehet jelenteni: csak az a cég válhat felvásárlási célponttá, amelyről be tudják bizonyítani az árbevétel- és profittermelő képességet** – húzta alá Geist Ferenc.

NAGY HAZAI TRANZAKCIÓK

Sere Péter, a PwC üzleti tanácsadási részlegének távközlési és IT-területtel foglalkozó vezető menedzsere elmondta: az idén a középkelet-európai térségben december elejéig 28 tranzakciót hajtottak végre az IT-szektorban, míg a távközlési, média és internet iparágban to-

állítással foglalkozó cégek. A legnagyobb hazai szoftverfejlesztő, a Nav N Go 2007 novemberében vásárolta fel a Top-Map Kft.-t, amely révén akár saját térképészletet is létrehozhat a navigációs szoftvert értékesítő cég.

A hazai infokommunikációs piacon az idei évben is több felvásárlás történt. Sere Péter ezek közül a GTS Central Europe-ot emelte ki: a távközlési céget 2008 májusában vásárolta fel egy pénzügyi befektetői konzorcium, amelynek vezetői az amerikai érdekeltségű Columbia Capital és M/C Venture Partners, valamint a lengyel Innova Capital. A médiaszektorban az IKO-Telekom Media Holding Zrt. szétválása volt a legjelentősebb idei ügylet. A megállapodás nyomán a Magyar Telekom teljes tulajdonjogot szerzett több interaktív megoldásokat és tartalom-szolgáltatásokat kínáló társaságban.



SCI-NetWork

Távközlési és Hálózatintegrációs zRt.

1142 Budapest, Erzsébet királyné útja 125.
telefon: (06-1) 467-7030 • fax (06-1) 467-7049
info@scinetwork.hu • www.scinetwork.hu

A SCI-Network zRt.
a RAD Data Communications
magyarországi disztribútora



Minden kedves ügyfelünknek
kellemes karácsonyi ünnepeket és
boldog új évet kívánunk!

RAD

data communications

ÉV VÉGI ELŐFIZETŐI AKCIÓ

Most minden régi és új előfizetőnket, aki kiadónknál

2008. december 30-ig

15 720 Ft-ért egy évre előfizet

a **Computerworld-Számítástechnika** hetilapra, az alábbiakkal ajándékozunk meg:

A hetilap 40. születésnapja alkalmából **40%-os kedvezménnyel** **194 000 Ft***
hirdethet egy alkalommal, maximum 1/2 oldal terjedelemben

Az IDG Hungary Kft. saját konferenciáin és fórumain
rendezvényenként **15% kedvezmény a részvételi díjból** **25 000 Ft**
(computerworld.hu/konferencia)

Notebook-vásárlási kedvezmény a Takforsys-től** **15 720 Ft**

Időszaki kiadványok: CIO TOP 100, Céginfo kiskönyv **3 500 Ft**

Megtakarítás az utcai eladási árhoz képest **2 500 Ft**

Rendszeres mellékletek a hetilapban (CIO, e-Government)

A Computerworld 2008-as lapszámainak **digitális tartalma*****



takforsys



SZÁMÍTÁSTECHNIKA
COMPUTERWORLD

* Az érték a mindenkoros listaár 40%-a

** Az éves előfizetési díj 100%-át kedvezményként érvényesítheti bármilyen Lenovo ThinkPad T, R vagy X sorozatú notebookok vásárlásakor a Takforsys Üzleti Informatika Kft.-nél.
További információ és rendelhető modellek: www.takforsys.hu/idg

Egy előfizetés csak egy notebookra érvényesíthető. A kedvezmény az előfizető nevére szól, felhasználható 2008. november 4-től 2009. február 28-ig.

*** Az archiv CD a 2009. február végén megjelenő lapszámhoz lesz csomagolva.
Minden jog fenntartva!

Saját tapasztalatok alapján

ÜZLET

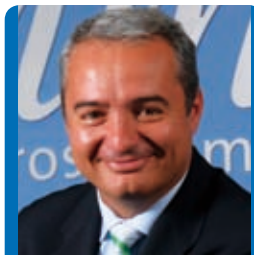
A Sun Microsystems előbb saját adatközpontját optimalizálta és tette energiahatékonyá, napjainkban viszont már más cégeknek is segít „zöld tanácsadási” szolgáltatásával. [Írta: Vass Enikő]

A Sunnak sokkal jövedelmezőbb, ha ügyfelei működési költségeit csökkenti. Arról, hogy ez miként lehetséges, *Albert Triola*, a Sun európai szolgáltatási üzletág alelnöke beszélt lapunknak.

Computerworld-Számítástechnika: Mit takar pontosan a szolgáltatási üzletág?

A.T.: A Sun európai szolgáltatási üzletága a támogatói szerződéses szolgáltatásokon felül multivendor, menedzselte, illetve professzionális szolgáltatásokat kínál. A professzionális szolgáltatások legfrissebb terméke az adatközpontok hatékonyságával foglalkozó csomag, amelyben zöld stratégiával vértesszük fel a hozzánk forduló cégeket, miközben radikálisan csökkentjük üzemeltetési költségeiket. Nagyon sok időt töltök személyesen is ezzel a tanácsadási szolgáltatással. Azt látom, hogy a cégek szenvednek, amikor az adatközpont menedzselése témakör kerül szóba. Az üzemeltetési költségek összetételének boncolgatásánál általában kiderül, hogy a kiadások felét az energia-költségek viszik el, ugyanakkor arra is fény derül, hogy a gépek üzemeltetésével foglalkozó informatikai vezető gyakran nem is látja ezt a kiadási tételt. De ha nem elég a magas áramszámla, általában az is kiderül, hogy a vállalatoknak fizikailag nincs már helyük az újabb hardverek elhelyezésére, illetve csak rendkívül drágán tudnak újabb helyhez jutni. Ezért érthető, hogy a cégek többször is megfontolják az újabb adatközpontok építését, és a cégvezetés nehezen adja áldását azok megvalósulá-

sára. Azt gondoljuk, mi igazán értékes és hiteles javaslatot tudunk adni a hozzánk fordulóknak. Ugyanis a Sun is hasonló gondokkal küszködött négy évvel ezelőtt, ám sikerült megoldani ezeket a problémákat, és közben rengeteg tapasztalatot gyűjtöttünk össze az adatközpont hatékonyságára vonatkozóan. Tehát nemcsak a levegőbe beszélünk, hanem a saját bőrünkön tapasztaltakat osztjuk meg ügyfeleinkkel. Például egy pár hete egyik ügyfelünknel a Sun mérnöke komoly sikerről



Albert Triola

alelnök,
európai szolgáltatási
üzletág
Sun

számolt be. Elmondta: nagyon boldog, mert az adatközpont hőmérsékletét egy °C-fokkal sikerült megemelnie, amelynek köszönhetően az ügyfélnek havonta 200 ezer dollárral sikerült csökkenteni a költségeit.

CW-SZT: Egyfokos hőmérséklet-növekedés nem veszélyezteti a rendszerek működését?

A.T.: Ha azt tervezten és ésszel tesszük, akkor nem. Ha bemegyünk bármely cég adatközpontjába, azt tapasztal-

juk, hogy rendkívül hideg van. De nem kellene az egész szobában hidegnek lennie, elég volna csak a rendszereket hűteni és hidegen tartani. Erre kínál megoldást a Sun moduláris adatközpont koncepciója, ahol két sorból álló rackszekrények képeznek egy zárt egységet. A hermetikusan zárt egység közepén található a meleg folyosó – az ott összegyűlt meleg levegő újráhűtésével és célirányos alkalmazásával sokkal nagyobb hatékonyságot érhetünk el, mint egy hagyományos adatközpontnál úgy, hogy még álpadlóra sincs szükség. Az adatközpontokat gondosan meg kell tervezni, az energiahatékonysági szempontokat szem előtt tartva kell őket felépíteni. Már korai fázisban, a tervezés időszakában kell a hűtés kéré-

désével foglalkozni, eldönteni például, hogyan lehet esetleg a külső, természetesen hűvös levegőt használni a gépek hidegen tartására. A Sun skóciai adatközpontját is így terveztük. Az egész évben stabil és kelően hideg éghajlat adottságait használjuk a gépek hűtésére. Gondoljunk még az intelligens hűtési rendszerekre, amelyeknél ott és akkor működik a hűtés, ahol és amikor valójában szükség van rá.



A Sun POD architektúrája

Ha ezeket az aprónak tűnő dolgokat hatékonyan tudjuk menedzselni, akkor komoly költségsökkenést érhetünk el. Nagyon sok cég és technológia foglalkozik a hűtés hatékonyságával, a Sun pedig figyeli ezeket a lehetőségeket.

CW-SZT: A hűtés mellett milyen más energiahatékony megoldásokat javasolnak ügyfeleinknek?

A.T.: Bármilyen meglepő is, de adatközpontokat konténerekben is el tudunk helyezni, ezeket a mobil moduláris adatközpontokat fekete dobozoknak (Black Box) is nevezzük. Egy konténerben 300-400 rackegységnyi hely áll rendelkezésre a szerverek és tárolók számára úgy, hogy azok hűtése is megoldott. Hasonló konténereket egy nemrég induló vállalkozással közösen San Francisco kikötőjében egy hajón helyeztük el, amelyen 350 ilyen konténer fér el. A hűtési rendszert is nagyon egyszerűen,

a hűvös tengervíz használatával oldotta meg a cég, így a költségek tovább csökkennek. Egy hasonló méretű adatközpontot San Francisco belvárosában elhelyezni kisebb vagyonba kerül, így ennek a vállalkozásnak az üzleti sikere garantált, ráadásul földrengésbiztos is egyben. De nem kell a kikötőig elmenni, ha a cégek adatközpontjuk bővítése mellett döntenek. Ezeket a konténereket a cég irodája melletti parkolóban is el lehet helyezni. Persze ilyenkor a biztonsági intézkedéseket meg kell erősíteni, hogy illetéktelenek ne juthassanak a falakon kívülre elhelyezett dobozokhoz. A költségek tovább csökkenthetők azzal, hogy a Sun a megrendelő egyéni konfigurációját már a gyárban, összeszereléskor összeállítja, és kész terméket szállít a helyszínre, az adatközpontot csupán az áramhálózatra, internetre és vízhálózatra kell csatlakoztatni és máris minden működik. A megoldás mobilizálható – ha

a cég költözik, az adatközpont is egyszerűen költöztethető vele.

CW-SZT: Mióta kínálja ezt a szolgáltatást a Sun?

A.T.: Formálisan idén október 22. óta kínáljuk adatközpont-hatékonysági szolgáltatásunkat ügyfeleinknek. Am néhány közeli partnerrel már az év eleje óta foglalkozunk ezzel a kérdéssel. Mivel komplex szolgáltatásról és komplex kérdéssről van szó, apró lépésekben haladunk előre. Nagyon sok információs anyagot tettünk fel weboldalunkra, amelyek az energiahatékonyság kérdésével foglalkoznak, ezeket ügyfeleink letölthetik, elolvashatják és saját cégükben is használhatják az apró trükköket. Amikor ügyfeleinkkel beszélünk, érdekes dolgok derülnek ki. Az informatikai vezető legnagyobb aggodalma a cég folyamatos informatikai működésének biztosítása, de soha sem gondolnak a rendelkezésére álló helyre, épüle-

tekre, energiára, légkondicionálásra – ezek mind egy másik részleg feladatai szoktak lenni. A Sunnál ezek a feladatok egy ember kezében összpontosulnak, így nagyobb rálátása van a teljes folyamatra, és sokkal egyszerűbb döntéseket hoznia. A rendelkezésre álló hely, energia és informatikai rendszerek kérdését egy ember tudja hatékonyan menedzselni, főleg most, hogy a vállalatok működési költségeik csökkentésén fáradoznak. Azt mondom minden ügyfelünknek, hogy *a Sun sokkal több pénzt csinál, ha sikerül csökkenteni az ő működési költségeiket*. Elég ilyenkor a különböző riasztások menedzselésére gondolni. Ebben az esetben főleg technológiát kell használni és nem emberi erőforrást. A Sunnak Skóciában van is egy technológiai központja, ahol ezeknek a riasztásoknak a menedzselésével foglalkozunk. Ha egy nap egy céghez a különböző felügyeleti rendszerek milliónyi riasztást küldenek be, ezek kezeléséhez rendkívül sok, több száz emberre lenne szükség. Ilyen körülmények között nem lehet hatékonyan dolgozni. A megfelelő technológiák birtokában csökkenteni lehet a riasztások számát 400-500-ra. Ezt a mennyiséget egy átlagos méretű call center is kezelni tudja. A technológia el tudja dönteni, hogy a fennmaradó többmilliónyi riasztás valóban igazi jelzés vagy nem. Nézzünk egy konkrét példát: ha egy hálózat ötven rendszere egyszerre jelzi, hogy nem működik, akkor több emberre van szükség, hogy a felmerült problémákat elhárítsák. A technológia azonban valószínűsíti, hogy a rendszerek azért nem működnek, mert a hálózat elején lévő router felmondta a szolgálatot – máris negyvenkilenc riasztást sikerült egyből lezárni.

CW-SZT: A vállalat bevételeinek mekkora része származik ebből az új adatközpont-hatékonyság-foglalkozó üzletágából, illetve mi a terv?

A.T.: Ezt sajnos nem lehet ilyen pontosan számszerűsíteni. A tanácsadási szolgáltatás következtében nagyon sok ügyfelünk úgy dönthet, hogy a Suntól vásárolja meg az új, hatékonyabb rendszereket, komplett megoldásokat, szoftveres rendszereket, így esetenként akár az eladások 90 százaléka is e tanácsadási ág tevékenységeinek köszönhető. Az adatközpont-hatékonysággal foglalkozó szolgáltatás igazából a többi üzletág eladásait is növelheti, emiatt nem lehet, és nincs is igazán értelme pontos adatot számolni.

Virtualizációs stratégia

A Sun szeptemberben kezdte meg a Sun xVM Server szoftver, illetve a Sun xVM Ops Center 2.0 forgalmazását, amelyek kulcselemei a cég átfogó virtualizációs stratégiájának. A Sun xVM virtualizációs portfólió olyan nyílt forráskódú, rugalmas programcsomag, amely az iparág legerőteljesebb virtualizációs megoldásait kínálja a munkaasztaltól az adatközpontokig.

A Sun a virtualizációs szolgáltatáscsomagját kiegészítette a Sun xVM Server szoftverhez, illetve az xVM Center 2.0-hoz kialakított átfogó támogatással és szolgáltatásokkal, amelyek segítenek az ügyfeleknek, partnereknek az adatközpontok virtualizációjában, valamint ellenőrzésében. Emellett a vállalat elindította az xVMserver.org webhelyet, amely egy új, nyílt forráskódú közösségnek ad otthont. Innen a fejlesztők letölthetik a Sun xVM Server első forráscsomagját, a www.xvmserver.org webhelyen pedig hozzájárulhatnak a termék fejlesztéséhez és fejlődési irányának meghatározásához. A Sun xVM virtualizációs portfólió további elemei, így a Sun xVM VirtualBox szoftver, valamint a Sun xVM Ops Center is nyílt forráskódú és azonnal, ingyenesen letölthető a www.openvm.org címről.

A mostani bejelentéssel a Sun xVM Server szoftver és az xVM Ops Center 2.0 is része lett a cég xVM termékportfó-

liójának, amelyhez hozzátartozik az asztali virtualizációhoz fejlesztett Sun xVM VirtualBox szoftver, továbbá a virtuális munkaasztal konszolidációját és kezelését szolgáló Sun Virtual Desktop Infrastructure (VDI) szoftver is. A Sun xVM platform a legelterjedtebb x86/SPARC-alapú operációs rendszereket – a Windowst, a Linuxot és a Solarist – célozza meg, a korlátlan virtualizáció és működés érdekében.

Az új Sun xVM Server szoftverrel a Sun egy egyszerűen használható, nyílt forráskódú, adatközpont szintű szervervirtualizációs megoldást nyújt heterogén terhelések virtualizációjához és kezeléséhez. Sun x86 platformokon támogatja a Windows, RedHat, SUSE Linux, Solaris és OpenSolaris operációs rendszereket. Modern, webalapú grafikus felhasználói interfésze révén a Sun xVM Server szoftver beépített rendszerfelügyeleti funkcionalitást biztosít böngészőn keresztül, emellett pedig nagyvállalati szintű méret rugalmasságot, megbízhatóságot és biztonságot ad. A Sun xVM Server szoftver képes együttműködni a VMware megoldásokkal, és ugyanazokat a virtuális merevlemez-, illetve eszközformátumokat alkalmazza, így az ügyfelek egyszerűen mozgathatják a terheléseket a VMware ESX és a Sun xVM szoftver között.

A Sun a következő xVM szerver Windows Server hitelesítésével és a Sun Ray

vékony kliensek számára új Hyper-V támogatással bővíti a keresztplatformos együttműködést a Microsoft Corporationnel. A vállalat továbbá az xVM platformmal való integráció és együttműködés egyszerűbbé tétele érdekében nyílt forráskódú elérést biztosít virtualizációs szoftverének kulcsfontosságú elemeihez az OpenVM.org közösetésen keresztül.

A Sunnak a Microsoft szervervirtualizáció hitelesítési programjában (Server Virtualization Validation Program) való részvétele keretében a Sun xVM Server szoftver tanúsítványt szerez a Microsoft Windows Server 2008, 2003 és 2000 változataival való kompatibilitásról. A Microsoft és a Sun ügyfelei így egyaránt kihasználhatják a közös támogatás által kínált előnyöket. A két vállalat továbbá azon dolgozik, hogy a Solaris operációs rendszert hitelesített vendég operációs rendszerként kínálhassák Hyper-V platformon keresztül Windows szerveren. A tervek szerint ez a Windows Server 2008 2. javítócsomaggal jelenik meg. A Sun emellett lehetővé teszi a Sun Ray vékony klienseket használó ügyfeleknek, hogy Microsoft Windows Server 2008 Hyper-V platformon vendég operációs rendszerként érhesek el a Windowst, így bővíve a Microsoft-technológiák támogatását.

Átfogó védelem – garanciával

A Belkin céget két évtized elkötelezett munkája tette a számítógépes tápellátás és a hálózatos fejlesztések vezető innovációs vállalatává az igényes globális piacon. Ezen időszak alatt olyan túláramvédelmi termékeket fejlesztett ki, amelyek vezető szerepet játszanak az iparágban érték, minőség, névleges értékek, valamint értékesítési mennyiség tekintetében. A továbbfejlesztett SurgeMaster termékcsaládot már új, áramvonalas formatervezés és a szabaddalmi bejegyzés alatt álló Spoiler Cord System™ kábelrendező rendszer jellemzi. Közismert tény, hogy a túlfeszültség okozta balesetek jelentős részét nem villámkár okozza, hanem a hálózati feszültség ingadozása. A SurgeMaster eltávolítja a hálózati áram zavarait és a kábelrengeteg problémáját, miközben karcsú és elegáns megjelenésével beleillik bármely berendezési környezetbe. Az egyes aljzatokhoz tartozó csúszó biztonsági fedelek nyújtotta további biztonság védi a felhasználókat és pormentesen tartja a belső mechanizmust. A három, színjelzéssel ellátott sorozat – az Átfogó védelem, a Haladó védelem és az Extrém védelem – biztosítja

azokat a jellemzőket, amelyek a berendezések megfelelő biztonsági szintjeihez szükségesek.

A legegyszerűbb otthoni készülékektől a legkényesebb nagy teljesítményű elektronikai eszközökig, a Belkin SurgeMaster a lehető legjobb módon védi a berendezéseket. A SurgeMaster *Átfogó védelem* sorozata tökéletes választás a kisebb otthoni számítógépekhez és nyomtatókhoz, kony-

hai készülékekhez, valamint a szokásos háztartási elektronika, például TV-k, video- és DVD-lejátszók, hordozható hi-fi berendezések, rádiós órák, lámpák és zsinór nélküli telefonok bázisállomásai számára. Közvetlenül falra szerelhetők, de jól használhatók szűk helyeken is, ahol esetleg a vezetékek útban vannak (pl. konyhai pultok alatt, berendezések mögött). A kis méretű, falra szerelhető dobozos kivitel



Cikkszám	Aljzatok	Kábelhossz	Többletvédelem	Feszültség	Áramerősség	CEW*	DRW**
Extrém védelem							
F9G726en3M-GRY	7	3 m	TEL/AV/RJ45	6 V	90 A	korlátlan	igen
F9M724en2M	7	2 m	TEL/RJ45	6 V	75 A	275 euróig	igen
F9M820en2M	8	2 m	TEL	6 V	75 A	275 euróig	igen
Haladó védelem							
F9S623en2M	6	2 m	TEL/AV	6 V	45 A	150 euróig	igen
F9S620en2M	6	2 m	TEL	6 V	45 A	150 euróig	igen
Átfogó védelem							
F8H402en2M	4	2 m	AV	6 V	19,5 A	80 euróig	-
F9H410en2M	4	2 m	TEL	6 V	19,5 A	80 euróig	-
F9H400en2M	4	2 m	-	6 V	19,5 A	40 euróig	-
MasterCube							
F9H110enCW	1	nincs	TEL	6 V	25 A	55 euróig	-

*villamos biztosítás **adat-helyreállítási garancia

A SurgeMaster termékcsalád

utazáshoz is remekül használható, és teljes körű védelmet nyújt az úton lévő szakember notebookjának, a telefonvonalnak és a modemnek.

A SurgeMaster *Extrém védelem* sorozata felső szintű védelmet biztosít a professzionális munkaállomásnak, az értékes perifériáknak, a nagyképernyős és projektoros tévékészülékeknek, házimozzi és műholdas rendszereknek és az igényes irodai berendezéseknek – a lehető legjobb anyagokból való előállítás után.

A nagyobb értékű számítógépeket és perifériákat használó lakások és irodák számára alkalmasabb az *Extrém védelem* sorozat. Ez védelmet nyújt a nagyobb audio- és videokészülékeknek és irodai berendezéseknek is, mint például a másológépek és a lapolvasók.

A közepes szintű számítógépek és perifériák túláramvédelméhez ideális a SurgeMaster *Haladó védelem* sorozata. Ezek a készülékek védelmet nyújtanak a kissé nagyobb méretű, polcra helyezhető audio- és videoberendezéseknek is.

Valamennyi túlfeszültség-védelmi berendezésre korlátlan időtartamú cseregarancia jár, még akkor is, ha funkcionális működés közben sül ki.

Ingyenes technológiai támogatás:

06-1-3502616 ■

Képeztesse fejlesztőit munkaidőn túl, kedvező áron, és akár online is!

A NetAcademia Oktatóközpont egyetemi szemeszter jellegű informatikai képzéseket indít IT Factory néven. Az oktatás módját és árát egyaránt úgy alakítottuk ki, hogy aki tovább szeretné fejleszteni önmagát, megkaphassa annak lehetőségét, hogy minőségi képzésben részesüljön.

Ha jelentkezéskor feltünteti a következő promóciós kódot:
CW01
IT Factory bögrét kap ajándékba.

Az IT Factory fejlesztői képzése:

Programozás .NET-ben

A tanfolyam számtalan előremutató és izgalmas fejlesztői témakörökön keresztül vezet be a .NET keretrendszer világába.

A képzés felkészít a 70-528-as Microsoft Certified Professional vizsgára is.

A képzés díja

Helyszíni részvétel esetén*: bruttó 119 ezer Ft
Online halgatóknak: csupán bruttó 99 ezer Ft.

Ilyen kedvező lehetőség ritkán adódik. Éljen vele!

Jelentkezési határidő: 2009. január 25.

A képzés szombatoként lesz.

További információ és jelentkezés:

www.itfactory.hu/programozas

*A helyszíni részvétel díja a szakképzési keret terhére elszámolható.

ITFACTORY
TANULD MAGAD A LEGJOBBAK KÖZÉ

Az IT Factory
kitalálója és elindítója
Szakmai
partner
Akkor az oktatást támogatják
és szponzorálják

NETACADEMIA
A LEGJOBBAK TANÍTÓJA

Microsoft

CISCO

carnation

CASON

epam

intel

sitecore

sensenet

NOD 32

COMPUTERWORLD

hu
Magyarországi
Internetes
Közösség

Proaktív szoftvergazdálkodás

A szoftvernyilvántartás említésére a legtöbben a szoftverleltárra gondolnak. Ennek elkészítése értelem-szerűen szükséges a nyilvántartáshoz, de a rendszerfelügyeleti eszköztárból ismert leltározó programok nem alkalmasak a szoftverek nyilvántartására - figyelmeztet az IPR-Insights. [Írta: Kis Endre]

A szoftvergazdálkodás hatalmas információmennyiség kezelését feltételezi. Akár egy közepes méretű vállalat is száznál több szoftvert licenclhelhet, az installációk száma ezres nagyságrendű lehet. Ennek nyilvántartása és felügyelete kézi úton gyakorlatilag lehetetlen, az informatikai támogatás, az automatizálás ezen a téren is nélkülözhetetlen. A nyilvántartó szoftver automatikusan elvégzi a licenckiosztással, illetve a felismertetéssel járó feladatokat. Ezzel ráfordítást takarít meg, és lényegesen gyorsabb is, a döntéshozatalhoz, például egy szoftverigénylés elbírálásához szükséges információ így sokkal gyorsabban elérhető. A vezetők naprakészen ráláthatnak arra is, hogy a szervezetnek milyen szoftverlicenccel rendelkezik, és azokat milyen mértékben használja ki.

A szoftverleltár-készítő alkalmazások jó esetben összeállítják a vállalat IT-infrastruktúrájában működő gépeken található futtatható állományok teljes listáját, ez azonban csupán az első lépés a szoftvernyilvántartás kialakítása felé – mutatott rá **Csala Zsolt**, az IPR-Insights vezető tanácsadója. – Egy leltárkészítő program több tíz- vagy százezer futtatható állományt, .exe fájlt fog találni a gépeken, de ezeket már nem tudja megfeleltetni a vállalat által használt szoftvertermékekkel. Ezt az azonosítást és felismerést a szoftvernyilvántartó eszköz végzi el a hozzá tartozó termék-adatbázis és tudásbázis alapján. Ez egyébként a szoftvernyilvántartás egyik kritikus pontja, mivel a szoftverszállítók rendszeresen javítják, frissítik termékeiket, ami kihat a futtatható állományok jellemzőire is. Ezért a vállalatnak érdemes olyan nyilvántartó eszközt használnia, amelynek adat- és tudásbázisát a szállító folyamatos frissítések útján jól karbantartja.

TERMÉK ÉS LICENC ÖSSZERENDELÉSE
A futtatható állományok felismertetésével előáll a szervezetenél telepít-

tett szoftvertermékek listája, amelyet a tényleges nyilvántartás elkészítéséhez meg kell feleltetni a megvásárolt szoftverlicenccel portfóliójával.

– Ez azt jelenti, hogy **a szervezetnek a szoftverlicenccel is leltározni kell, és ez ismét csak olyan feladatot, amely nem oldható meg manuálisan, egy szoftver táblázatkezelővel** – mondta Csala Zsolt. – Elég, ha belegondolunk, hogy napjainkban egy tipikus szoftverlicenc-szerződés hányféle módon szabályozhatja például a korábbi verziók használatát, beleértve ennek korlátozását is, ami az előfizetéses konstrukciók jellemzője. De a komplexitást számos tényező növeli például a felhasználók, illetve az egyidejű felhasználók, a processzorok vagy a tranzakciók számát alapul vevő licenckonstrukciók esetében is. Mindennek követése kellően kifinomult nyilvántartó eszköz nélkül nehezen elképzelhető. További elvárás, hogy a szervezet a szoftverlicenckekhez a vásárlást, előfizetést igazoló számlákat is hozzárendelje, mert auditáláskor a licenccel csak ezekkel együtt minősülnek érvényesnek.

JÁTSZD ÚJRA, SAM!

Az ITIL (IT infrastructure library) erre vonatkozó SAM (software asset management) ajánlásait követve a szoftvernyilvántartáshoz szükséges funkciókat a szervezet több különböző alkalmazás együttes használatával is biztosíthatja. Ezek megbízható integrálása azonban komoly feladatot jelenthet.

– A szoftvernyilvántartás és ezáltal a szoftvergazdálkodás kulcsproblémája, hogy a beszerzés és a felhasználás oldala teljesen elválik egymástól – emelte ki **Zsoldos Sándor**, az IPR-Insights ügyvezető igazgatója. – Amíg egy hardvereszköznél egyértelmű, hogy a megvásárolt terméket kiadták felhasználóhoz vagy raktáron tartják, egy szoftvernél ez nincs így. A felhasználóknál lehet olyan szoftver, amely nem jelenik meg a beszerzési oldalon, vagy használhatnak olyan szoftvert is, amelynek licencét megvásárolták ugyan, de a beszerzési oldal szerint a terméket nem telepítették, és e két véglet között bármely más kombináció is előfordulhat. A szoftvernyilvántartást jól támogató eszköz előnye éppen abban mutatkozik meg, hogy bonyolult algoritmusok révén automatikusan kapcsolatot teremt a szoftverlicenccel, a beszerzési oldal és a tényleges felhasználás között. A vezető ezáltal pontos képet kap arról, hogy milyen többlet vagy hiány jelentkezik a beszerzés, illetve a felhasználás oldalán. Más szóval, ettől a ponttól kezdve beszélhetünk egyáltalán szoftvergazdálkodásról, mivel ennek az információnak a birtokában hozhatók meg az ehhez szükséges döntések.

A SZOFTVERIGÉNYLÉSEK KEZELÉSE

Az IPR-Insights szerint egy jó szoftvernyilvántartó eszköz az említett területek mellett a szoftverigénylések menedzsmentjét is támogatja, felügyelhetővé teszi azt a folyamatot, amelynek mentén a szoftvertermékek a szervezethez, és azon belül a felhasználókhoz kerülnek.

– Ez nagyon fontos, mert ebben a beszerzést előkészítő szakaszban hozhatók meg a szoftvergazdálkodást legnagyobb mértékben formáló döntések – mondta Csala Zsolt. – **Ekkor kell mérlegelni, hogy egy igénylés mennyiben jogos, azt a szoftvert érdemes beszerezni, amit a felhasználó megjelölt, vagy kínálnak jobb, gazdaságosabb alternatívák is, egyáltalán szükséges-e új termék beszerzése, vagy az igény a meglévő licenccel birtokában is lefedhető.** Ha új szoftver beszerzése mellett dönt a szervezet, akkor azt az informatikai, IT-biztonsági osztálynak is tesztelnie, minősítenie

kell és így tovább. Ezt az információigényes döntési és jóváhagyási folyamatot is érdemes szoftvernyilvántartó eszközzel támogatni.

A jelenlegi gazdasági helyzet körülményei között különösen hasznos lehet a szoftvernyilvántartó eszközök használatát mérő funkciója. Ennek segítségével a szervezet meggyőződhet róla, hogy a beszerzett szoftvereket milyen mértékben használják az alkalmazottak.

– Ezekről a mérésekről a szoftvernyilvántartó eszköz gépre, felhasználóra bontva jelentéseket készíthet – mondta a vezető tanácsadó. – A riportok alapján a vezetők eldönthetik, hogy egy szoftvertermék mely verzióját érdemes telepíteni az egyes munkahelyeken. Nem biztos például, hogy minden PC-re teljes értékű dokumentum- vagy kiadványszerkesztőt kell telepíteni, ha a munkahelyek többségén a felhasználók nem szerkesztik, csupán olvasásra nyitják meg a dokumentumokat. Ebben az esetben a meglévő licenccel előnyösebb konstrukcióval válthatja ki a szervezet, és jelentős megtakarítást érhet el a szoftverhasználat terén.

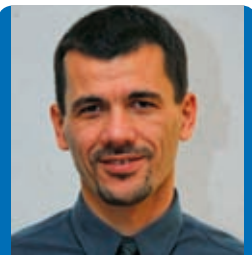
Mindezen funkciók segítségével **a szoftvernyilvántartó eszköz hozzásegítheti a szervezetet ahhoz, hogy reaktív szoftvergazdálkodását proaktívá tegye.** Amikor a rendszergazdák által telepített újabb és még újabb szoftvereket a vezetők felelősségük tudatában további licenccel vásárlásával igyekeznek lefedni, akkor a szervezet szoftvergazdálkodása reaktív, és nagyon költséges lesz.

– A proaktív szoftvergazdálkodás nem megy vakon a telepítések után – mondta **Zsoldos Sándor**. – A szervezet ilyenkor mind az igények, mind a tényleges használat pontos felmérése alapján tervezzi szoftverbeszerzéseit, kialakítja és kezeli licenccportfólióját. Ezáltal a felhasználói oldalon jelentkező igényeket mindenkor úgy elégítheti ki, hogy tanúsítható módon eleget tesz a jogtisztasági követelményeket elvárásainak, miközben az ezzel járó költségeket is biztos kézzel felügyelheti, és tapasztalataink szerint szoftverenként akár 20-30 százalékos megtakarítást is elérhet.



Zsoldos Sándor

ügyvezető igazgató
IPR-Insights



Csala Zsolt

vezető tanácsadó
IPR-Insights

Szervervilág – jövőre

A gazdaságban zajló események hatása alól nem vonhatja ki magát az sem, aki az informatikai eszközöket készíti. Mit várnak a szerverek gyártói, forgalmazói a jelen helyzetben 2009-től?

[Írta: Makk Attila]

Felborult a világ gazdasága, s jelen helyzetben nehéz lenne pontosan értékelni. Nagy gyárak húzzák le a rolót, mások hatalmas átalakításokba kezdenek. A cégek működésének ma már az IT olyan szükséglet, mint alkalmazottjainak a levegő. Azaz egyrészt azt gondolhatnók, hogy az IT gyártói a felhasználók fogyásával együtt sványodnak. Másrészt azt is gondolhatjuk, hogy éppen az IT eszközei azok, amelyek lehetőséget adnak a költségek alapos csökkentésére: iroda bérlése helyett távmunka, utazás helyett videokonferenciák stb.

Mi a helyzet? Mit várnak a szerverek gyártói, forgalmazói a jelen helyzetben 2009-től? Megkérdeztük a szervereket gyártó és forgalmazó négy multinacionális cég hazai képviselőit. Mindegyiküknek ugyanazt a négy kérdést tettük föl:

1. A gazdasági helyzetre való tekintettel a cég elsősorban szerverekre vonatkozó tervei változtak-e, és ha igen, a hazai helyzetre az milyen hatást gyakorol?

2. Tapasztalható-e már most a gazdasági válság hatása?

3. Egy új szerver nem lehet két nap alatt piacra dobni, hosszas tervezés, tesztelés előzi meg. A hosszabb távú tervek, az új típusok ütemezése változott-e?

4. A hardver-, de különösen a szerverpiacot nemcsak a gazdaság gyengesége, hanem a virtualizáció is szorongatja. A szervergyártók hogyan reagálnak erre a nem kis kibívásra? Vajon a régebben megismert szerverek ideje lejárt?

Almási Gábor, HP Magyarország, a HP nagyvállalati rendszerek iparági szabványszerverek termékmenedzsere:

– A gazdasági válságnak van jó hatása is: előtérbe kerül a hatékonyság növelése – és a hatékonyságon, gazdaságosságon sok mindent érthetünk. Ez a helyzet lehetőséget ad a vevőknek, hogy felismerjék, az IT nem egy kiszolgálóegység, hanem a cég motorja tud lenni. Olyan lehetőségeket tud biztosítani, amit más eszközökkel nem lehet elérni.

A beruházások minőségileg változnak. Amíg volumenük némileg csök-

ken, vevőink viszont sokkal céltudatosabbak lettek. Nagyon megnézik a beszerzés minden darabján, hogy kell-e, igyekeznek a hosszabb távon megfelelő és jobban kihasználható eszközöket választani. Úgy látom, **eljött az idő, hogy a TCO és ROI valóban figyelembe vett szempont legyen a beszerzéseknél.**

Úgy vélem, a nadrágszíz meghú-zása nem megoldás: előre kell lépni. Egy-egy beruházás elhagyása később behozhatatlan hátrányt okozhat. Ezt egyes szektorokban érezni is, egyrészt ahol a szolgáltatások nem állhatnak le, például a telco területen, másrészt azokon a helyeken, ahol egy terméket hosszas kutatás, fejlesztés után lehet piacra dobni – tipikusan ilyen a gyógyszeripar. Jó kifejezés ezekre az előremenekülés. Ha ma látszólag megtakarítanak egy elhagyott beruházással, fejlesztéssel, akkor pár év múlva nem lesz olyan új termék, amit el lehet adni.

A hazai beruházásokat tekintve látjuk, hogy ezeket egyszerűen erősen visszafogják. Ennek valószínűleg az az oka, hogy az IT a legvolatilisabb; itt a legkönnyebben lefaragható a kiadás: kevesebb gép, kevesebb processzorral, minimális garanciával – bár ezzel a jövőbeni továbblépést nehezítik.

A HP a szerverek meghirdetett termékvonalaéhoz tartja magát. A hosszabb távú tervek műszaki vonatkozásban mindenképpen maradnak, az előre tervezett szerverek meg fognak jelenni.

A virtualizáció berobbanásával a konzultációval és integrációval foglalkozók jártak nagyon jól, ez kétségtelen. Érdekes, hogy mondjuk **Svájcban vagy Nagy-Britanniában a felhasználók hatalmas lehetőségként élik meg a virtualizációt, és komoly energiamegtakarításokat érnek el az új – már virtualizált kiszolgálókkal, mely a beszerzéseknél komoly szempont. Magyarországon sajnos ez még mindig másodlagos.** Az a gyanúm, hogy itthon olyan presztízssük van a nagy szerverszobáknak, hogy egy IT-vezető nem szívesen cseréli le két



Biztos háttér.

IBM System Storage™ DS5000 termékcsalád

Új, hetedik generációs architektúra kiemelkedő, de kiegyensúlyozott teljesítménnyel az alkalmazások nagyobb teljesítményéért.

A cég növekedési üteme szerint fizethető méretezhetőség, maximum 256 (később 448) lemez meghajtóval, a legkomolyabb kapacitási igényekhez is.

Az üzem közben cserélhető, duál-aktív vezérlők, tápegységek és a működés megszakítása nélküli firmware-frissítések magas rendelkezésre állást biztosítanak.

Heterogén támogatás a legáltalánosabb operációs rendszerekhez: Microsoft® Windows®, UNIX®, Linux®. FC (később iSCSI) támogatással.



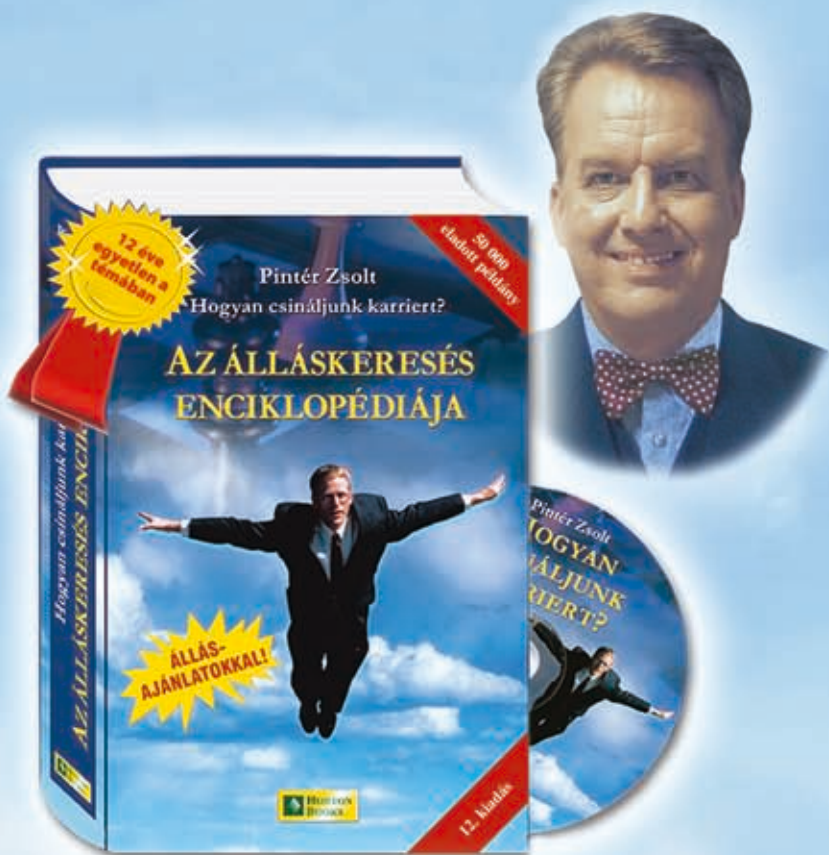
www.avnet.hu

Avnet Technology Solutions Kft.
Tel.: (+36-1) 888-2333
Fax: (+36-1) 888-2334
E-mail: ats.hu@avnet.com
Cím: H - 1117 Budapest,
Budafoki út 91-93. IP West Irodaház

Keresse partnereinket:

Assocom Kft. - Baranyák Zoltán - tel.: 06 1 486 0192
Etalon-Informatika Kft. - Nagy Miklós - tel.: 06 1 317 5150
PCS-SYSTEM Kft. - Fábán Zoltán - tel.: 06 1 373 07 81
Professionál Informatikai Zrt. - Bende Richárd - 06 1 216 5300
USER Rendszerház Kft. - Kosztolányi Árpád - tel.: 06 1 438 5420

400 oldalon ÁLLÁSKERESÉSÉRŐL A-tól Z-ig



„Azok tehát, akik az üzleti, gazdasági szférában szeretnének sikeresek lenni, nem engedhetik meg maguknak, hogy ne olvassák el!”
(Pesti est és www.est.hu)

„Ami ebben a könyvben nincs benne, azt nem is érdemes tudni a karrierépítésről”
(Világgazdaság)

www.pinter.hu

rackszekrényre. Pedig a jövő ezeké a kis helyet foglaló, kevés energiát fogyasztó, nagy teljesítményű rendszereké.

Fischer Erik, a SUN Magyarország, műszaki igazgatója:

– Ahogy mondani szokták, a hajó lassan fordul. A gazdasági bajok pár hónapja tartanak, az elején vagyunk. Rövid távon nincs változás a terveinkben. **Az x86 üzletágunk felfutóban van. Úgy vélem, az irány megmarad hosszabb távon is, esetleg nem lesz olyan meredeken felfutó.**

Itthon még nem érezzük a gazdasági bajok hatását, bár a jeleit látjuk.

A hosszabb távú terveinket illetően: egy szervert megtervezni minimum egy év, még egy egyszerűbbet is. Hogy a gazdasági helyzet miatt elhalasztunk valamit is? Nem hiszem. Amúgy a teljesen normális, jó években is előfordul, hogy egy szállító késik – egy szerver igencsak sok dologtól függ, gondoljunk most csak a processzorokra. Volt már olyan a világtörténelemben, hogy egy szerver azért nem jelent meg az előre kitűzött időben, mert valami miatt (gazdasági, műszaki) nem állt rendelkezésre elég processzor. Úgyhogy azt mondanom: **a terveink nem változnak, abban bízunk, hogy mire az új processzort szállítjuk, a piac is helyreáll.**

A másik megfontolandó szempont, hogy a PC világában az egyes elemek elavulnak, fél év alatt, két év alatt... A beszállítók ezekkel nem szívesen foglalkoznak, mert ugyanannyi munkával a drágább, korszerűbb alkatrészt is lehet gyártani. Ezért egy idő után le is állnak a gyártással, a szervergyártó pedig szembesülve azzal, hogy adott alkatrész – elavultsága miatt – már nem érhető el, újabakkal készíti gépeit. Ez azt jelenti, hogy inkább előrehozunk bejelentéseket. Persze az eltelt néhány hónapból igen nehéz megítélni, hogy mi is várható.

A virtualizációnak köszönhetően sok nagy szervert tudunk eladni. Komolyabb technológiát vesznek a virtuális rendszerek alá. Ilyen lehetőségekkel (mint a virtualizáció) dinamikusabban lehet gazdálkod-

ni a nagy gépekkel. A Solaris 10 virtualizációja nagyon kelendő.

Fritsche Krisztián, Fujitsu Siemens, a nagyvállalati üzletág kereskedelmi igazgatója:

– A rövid távú tervek nem változtak sem anyavállalati, sem helyi szinten, sem a válság, sem más miatt. Az már érezhető, tapasztaljuk, hogy a vállalatok újraértékelik beruházási terveiket, és ez minden bizonnyal hatással lesz az eladásokra is. Emellett **a pénzügyi válság nem csak a közvetlen eladásokra van hatással. A hitelminősítéseknek, a fizetési fegyelemnek most kiemelt szerepük van, ezért fontos megjegyezni, hogy bizonyos ügyfél- és partnerkapcsolatok is átértékelődhetnek.**

Ebben a környezetben kifejezetten előnyös lehet a hardver-infrastuktúrák szolgáltatásalapú megközelítése mindkét fél számára: az egyszerű nagy összegű beruházások helyett sokkal kisebb, előre tervezhető összegekkel lehet elérni ugyanazt a célt.

Úgy gondolom, hogy a jelenlegi gazdasági helyzet, annak hatásai csak megerősítik a Fujitsu Siemens stratégiájának létjogosultságát. A Dinamikus Infrastruktúra koncepció a hardvertermékek és a szolgáltatások új megközelítésű kombinációjáról szól. A klasszikus modell, a hardver és szolgáltatás mellett előtérbe kerültek a menedzselt szolgáltatások és az Infrastructure-as-a-Service típusú ajánlatok.

A virtualizáció terjedésének köszönhetően, – ahogy az előbbi válaszból is kiderül – a gazdasági válság miatt nincs szükség ún. B tervre. A válság csak felgyorsítja a folyamatokat.

A virtualizáció eddig is központi eleme volt az FSC stratégiájának. A szolgáltatás-központú megközelítésnél a virtuális megoldások előnyeit nemcsak az ügyfelek, hanem a szolgáltatók is élvezhetik.

Nekünk most az a legfőbb feladatunk, hogy ezek az üzenetek és megoldások minél szélesebb körben ismertek és elfogadottak legyenek.

Az IBM Magyarország nem kívánt válaszolni a kérdésekre.



Fischer Erik

műszaki igazgató
SUN Magyarország

Olcsó apróságok

Többször írtunk már a netbookokról, de nem is lehet igazán megkerülni ezeket az apró, olcsó gépeket, hiszen várhatóan a karácsonyi szezon slágertermékei lesznek. Összegyűjtöttük a december elején kapható modelleket, egyben megpróbálunk tiszta vizet önteni a pohárba, és megmondani olvasóinknak, melyik a legjobb! [Írta: Hajdók Dávid]

Tisztázzuk először a legfontosabb alapfogalmat: a netbook **nem notebook!** Nem tudjuk elég nagy betűvel írni: aki a korábbi noteszgépe helyett vesz netbookot, mert kicsi, olcsó, jópofa, az csalódnia fog. Ha pedig valaki majd a karácsonyfa alatt laptopot keres, de helyette netbookot talál, valószínűleg keserű szájjal gondol majd vissza a 2008-as ünnepre. Ezek a kis gépek alkalmasak internetezésre (böngészésre, levelezésre, csetelésre), jók lehetnek egyszerűbb irodai programok futtatására (vagyis nem gond a szövegszerkesztés, az egyszerűbb táblázatok és bemutatók szerkesztése), illetve le tudják játszani a zenei és videoformátumok többségét is. Ennyi!

Ha ezeket a lehetőségeket (és egyben korlátokat) fejben tartjuk, akkor sok örömünk lesz majd az új kedvencben. Amennyiben azonban ennél többet várunk egy netbooktól, akkor törvényszerűen csalódnia fogunk. **Ezeknek a gépeknek nincs megfelelő teljesítményük képszerkesztésre, nagy felbontású videók lejátszására, videovágásra vagy éppen multimédiás prezentációk készítésére.**

EGYSÉGES KÍNÁLAT

Nehéz helyzetben vagyunk, amikor netbookokat hasonlítunk össze, hiszen ezeknek a gépeknek a hardveres kiépítése szinte az utolsó csavarig megegyezik. Jelentős különbségek csak a kijelző minőségében, a ház, és ezzel együtt a kijelző méretében, a billentyűzet kialakításában, az akkumulátorkapacitásában és a hozzáadott tartozékokban vannak. Az összes tesztelt

modell az Intel új, kifejezetten kis teljesítményű, alacsony fogyasztású gépekbe szánt Atom processzora köré épült, jelesül mind az öt versenyzőnkben az N270-es, 1,6 gigahertz órajelű központi egységet találtuk. Különbséget a rendszermemória mennyisége sem nagyon mutatott: az MSI Wind kivételével mindegyik gépben 1 gigabájt memóriát kezel a Windows XP operációs rendszer. Merevlemezkapacitás tekintetében már szélesebb a skála, az értékek 60–160 gigabájt között mozogtak. **Ha komolyabb zenei gyűjtemény tárolása a cél, akkor fontos lehet a háttértár mérete, egyébként szerintünk egy netbook esetében 60 gigabájt is bőségesen elég.** Részletesebb adatok cikkünk *összesítő táblázatában* találhatóak.

VILÁGOK HARCA

Jelen összehasonlító anyagunkhoz olyan gépeket kértünk a gyártóktól, amelyekről feltételezzük, hogy a legnagyobb számban fognak majd karácsony előtt. Véleményünk szerint egy netbook esetében az optimális választás a merevlemez, 1 gigabájt memóriával készült gépecske, Windows operációs rendszerrel. Több gyártónál létezik mozgó alkatrész nélküli SSD-meghajtóval szerelt változat, és majdnem mindegyik gépből kapható 512 megabájt memóriával működő, Linux operációs rendszert használó kiadás is. Utóbbi változatokat csak hozzáértőknek és kalandoroknak javasoljuk: a notebookokkal érkező Linux disztribúciók szolgáltatásainak és funkcionalitása korlátozott, használatuk pedig mindenképpen megszo-

kást igényel. SSD-meghajtóval szerelt netbookra a legtöbb esetben Windows XP-t lehet ugyan utólag telepíteni, futtatni már kevésbé. Ezek az SSD-k

Ezek a kis gépek alkalmasak az alapfeladatokra,

de például multimédiás bemutatók készítésére és nagy felbontású videók nézésére már nem.

nem azonosak azokkal a nagy teljesítményű társaikkal, amelyek a felső kategóriás noteszgépekben szolgálnak: a netbookok flash-alapú tárolói általában 8–20 gigabájtosak, és elsősorban a sebességük miatt nem alkalmasak a Windows XP futtatására. Mindenképpen megéri az a pár 10 ezer forint, amivel ugyanannak a gépnek a merevlemez változata többbe kerül!

AKI LEMARAD, KIMARAD!

Minden kisebb és nagyobb noteszgépgyártó próbál magának egy szeletet kiszakítani a netbookok piacából, azonban vannak, akik később eszméltek a kelleténél. Az egész örületet az Asus indította el az Eee PC első kiadásával, amelyet még sok másik követett – ember legyen a talpán, aki kiigazodik a sok Eee PC között. Az Asust követte az MSI és az Acer, utóbbi értékesíti a legtöbb netbookot világszerte. Összeállításunk tervezése előtt nem sokkal mutatta be

versenyzőjét a Toshiba és a Fujitsu Siemens, így ez a két gép szerepel a mostani tesztünkben.

A „futottak még”, pontosabban a „futnak majd” kategóriában indul a Lenovo és a Dell. Mindkét gyártóról tudni, hogy már készül a saját modelljével, sőt a Lenovo gépéből már kézbe is vehettünk egyszer egy akkumulátor nélküli prototípust. Egyik gyártó sem tudott azonban még a teszt idejére végleges gépet adni, és nem vagyunk meggyőződve arról sem, hogy az utóbbi márkák modelljeivel találkozhatunk még az ünnepek előtt.

ACER ASPIRE ONE

Csak 8,9 hüvelykes kijelzővel kapható az Acer minigépe, azonban a készülék háza nem sokkal kisebb, mint az eggyel nagyobb méretű társaké. Ennek oka a viszonylag széles káva a kijelző körül, amely robusztusabb megjelenést kölcsönöz az Aspire One-nak. **A netbook formavilágában a visszafogottabb vonalat képviseli, elvileg fehér, kék, barna és rózsaszín árnyalatokban kapható,** bár a hazai üzletekben eddig csak az első két színben láttuk a készüléket.

Az Aspire One különlegessége a két SD-kártyaolvasó nyílás. A jobb oldali támogat több kártyaformátumot, míg a bal oldaliba csak SD-kártya helyezhető. Utóbbinak a linuxos változatnál van jelentősége, az ide kerülő kártyákat az Acer Linux operációs rendszerre egy meghajtónak látja a gép SSD-háttértárával. Windows alatt mindkét kártyaolvasó egyformán működik, önálló meghajtóként látszik.

Az Aspire One billentyűzete kényelmesen kezelhető, alig kisebb a ha-

gyománys noteszgépes tasztatúránál. A magyar kialakítás egészen jól sikerült, csupán az ú, ű, í betűk lettek keskenyebbek a többinél. A touchpad igényel némi megszokást, ugyanis a gombok az érintőfelület két oldalára kerültek, de ez az elrendezés nem logikátlan, és használata percek alatt rutinná válik. A gép bal oldalára az SD-olvasó mellé került a töltőcsatlakozó, a VGA-kimenet, a hálózati kábel konnektora és egy USB-kapu, jobboldalt pedig a maradék két USB-t és a hangcsatlakozókat találjuk.



Előny: kiváló kijelző, HSDPA-modem lehetősége, hardveres WiFi-kapcsoló, masszív kiépítés

Hátrány: fényes, ujjlenyomatgyűjtő felületek, nincs Bluetooth

Pillanatnyilag az Aspire One az egyetlen netbook a magyar piacon, amely kapható beépített HSDPA-modemmel is – ez pedig a mobilinternet-hozzáférés egyik legkényelmesebb módja. A SIM-kártyát az akkumulátor alá kell behelyezni, majd a szoftverben

a szolgáltató beállítása után elég csak a *Csatlakozás* gombra kattintani.

ASUS EEE 1000H

Kicsi, közepes, nagy – az Eee mindenféle konfigurációban és színben elérhető. Az első Eee PC még Celeron processzorral mutatkozott be és 7 hüvelykes kijelzője volt, a mai csúcsmo- dell pedig fémes burkolattal, illetve a kategória határait feszegető hardveres kiépítéssel jelenik meg. 7, 9 és 10 hüvelykes kijelzővel is találunk Linux és Windows rendszerrel szerelt gépeket egyaránt, ráadásul vannak merevlemez és SSD-s modellek is. Az optimális választás talán a mostani tesztalanyunk lehet: az Eee PC 1000H ezúttal fekete színben, fényes, ujjlenyomatgyűjtő borítással érkezett, nevéből is látszik, hogy a kijelzője 10 hüvelykes. A panel felbontása a szokásos, 1024×600 pixel, ami ekkora méretben már jól látható.

Az összes netbook monitorának modern, LED-es háttérvilágítása van. Ez egyrészt kisebb helyet foglal el, mint a hagyományos lámpás kialakítás, így vékonyabb lehet a kijelzőpanel, másrészt pedig jóval kevesebbet is fogyaszt elődjénél, ami az üzemidőt pozitívan befolyásolja. A billentyűzet kialakítására is jó hatással volt a nagyobb méretű ház, az Eee PC tasztatúrája egyből kézre esik. A billentyűzet felett jutott hely még gyorsgomboknak is, amelyekkel szabadon programozható. Az 1000H is az Intel Atom processzora köré épül, 1 gigabájt memóriával és 160 gigabájtos merevlemezrel.

Nem okoz meglepetést a csatlakozók kiosztása és elrendezése sem, a kis gépek



Előny: matt kijelző, kiváló billentyűzet, hosszú akkumulátor-üzemidő

Hátrány: fényes, ujjlenyomatgyűjtő felületek

egészen hasonlítanak egymásra: hálózati kábel, hangcsatlakozók, egy USB-kapu itt, VGA, SD-kártyaolvasó ott. A gép hatcellás akkumulátora lefelé kicsit kilóg a ház síkjából, megemelve a notesz hátulját. A nagy kapacitás előnye a leg- alább 5-6 óra üzemidő, hátránya a picit nagyobb tömeg, de itt tulajdonképpen 10-20 dekás különbségekről beszélünk.

FUJITSU SIEMENS AMILO MINI

A Fujitsu Siemens az úttörőkhöz – az Asushoz, az MSI-hoz és az Acerhez – képest későn dobta piacra saját netbookját. Amíg a versenytársak gépei már hónapok óta a polcokon vannak, addig az Amilo Mini még csak most érkezik a gyárból, hogy megjelenjen a szakáruházak kínálatában. Többször említettük már, hogy ebben a kategóriában nehéz újat mutatni, különösen úgy, hogy a csekély mennyiségű puska- port mások már elhasználták.

A Fujitsu Siemens a modell tervezésekor a dizájnrá helyezte a hangsúlyt, és ebben nem volt nehéz dolga, hiszen a nyár elején már bemutatkoztak a frissített megjelenésű Amilo 3000-es sorozatú gépek. Az Amilo Mini tulajdonképpen pont ugyanúgy néz ki, mint nagyobb társai, egyszerűen csak minden dimenziója harmadával kisebb. **Amiben a Fujitsu Siemens újat tud mutatni, az a cserélhető színű fedlap.** Gyakorlatilag az alapvetően fehér színű külső borításra pattinthatunk rá különböző színű takarólapokat. Magas labda, nem is hagyja ki a gyártó: lesz átlátszó borítás is, ami alá bármilyen fényképet berakhatunk, de biztosra vesszük azt is, hogy számtalan szolid és kevésbé visszafogott mintázatú burkolatot is kaphatunk idővel a géphez.



Előny: egyedi dizájn, cserélhető fedlap, Express Card bővítőhely

Hátrány: ergonómiai problémák, kis merevlemez

Az Amilo Mini másik különlegessége az Express Card bővítőhely, ami nagy-

Terméknév	Acer Aspire One	Asus Eee PC 1000H	Fujitsu Siemens Amilo Mini	MSI Wind U100	Toshiba MB-100
Processzor	Intel Atom N270 (1,6 GHz, 512 kB L2 cache, 533 MHz FSB)	Intel Atom N270 (1,6 GHz, 512 kB L2 cache, 533 MHz FSB)	Intel Atom N270 (1,6 GHz, 512 kB L2 cache, 533 MHz FSB)	Intel Atom N270 (1,6 GHz, 512 kB L2 cache, 533 MHz FSB)	Intel Atom N270 (1,6 GHz, 512 kB L2 cache, 533 MHz FSB)
Memória	1 GB	1 GB	1 GB	1 GB + 1 GB free upgrade	1 GB
Kijelzőátmérő (hüvelyk)/felbontás (képpont)	8,9/1024×600	10,0/1024×600	8,9/1024×600	10,0/1024×600	8,9/1024×600
Merevlemez	120 GB	160 GB	60 GB	160 GB	120 GB
Akkumulátor	3 cellás	6 cellás	4 cellás	3 cellás	4 cellás
Méret/tömeg	249×195×36 mm / 1,2 kg	266×191×38 mm / 1,4 kg	233×175×36 mm / 1,0 kg	260×180×32 mm / 1,0 kg	225×191×33 mm / 1,05 kg
Kommunikáció: Wi-Fi/Bluetooth/Ethernet	Wi-Fi b/g / nincs / 10/100	Wi-Fi b/g / van (2.0+EDR) / 10/100	Wi-Fi b/g / van (2.0+EDR) / 10/100/1000	Wi-Fi b/g / van (2.0+EDR) / 10/100/1000	Wi-Fi b/g / van (2.1) / 10/100
Csatlakozók	3 db USB (2.0), D-Sub, audio ki/be	3 db USB (2.0), D-Sub, audio ki/be	2 db USB (2.0), D-Sub, audio ki/be	3 db USB (2.0), D-Sub, audio ki/be	3 db USB (2.0), D-Sub, audio ki/be
Extrák	webkamera, 5in1 kártyaolvasó, SD-kártyaolvasó	webkamera, SD-kártyaolvasó	Express Card bővítőhely, SD-kártyaolvasó, webkamera, cserélhető fedlap	webkamera, 4in1 kártyaolvasó, overclock lehetőség	webkamera, SD-kártyaolvasó, Sleep'n Charge
Garancia	12 hónap	24 hónap	24 hónap	24 hónap	36 hónap
Operációs rendszer	Microsoft Windows XP Home	Microsoft Windows XP Home	Microsoft Windows XP Home	Microsoft Windows XP Home	Microsoft Windows XP Home
Forgalmazó	Acer Magyarország	Asus Magyarország	Fujitsu Siemens Computers Kft.	Speedshop Kft.	Toshiba Magyarország
Ár, Ft	89 900	129 900	105 000	109 900	111 000

mértékben növeli a gép funkcionalitását, hiszen egy HSDPA-modem beszerzése ebben a formában ma már nem probléma. Ennek az ára az volt, hogy csak USB-kaput találtunk a gép oldalán, minden más tekintetben a szokásos paramétereket kapjuk. A Fujitsu Siemens gépébe csupán 60 gigabájtos merevlemez szereltek, de a mindennapi használathoz bőven elég. A kijelző 8,9 hüvelykes, a billentyűzet ennek megfelelően kisebb, sőt tervezési hiba, hogy a klaviatúra lehetne még szélesebb, hely ugyanis van neki. Kicsi a touchpad is, ráadásul a gombok mellé, és nem pedig alá kerültek. Összességében elfogadható gép az Amilo Mini, kár, hogy a fentiekre nem figyeltek jobban.

MSI WIND U100

Kronológiailag a második versenyző az Asus Eee PC-je után a kategóriában, de amíg a versenytárs sokáig kereste az ideális konfigurációt és méretet, addig az MSI elsőre merevlemez, 10 hüvelykes, windowsos géppel mutatkozott be ebben a szegmensben. **Létezik egyébként a Windből 9 hüvelykes változat is, de az Magyarországon nem került forgalomba.** (Ugyan a premier csillogását némiképp elhalványította a kezdeti időszakban jelentkező szállítási probléma: eleinte hazánkba szinte csak rózsaszínű gépek érkeztek, de belőlük se volt sok.) Érdekes, hogy az MSI notebooknak nevezi a Windet, pedig egyértelműen netbookról beszélünk – úgy tűnik, kell idő a piacnak, amíg standarddá válnak az általánosan használt megnevezések.



Előny: ideális méret, nagy merevlemez, túlhajtási opció, 1+1 GB memória

Hátrány: kisméretű touchpad

Nehéz fogást találni az MSI Winden, hiszen valamennyi olyan paraméterben optimális, amelyet a versenytársaknál még kritizáltunk. Fényes felületű ugyan a burkolat, de matt a kijelző, így a gép nem gyűjti annyira az ujjlenyomatokat, és munka közben sem kell a tükröz-

képünkben gyönyörködnünk. A billentyűzet „faltól falig” ér, vagyis kihasználja a 10 hüvelykes kijelzőhöz igazodó készülékház teljes szélességét, ami elfogadható méretű gombokat eredményez. Talán egyetlen pont, amit kritizálhatunk, a touchpad, ez sajnos kisméretű, holott lehetne sokkal szélesebb is – hely lenne neki.

Pillanatnyilag a Wind kínálja a legnagyobb merevlemez. Ha ennek a felére azt mondtuk, hogy bőven elég, akkor ezt a verziót egy netbookon szinte lehetetlen telepokolni. További érdekes extra funkció, hogy az MSI gépe egy BIOS-frissítés után az Fn+F10 billentyűkombinációval a processzor órajelét tekintve 16, illetve 24 százalékkal túlhajtható. Ez az opció csak akkor működik, ha a gépet hálózatról használjuk, akkumulátoros módban az Atom visszaáll az alap, 1600 megahertzes órajelére.

TOSHIBA NB100

Jól látható a koncepcióbeli különbség a Toshiba és a többi gyártó elképzelése között erről a termékcsoportról. A versenytársak – eltérő mértékben ugyan, de – divatcikként értelmezik a zsebnoteszket; megjelentetik a gépeiket fehér, rózsaszín, piros és egyéb színekben is a hagyományos fekete és fehér mellett, sőt a formatervezés is azt sugallja, hogy egy trendi termékről van szó. A Toshiba ehelyett tulajdonképpen elővett egy két-három évvel korábbi noteszgép-dizajnt, lekicsinyítette a méreteket, és faragott rajta egy kicsit. Az eredmény egy netbook kinézetű, de netbook méretű gép lett, 8,9 hüvelykes kijelzővel, 120 gigabájtos merevlemezrel, fekete, szürke vagy pezsgőszínűben.

A gondos tervezés meglátszik a gépen: először furcsának tűnhet a 4 cellás akkumulátor túlnyúlása (nincs is nagyobb kapacitású), de ha megnézzük, a hátlapra került a hálózati kábel és a VGA-csatlakozó mellett a töltő dugója is, így oldalra tulajdonképpen semmilyen kábel nem lóg ki. A 3 USB-kapuból jutott jobb és bal oldalra, és a szokásos kártyaolvasót sem kell hiányolnunk.

A kis helyen is remekül játszottak a tervezők: jó, hogy a billentyűzet mindkét oldalon a gép széléig ér, így a lehetőségekhez képest maximális méretű. A megjelenés mellett a Toshiba gép különlegessége a gyártó más modelljein már megismert Sleep'n Charge funkció. Az újítás lehetővé teszi a készülék USB-portjain egyéb eszközök (például mobiltelefon vagy MP3-lejátszó) töltését a netbook kikapcsolt vagy hibernált állapotában is. Csak arra kell figyelni, hogy a töltés ne tegye működésképtelenné az egyébként kiváló NB100-at. Ez a gép is megjelent linuxos

Maximális mobilitás

Az Acer Aspire One már most is rendelhető beépített 3G/HSDPA-modemmel, ami lehetővé teszi, hogy egy SIM-kártya behelyezése után (az akku alatt van a helye) bárhol kapcsolódjunk az internetre. A mobilszolgáltatók egyre kedvezőbb tarifákat kínálnak, mind többféle díjsomag közül

lehet választani; biztosak vagyunk benne, hogy 2009 a mobilnet éve lesz. Már ismert tény, hogy az MSI Wind és az Asus Eee PC következő verzióihoz is rendelhető lesz a beépített modem, úgyhogy akinek ez a lehetőség fontos, az lehet, hogy jobban teszi, ha vár még néhány hónapot a vásárlással.

változatban, de ahogy már a bevezetőben is említettük, mindenképpen java-



Előny: visszafogott, elegánsabb megjelenés, 3 év garancia, ergonomikus tervezés

Hátrány: az akku kilóg a gép hátuljából

soljuk a nem sokkal drágább, de erősebb windowsos kiadást.

ÖSSZEZÉS

A bevezetőben már említettük, hogy a kínálat nagyon egységes, a gépek között alig lehet különbségeket találni. Mivel minden gyártó netbookja ugyanarra az Intel platformra, azonos processzor köré épül, teljesítményméréseket nem végeztünk, mert az eredmények közötti eltérés hibahatáron belül lett volna. Ugyanaz az Atom processzor, azonos lapkakészlet mellett nem fog más teljesítményt mutatni egy Asus vagy egy MSI gépben.

Amiben különbséget lehet tenni az egyes modellek között, az a leglátványosabb paraméter, vagyis a kijelző mérete. Egyéni ízlés kérdése, hogy kinek mi a preferenciája: kényelmesen dolgozni 8,9 hüvelykes képátlón is lehet, a nagyjából három centiméterrel nagyobb, 10 hüvelykes méret pedig azonos felbontás mellett nagyobb pixeleket ad. Persze ezzel összhangban a gépek mérete és tömege is változik. Kétségtelen, hogy az Asus Eee PC hatcellás akkumulátorával 5-6 órás működést kínál, de nagyobb és

majd' másfélszer nehezebb is a többi gépnél. A kijelzőhöz hasonlóan az akkumulátorkapacitás is egyéni megítélés kérdése. Nem tudjuk azt mondani, hogy a nagyobb akku jobb, mint a kisebb, mert utóbbi kevesebb ideig működött ugyan a gépet, de apróbb és könnyebb.

Fontos szempont lehet a választásnál a garancia kérdése. E tekintetben vannak a legnagyobb különbségek a gyártók között. Amíg a Toshiba 3 év garanciát ad az NB100-hoz, addig az Acer Aspire One esetében ez csak 1 év. Ez persze tükröződik az áraképzésben is; a két gép ára között közel 20 százalékos az eltérés, holott paramétereikben szinte azonosak.

ÉRTÉKELÉS

A műszaki paraméterek hosszas böngészése és a noteszek sokadik kézbevétele, vizsgálata, használata után úgy döntötünk, hogy mivel csak nüansznyi különbségek vannak az egyes gyártók modelljei között, négy netbook is megkapja a *Computerworld Ajánlatát*. **Ha mindenképpen meg kellene jelölni egy ilyen díjazottat, akkor talán az Aspire One-nak ítélnénk oda azt,** kedvező ára miatt, de ezt az előnyt elhomályosítja a Bluetooth hiánya és a többiekhez képest rövidebb garanciaidő. Az MSI Wind árban ugyan a középkategóriát képviseli, de két olyan extrát is kínál, amit a többiek nem: ilyen a memória megduplázásának a lehetősége és a túlhajtás opció. Ezek közül tényleges, gyakorlati előnye csak az elsőnek van, de a Wind ettől függetlenül is nagyon „egyben van”. Szintén ajánlott az Asus Eee PC 1000H is, elsősorban hatcellás akkumulátora és az ezzel járó kiemelkedően hosszú üzemideje okán. A Toshiba NB100 hároméves garanciaidejével, ergonomikus kialakításával és Sleep'n Charge funkcióval emelkedik a mezőny fölé, így szintén jár neki a *Computerworld Ajánlat díj*.

Egyedül a Fujitsu Siemens gépe lóg ki a mezőnyből, ezúttal nem pozitívan. Az Amilo Mini általános minőségérzetét, kialakítását tekintve pont annyival marad el a másik négy géptől, hogy a díjazása is elmaradjon.

Zsinór nélküli hálózati tippek

Lassan Magyarországon is több noteszgépet adnak el, mint asztalit, és ma már nincs olyan hordozható PC, amelynél ne lenne alapáras extra a vezeték nélküli hálózati vezérlő. SOHO-környezetben gyakori és érthető igény a zsinór nélküli hálózatok telepítése, amelyek olcsón, egyszerűen kiépíthetők, de sokszor nehéz megvédeni őket. [Írta: Samu József]

A Wi-Fi átjárók olcsók, és egyszerű őket konfigurálni. Éppen ezért nagyon könnyű velük internetelést szolgáltatni az utcán, vagy – rosszabb esetben – megnyitni belső hálózatunkat mindenki számára. Ugyanis **a Wi-Fi hálózathoz alapértelmezett beállításokként nem használnak semmiféle védelmet.** Mivel SOHO-környezetben gyakran a rendszergazdai feladatokat az IT-ügyekben legtájékozottabb(nak tűnő) kolléga tölti be, úgy gondoltuk, érdemes összegyűjtünk a legfontosabb, alapvető tanácsokat egy Wi-Fi hálózat konfigurálásához, hogy legalább a kevésbé elszánt betörőket távol tarthassuk.

JAVÍTÓCSOMAGOT NEKI!

A megjelenése után ennyi idővel kicsit félve írjuk le a Windows XP felhasználóknak azt a nagyon egyszerű tanácsot, hogy mindenképpen telepítsék legalább a második javítócsomagot (SP2-t)! Bízunk benne: XP-jük már nem működik senkinél sem úgy, hogy ez a javítás ne lenne telepítve –, de ki tudja? A lényeg: a Wi-Fi-vel kapcsolatos részt teljesen át-

írták a Microsoftnál az SP2 kiadásakor. Természetesen az SP3-ban ugyanezek a frissítések benne vannak.

Azon túl, hogy a kezelőfelület megváltozott, sokkal áttekinthetőbb és kezelebb lett, mi lényegesen gyorsabbnak is érezzük, amikor noteszgépünk egy ismeretlen hálózathoz csatlakozik. Mintha érzékenyebb is lenne. Olyan hálózatokkal is kommunikál, amelyeket régebben alacsony jelerősségük miatt csak nagy szenvedések árán lehetett összehozni. De ami sokkal fontosabb: az operációs rendszer az SP2 után számos titkosítási algoritmust is kezel már. Hogy ez miért kritikus fontosságú, arra az alábbiakban részletesen is kitérünk.

TITKOSÍTUNK!

Vitán felül áll, hogy a Wi-Fi-t élvezet használni. Egy ADSL-hozzáférést megosztani, egy átjárót konfigurálni sem igazán bonyolult, de mindegyiknek van egy óriási hiányossága: alaphelyzetben a rádiós adatforgalom teljes egészében „lehallgatható” bárki által, és bárki csatlakozhat hálózatunkhoz, aki hatósugáron belül tartozdik a Wi-Fi-képes PC-jével.

Azt tapasztaljuk, hogy nagyon sokan rálegyintenek a titkosítás kérdésére, mint valami felesleges piszmognivalóra, mondván: „Ugyan már, semmi fontosat nem forgalmazok Wi-Fi-n keresztül, mi bajom lehet?” Nos, már abból is probléma adódhat, ha az utcának szolgáltatunk internet-hozzáférést, de nem valószínű, hogy hívatlan látogatónk megelégszik ennyivel. Tegyük fel, hogy nem törik fel a gépünket, nem nyúlják le az adatainkat – hozzátennénk, nem lesz ilyen szerencsénk, mert egy belső hálózatról ez aztán végképp nem nehéz –, de elég bajunk lehet abból, ha pont a mi hozzáférésünket felhasználva visznek véghez valamilyen disznóságot.

Azt, hogy milyen titkosítást tudunk használni, a rendelkezésünkre álló hardver szabja meg.

Feltételezve a leggyakoribb topológiát – tűzfalal egybeépített átjáró, hagyományos vezeték nélküli hálózaton és Wi-Fi-n keresztül csatlakozó kliensek – a legkritikusabbak az átjáró képességei. Azt javasoljuk, ne legyünk restek, vegyük elő az átjáró dokumentációját, és mélyedjünk el benne, hogy az milyen titkosítási eljárásokat ismer. Sajnos a beállítások elvégzéséhez konkrét tanácsot nehéz adni, hiszen ahány gyártó, annyiféleképpen alakítják ki a vonatkozó menüket, így az egyetlen segítségünk leggyakrabban a leírásban merül ki.

Az azonos gyártótól származó eszközök általában ugyanazokat a protokollokat támogatják, de érdemes lehet utánanézni a gyártó weboldalán, hogy van-e frissebb beágyazott program (firmware) annál, mint ami a mi készülékünkben van, mert gyakran a frissítések pont a biztonsági szabványokat érintik. Sajnos tény, hogy kellő türelemmel és idővel a képzett netkalóz képes átjönni a Wi-Fi-védelmeken, de magunknak tesszünk szívességet, hogyha legalább a lelkes amatőr betyárokat kizárjuk. (Nézd, apa! Látok egy idegen hálózatot!)

WEP-ET VAGY SEM?

Az a titkosítás, amely minden Wi-Fi-eszközben megtalálható, a WEP. Viszont épp emiatt ostorozzák az egész Wi-Fi-technológiát, hogy viszonylag könnyen feltörhető védelemmel van ellátva. Természetesen a 64 vagy 128 bit kódolású WEP jobb, mint a semmi, de ha át-

járunk más kódoló algoritmust is ismer, akkor inkább válasszuk azt. Pontosán hogy is fest ez az egész a bitekkel?

A WEP hexadecimális kulcsokat használ, azaz betűk és számok „keverékét”, A-tól F-ig, illetve 0-tól 9-ig. A 64 bites kódolás 5 darab kétjegyű hexadecimális számot használ, a 128 bites 13 kétjegyűt. (Példa a 64 bites kulcsra: AF 0F 4B C3 D4. Példa a 128 bites kulcsra: C3 03 0F AF 0F 4B B2 C3 D4 4B C3 D4 E7.) Azt a kulcsot, amit az átjárónál megadunk, a hozzáférés konfigurálásakor, majd a hozzá kapcsolódó összes kliensnél is meg kell adnunk. Eddig még nem is lenne bonyolult a dolog, de vannak bizonyos buktatók. Egyes gyártók átjáróiknál a decimális WEP-kulcs használatát is engedélyezik. Anélkül, hogy túlbonyolítanánk a dolgot: célszerű a fentiek szerinti hexadecimális kódolást választani már csak azért is, mert azt nehezebb visszafejteni, hiszen lényegesen több szóba jöhető elemből áll, mint a decimális.

A példaként felsorolt számokra mindent rá lehet fogni, csak azt nem, hogy könnyű őket fejben tartani, vagy papírról visszapötyögni minden gépnél, ezért sok gyártó beépít az átjárójába egy kulcsgenerátort, amely egy általunk beírt karaktersorozatból – praktikusán egy szóból – generál egy kulcsot. Csak akkor van értelme ezt a szógenerátort használni, hogyha a hálózatunk összes eleme ugyanattól a gyártótól származik, mert akkor a többi eszközhöz mellékelte meghajtóprogramokban is jó eséllyel megtaláljuk ugyanezt a kulcsgenerátort, és tényleg elég fejben tartani egy meg is jegyezhető kódot.

Tudunk kell azonban, hogy az operációs rendszer a valódi WEP-kulcsot fogja kérni, amit a meghajtó majd eljuttat hozzá.

Ha nincs ilyen szolgáltatás a többi eszközünk driverében, akkor persze mit sem érünk vele. A 64 bites kódolás rögvest négy kulcs generálására ad módot. Az az alapértelmezett, hogy az első használják az eszközeink. Ha ettől eltérünk, akkor azt külön be kell állítani az átjáró konfigurációs felületén, illetve a csatlakozóeszköznél is értelemeszerűen az általunk preferált kulcsot kell megadni.

Még egyszer hangsúlyoznánk: a WEP a titkosítás legalacsonyabb szintű minimuma, ezt csak akkor alkalmazzuk, ha a hálózatunk valamelyik eleme régi, és nem ismer fejlettebb titkosítást, így csak a végső esetben használjuk, de legalább ezt használjuk!

NEVÉBEN A VÉGZETE

Sok gyártónál az alapértelmezett SSID – azaz a zsinór nélküli hálózat azonosítója – megegyezik a gyártó nevével. Ezt érde-

Hogyan tudjuk meg a MAC-címet?

Sok átjárónak van az a kényelmi szolgáltatása, hogy képes felsorolni a csatlakozott illesztők címét, de ha nem így lenne, akkor azt mi is könnyen megtudhatjuk. A csatlakoztatásra váró, Windows

9x-et, XP-t vagy Vistát futtató gépen nyissunk egy parancssor ablakot, majd írjuk be az `ipconfig /all` parancsot. A *Fizikai cím* kezdetű sor végén megtaláljuk az illesztő címét (lásd az alábbi képen).

```

C:\Documents and Settings>ipconfig /all

Windows IP Configuration

Host Name . . . . . : 
Primary Dns Suffix . . . . . : 
Node Type . . . . . : Unknown
IP Routing Enabled. . . . . : No
WINS Proxy Enabled. . . . . : No

Ethernet adapter Local Area Connection 1:

Connection-specific DNS Suffix . . . . . : 
Description . . . . . : Realtek RTL8160/0111 PCI-E Gigabit Ethernet NIC
Physical Address. . . . . : 
Dhcp Enabled. . . . . : Yes
Autoconfiguration Enabled . . . . . : Yes
IP Address. . . . . : 
Subnet Mask . . . . . : 
Default Gateway . . . . . : 
DHCP Server . . . . . : 
DNS Servers . . . . . : 
Lease Obtained. . . . . : 2008. november 11. 17:55:56
Lease Expires . . . . . : 2008. november 12. 17:55:56

C:\Documents and Settings>
  
```


mes már az első installáláskor megváltoztatni. Hogy miért? Nos, egyes autóriasztó-gyártók kis matricákat mellékelnek termékhöz, hogy a szelvédre ragasztva azok fennhirdessék: ezt a járművet bizony riasztóval védik. Viszont ha rajta van a gyártó neve – márpedig ott virít –, akkor abban is segítenek, hogy az autótólvaj első ránézésre tudja: ki tud fogni a szerkezeten, vagy nem érdemes próbálkozni.



MAC-cím alapú szűrés beállítása

Nos, az áruklódó SSID pont ilyen felhívás lehet egy táncra az adattólvajnak. Persze az is megérne egy pszichológiai szakdolgozatot, hogy milyen SSID-től látszunk kevésbé vonzó célpontnak, a „Kovacsék”-tól vagy a „KGB”-től.

RENDSZÁM-AZONOSÍTÁS!

Minden hálózati eszköznek – vezetékes vagy Wi-Fi – van egy, csak arra a darabra jellemző MAC-címe (Media Access Control – média-hozzáférés vezérlése). **A legtöbb átjáró képes rá, hogy az ilyen fizikai cím – mintegy rendszám – alapján szűrje a hálózathoz való hozzáférést.** Ez persze nem váltja ki a titkosítást, de pompásan kiegészíti! Ha tud ilyet az átjárónk, akkor érdemes használni, hiszen megéri a fáradságot az egy-két hálózati eszköz „rendszámának” a bepötyögése, ami az otthoni hálózathoz csatlakozhat.

WI-FI HÁLÓZAT KONFIGURÁLÁSA NÉGY LÉPÉSBEN

Mint ahogy azt már említettük, nagyon nehéz általános érvényű tippeket adni a WEP konfigurálására, mert ahány gyártó, annyiféleképpen alakítja ki az erre szolgáló menüt. Az itt bemutatott módszer azonban, reméljük, segíthet.

1. Alapbeállítások: a legtöbb gyártó kitűnő útmutatót mellékel lépésről lépésre, igyekezzünk ezt használni. Az első lépésben az átjárónknak a külvilággal való kommunikációját állítsuk be. Például ADSL-hozzáférés esetén a felhasználónevünket és az összes többi PPPoE protokollbeállítást, amit megkaptunk internetszolgáltatóunktól. Ha egy meglévő hálózatot szeretnénk egy hozzáfé-

tábol választhatunk, hogy melyiket engedjük fel, és melyiket tiltjuk. Ha nem így lenne, akkor kénytelenek lennénk minden gépnél manuálisan ellenőrizni a MAC-címet – *lásd a keretes anyagot* –, és kézzel felvinni azt a listába. Természetesen ismét fontos ellenőrizni, hogy minden rendben van-e.

4. Zárjuk be az ajtót! Minden hozzáférési pont és átjáró konfigurációs felülete jelszóval védhető. Utolsó lépésként – miután meggyőződünk arról, hogy minden úgy működik, ahogy azt szeretnénk – „zárjuk be magunk után az ajtót”, azaz zsinór nélküli hálózatunk agyközpontjából rekeszük ki az illetéktelen belépőket. A beállított jelszó csak rajtunk múlik – bár némelyik eszköz ragaszkodik bizonyos minimális karakterszámhoz –, no meg az is rajtunk áll, hogy azt később se felejtjük el!

BIZTONSÁGI LÁNC A ZÁRAK MELLÉ?

Ha már minden működik, akkor megpróbálkozhatunk még egy pár extra lépéssel, hogy picit nagyobb biztonságban érezzük magunkat. A legtöbb átjáró képes arra, hogy ne „kiáltssa bele a csendbe” időről időre: itt bizony egy Wi-Fi hálózat működik. Keressünk egy „Broadcast SSID” vagy ehhez hasonló nevű funkciót. **Ha a szóban forgó szolgáltatást kikapcsoljuk, akkor a már csatlakozott gépek bizonyosan megtalálják a hálózatot, de az újonnan csatlakozni akaró eszközök nehezebben, esetleg egyáltalán nem találják meg a működő hálózatot.** Ha állandóan ugyanazok az eszközök csatlakoznak a Wi-Fin keresztül, akkor érdemes használni, hiszen a nem kívánt vendégek elől így azért jobban elrejtethetjük hálózatunkat. Ha cserélődik a rádiós hálózathoz csatlakozó gépállomány, akkor természetesen jobb nem letiltani ezt a lehetőséget.

Ha az átjáróhoz csatlakozik valamilyen eszköz hagyományos, vezetékes hálózaton keresztül, akkor érdemes megtiltani, hogy a Wi-Fi hálózat felől elérhető legyen az átjáró konfigurációs felülete. Ezzel elkerülhetjük, hogy a hívatlan vendégek esetleg kizárjanak minket a saját átjárónk konfigurációs felületéből. (Sajnos arra nem tudunk általánosan működő tippet adni, hogy ezt a pontot hol és hogyan találjuk meg az átjárók menüjében.)

Végezetül egy olyan tipp, amely a vezetékes hálózaton keresztül csatlakozó gépeket is érinti: a legtöbb SOHO-hálózat dinamikus generált IP-címeket használ, és ezeket az átjáró DHCP-szolgáltatása generálja a csatlakozó gépeknek. Érdemes megváltoztatni az alapértelmezett tartományt – amely a legtöbb átjárónál

reális pont segítségével „wifisíteni”, akkor az IP-címre lesz szükség. Érdemes rögvest ellenőrizni, hogy a Wi-Fi hálózaton kommunikáló eszköz így, tehát még mindenféle titkosítás nélkül, képes-e kimenni az internetre.

2. Titkosítás, első lépcső: változtassuk meg az SSID-t a gyárilag beállítottól valami nekünk tetszőre. Talán mondani sem kell, hogy azon nyomban ellenőrizzük is a beállítást egy zsinór nélküli csatlakozó eszköz segítségével. Ha minden rendben, akkor vizsgáljuk meg, hogy melyik a legfejlettebb titkosítási protokoll, amelyet hálózatunk minden vezeték nélküli csatlakozó eleme ismer, és azt használjuk. Amit biztosan kezelni fog minden készülékünk, az a WEP, tehát jobb híján alkalmazzuk legalább ezt. A leírtak szerint állítsunk be egy 128 bites kulcsot, és jegyezzük fel. Adjuk meg ugyanezt a kulcsot a próbára használt gépnek, és ismét ellenőrizzük!

3. Titkosítás, második lépcső: amennyiben az átjárónk lehetőséget ad rá, szűrjük a csatlakozni engedett WiFi-eszközöket MAC-címük alapján. Egyes modellek képesek megmutatni, hogy a már kommunikáló eszközök milyen „rendszámmal közlekednek”, és a lis-

Szótár

Firmware (beágyazott program): a csak olvasható memóriában (ROM) tárolt program, amely a különböző számítástechnikai eszközök alapvető működéséhez szükséges, azok tudását alapvetően befolyásolja.

MAC address (Media Access Control): szó szerinti fordításban *média-hozzáférés vezérlése*. A gyakorlatban a hálózati eszközök egyedi azonosításra használható rendszáma – függetlenül attól, hogy azok vezeték nélküli vagy vezetékes kivitelűek.

SSID (Service Set Identifier): szó szerinti fordításban *szolgáltatásikészlet-azonosító*, de gyakorlatilag az általunk létrehozott vezeték nélküli hálózat neve.

WEP (Wired Equivalent Privacy): a nevében foglalt ígérettel szemben – *vezetékes egyenértékű biztonság* – a Wi-Fi világában ez a biztonsági protokoll igazi mostohagyerek, sokan kritizálják relatíve könnyű feltörhetősége miatt.

Wi-Fi (Wireless Fidelity): a szó szerinti fordítás *zsinór nélküli (hangzás)hűség*, ám ez természetesen pont olyan butaság, mint amilyennek első olvasásra hat. Nem tudni, hogy a tyúk volt előbb, vagy a tojás, nagy valószínűséggel valakik alkotak egy jópofa, jól hangzó rövid nevet, amibe aztán később magyarázták bele a jelentést. A valóságban a Wi-Fi Szövetség (www.wi-fi.org) egy nonprofit nemzetközi szerveződés, amelyet 1999-ben azért hoztak létre, hogy az IEEE 802.11 specifikációnak megfelelő, zsinór nélküli hálózati eszközök egymással való együttműködését vizsgálja, és erről tanúsítványokat készítsen. A fentebb említett szabványnak megfelelő termékek Wi-Fi logót kapnak – és azt büszkén viselik a csomagolásukon –, így rajtuk maradt ez a név. Összefoglaló jelleggel Wi-Fi-nek szokás hívni minden zsinór nélküli hálózati eszközt.

a 192.168.0.x –, és az átjáró alapértelmezett címét is – mely általában 192.168.0.1 vagy 192.168.0.100 –, ugyanis a behatolóknak elsőnek ezekkel a címekkel próbálkoznak majd.

Külső védvonal

Kristóf Csaba ■ Az F-Secure Internet Security 2009 elsősorban megújult, egyedi megoldásokat magában foglaló vírusvédelmével, valamint egyszerű kezelhetőségével tűnik ki riválisai közül. A cég „régimotoros” a biztonsági alkalmazások piacán, így jelentős mennyiségű tapasztalattal a háta mögött fejleszthette 2009-es alkalmazásait is. A legújabb Internet Security szoftvercsomagjának görcső alá vételekor kiderült, hogy ezúttal elsősorban a vírusvédelemben tett jelentős előrelépéseket a cég.

Az F-Secure Internet Security 2009 telepítése az előző verzióhoz képest egyszerűsödött, és némiképp gyorsabbá is vált. Amikor a szoftver elindul, akkor az előző változattal szemben az első különbség, hogy nincs különbség. Idén az F-Secure inkább a „belsősegekkel” foglalkozott, miközben a felhasználói felületen csak kisebb ráncfelvarrást hajtott végre. Ez azonban nem jelent hátrányt, hiszen az alkalmazás eddig is átgondolt, könnyedén kezelhető interfészen keresztül volt menedzselhető.

Az F-Secure Internet Security 2009 legjelentősebb újdonsága a vírusvédelem területére vezet el bennünket. A legújabb szoftverbe ugyanis beletették a DeepGuard 2.0 technológiát, amely kiegészíti a helyi víruskeresést egy valós idejű védelmi hálózattal. A szoftver az F-Secure biztonsági laborjától – digitális ujjlenyomatok révén – a másodperc töredéke alatt lekérdezi a vizsgálandó fájlról, hogy az ártalmas-e, majd ennek megfelelően cselekszik.

Az antivírusmodul további újdonsága, hogy a védelmi szint meghatározására szolgáló lenyíló listában megjelent egy „optimalizált” beállítási lehetőség. Ezt az F-Secure azon számítógépek felhasználói számára javasolja, akik kisebb teljesítményű PC-n futtatják az alkalmazást.

Az F-Secure Internet Security 2009 vizsgálatok nem tapasztaltunk az átlagosnál nagyobb teljesítménycsökkenést és a bootolási időre sem lehet panasz. Ez főleg annak tudatában jó hír, hogy az alkalmazásban az F-Secure saját vírusvédelmi megoldásain kívül több cég (például

a Kaspersky) víruskereső motorja is „duruzsol”.

A szoftver a tűzfal, a behatolás megelőzés, valamint az alkalmazás- és tárcsázásvezérlés területén nem igazán szolgál nagy újdonságokkal. Ezek a védelmi összetevők egyszerűen csak teszik a dolgukat. A tűzfalnak az róható fel, hogy talán többet kérdezősködjék a kelenél egy felbukkanó ablak révén.

Az F-Secure biztonsági csomagja a spam- és tartalomszűrést is nagymértékben leegyszerűsíti. Tényleg alapszintű beállítások és a védelmi szint egyszerű meghatározásával lehet gátat szabni az özönlő levélszemétnak. A fekete- és fehérlistás szűrés mellett többek között RBL- (Realtime Blackhole Lists) alapú ellenőrzésre is van mód, igaz, ez utóbbi – lassabb kapcsolat esetén – észrevehetően képes lassítani a levelek fogadását.

Az Internet Security 2009 része (bár nem kötelező telepíteni) a szülői felügyelet modul. A legújabb verzióban ez az összetevő új beállítási lehetőségekkel bővült. Ennek köszönhetően a szülők már a hétköznapiakra, illetve a hétvégékre is külön-külön megszabhatják, hogy gyermekeik mely időszakokban és összesen mennyi időt tölthetnek az internet böngészésével.

F-SECURE INTERNET SECURITY 2009



ÉRTÉKELÉS ★★★★★

Szoftverkategória	biztonsági csomag
Fejlesztő	F-Secure
Nyelv	magyar
Szolgáltatások	kártékony programok elleni védelem; tűzfal; behatolás megelőzés; spamszűrés; szülői felügyelet
Forgalmazó	2F 2000 Kft.
Bruttó ár	14 200 Ft (3 felhasználó/év)

Magasabb szintű információáramlás

Minden szervezet bőségesen rendelkezik adatokkal és információkkal, amelyeket sokféleképpen csoportosíthat. Egyik lehetséges szempont, hogy az objektum, amit egy adott adatsor reprezentál, elhelyezhető-e földrajzi értelemben. Ha van egy adattáblánk, amely villanyoszlopok adatait tárolja, egy másik pedig utcákat, akkor ezen objektumok *fizikai helye* a világban egy olyan közös nevezőt jelent, melyen keresztül a két objektum összekapcsolható. E geográfiai kapcsolat kiaknázása rengeteg lehetőséget kínál, az ember mint felhasználó számára pedig a hagyományos táblázatokon és diagramokon jóval túlmu-

tató, vizualizált térképek engednek betekintést a kapcsolatok rendszerébe. Erre a célra szolgálnak napjainkban a GIS (Geographic Information System) eszközök, vagyis a térinformatikai rendszerek.

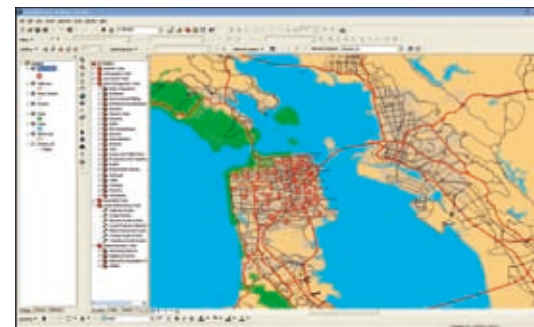
Magyarországon a GIS-technológia egyik piacvezetője az ESRI Magyarország Kft. A cég a mintegy 2700 munkatársat foglalkoztató, több mint 200 országban képviseletet fenntartó és a világ egyik legnagyobb, magántulajdonban lévő szoftvervállalatának számító *ESRI, Inc.* magyarországi képviseletét látja el 1989 óta.

Az ESRI szoftvereinek segítségével Ön olyan trendeket, jellemzőket,

összefüggéseket fedezhet fel, amelyeket a hagyományos adatbázisok, statisztikai csomagok, táblázatos kimutatások homályban hagynának.

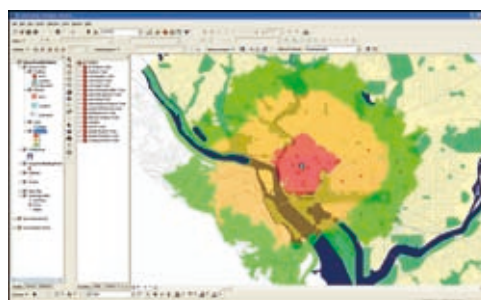
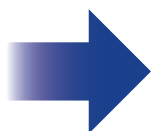
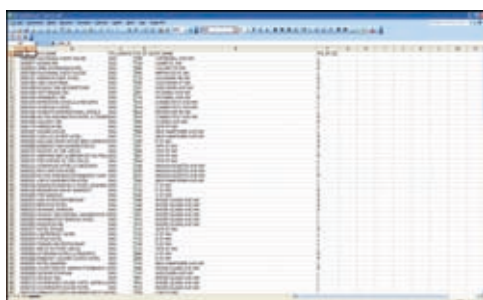
Az ESRI megoldásai nemcsak egyszerűen megjelenítik adatait egy térképen: teljes eszköztárat kínálnak ahhoz, hogy adatait menedzselje és integrálja, összetett elemzéseket végezzen, modellezzen, az eredményeket professzionális térképeken jelenítse meg és automatizálja szervezeteinek operatív folyamatait.

Az ESRI megoldásaival válaszokat kap felmerülő kérdéseire, tesztelheti



feltevéseit, és felszínre hozhatja az adatok között rejlő összefüggéseket. Segítségével olyan kérdésekre kaphat választ, mint például: *Hol vannak a vásárlói? Mekkora az üzletmenet vonzáskörzete? Hova érdemes elhelyeznem az új üzletet, telephelyet? Melyek a városi közlekedési hálózat legterheltebb pontjai, szakaszai? Milyen összefüggések vannak egy adott területen történt bűncselekmények száma és típusa, valamint a helyi lakosság demográfiai jellemzői között? Hogyan változott egy terület növénytakarója az elmúlt évtizedekben? Milyen útvonalon érdemes kiszállítani a csomagokat ügyfeleinknek?*

Fedezze fel a GIS-technológia által kínált lehetőségeket! Hozzon egyszerűbben, gyorsabban, jobb döntéseket! Bővebb információ: www.esri.hu ■



BETEGELLÁTÁS házhoz szállítva

„Gyógymód az ellátásnak” címmel szeptemberben ugyanezen az oldalon foglaltuk össze az IBM Institute for Business Value tanulmányát, amely szerint a jelenlegi egészségügyi ellátórendszerek 2015-re tarthatatlanná válnak, ezért többek között a szolgáltatási modellek átalakítása elengedhetetlen lesz. A Kék Óriás ebben az összefüggésben a telemedicinára, az idősek és betegek távolról való gondozását és ápolását lehetővé tevő megoldásokra is felhívja a figyelmet. Ilyen rendszereket az orvosi diagnosztikai készülékek két legnagyobb szállítója, a GE és a Philips is fejleszt. Nemrég magyar vonatkozásai is lettek e munkának. [Írta: Kis Endre]

A GE Healthcare vezetésével november végén magyar konzorcium alakult a telemedicinában alkalmazható technológiák kutatására és fejlesztésére. A PPP rendszerben működő – a magán- és a közszféra szervezeteit tömörítő – konzorcium 895 millió forint támogatást kapott az európai uniós forrásokat is felhasználó Nemzeti Technológiai Alapprogramon keresztül egy új egészségügyi megfigyelő (monitoring) rendszer létrehozására, amely lehetővé teszi majd az idős emberek egészségi állapotában bekövetkező változások követését otthoni környezetben. A GE Healthcare további 238 millió forintot fordít erre a programra.

A hároméves projekt keretében a konzorcium tagjai – a Mednet 2000 és a Meditech Kft., a Veszprémi Pannónia Egyetem, a Szegedi Tudományegyetem és a Budapesti Műszaki Főiskola – a GE Healthcare budaörsi központjának irányításával elsősorban az idegrendszeri betegségekben, agyvérzésben, agysorvadásban vagy depresszióban szenvedő betegek monitorozását szolgáló megoldások kifejlesztésére összpontosítanak. Olyan sürgősségi ellenőrzési rendszer kifejlesztése is szerepel a célok között, amely a napi aktivitás szintje mellett az élettani alapfunkciók monitorozására is alkalmas lesz, így egy potenciálisan fellépő egészségügyi állapotváltozás vagy vészhelyzet kialakulása esetén azonnal riasztani tudja az egészségügyi szolgáltatót, illetve a hozzátartozót.

A TÁVGONDOSKODÁSTÓL...

– A GE Healthcare történetében új fejezetet nyitottunk, amikor az egészségügyi technológiákat, termékeket és szolgáltatásokat a lakosság számára is elérhetővé

tettük – mondta *Berzsenyi Ágnes*, a GE Healthcare Home Health üzletágának ügyvezető igazgatója. – Fontosnak tartjuk, hogy otthoni környezetben is támogassuk az egészségügyi ellátás új formáit, mert a demográfiai trendek az idős korú és ezzel együtt az egészségügyi problémákkal szembesülő lakosság arányának növekedését vetik előre. Első, lakossági piacra szánt termékünk a GE QuietCare rendszer, amely a távgondoskodást segíti. Az Egyesült Államokban pár éve forgalomba hozott rendszer mozgásérzékelőt a lakás stratégiai fontosságú pontjaira, például a hálószobába, a fürdőszobába, a bejárati ajtó közelébe szereljük fel. Ezekon keresztül a rendszer követi az egyedül élő, idős személy mozgását, napi tevékenységét a lakásban: éjszaka hány-szor ment ki a fürdőszobába, mennyi időt töltött ott, reggel elhagyta-e az ágyat stb. A mérések adatait a rendszer a GE QuietCare szervereire továbbítja, ahol a szoftver néhány nap alatt mintákat azonosít, és a napi rutintevékenység alapján, a GE szakembereinek közreműködésével felépíti a szolgáltatást igénybe vevő személy profilját, majd az újabb méréseket ehhez hasonlítja. Számottevő eltérés esetén SMS-ben vagy az egészségügyben szívesen alkalmazott pageren keresztül irasztja a családtagot vagy a gondozót.

Az Egyesült Államokban a GE ezt a rendszert elsősorban ún. assisted living szolgáltatást biztosító, idősek lakta társasházakban szereli fel. A QuietCare az Egyesült Államok mellett Ausztráliában, az Egyesült Királyságban és Japánban is piacra talált. A lakásban elhelyezett szenzorok vezeték nélküli kapcsolatban keresztül kapcsolódnak egy központi egységhez, amely a telefonvonalon keresztül továbbítja a mérések adatait. A rendszer

a kábeltévé-szolgáltatáshoz hasonló csomagban kapható, egyszeri belépési díj és havi előfizetés ellenében. Más szóval, minél szélesebb körben terjed el, annál olcsóbb lesz.

...A TÁVÁPOLÁSIG

– Első körben az egyedül élő idősek távgondozására, a lakáson belüli monitorozásra fókuszáltunk, mert úgy tapasztaltuk, hogy ezeknél az embereknél az éjszaka a legkritikusabb időszak, amikor valóban egyedül maradnak – mondta *Berzsenyi Ágnes*. – Ez azonban csak az első lépés volt. A Magyarországon létrehozott konzorcium célja, hogy ezeket a fejlesztéseket a betegek otthoni környezetben való ápolására, a páciensmonitorozásra, a telemedicina területére is kiterjessze.

A GE az Egyesült Államokban korábban a Massachusetts Institute of Technologyvel alakított ki együttműködést, elsősorban az egészségügyi diagnosztikai adatok elemzését segítő, intelligens algoritmusok kifejlesztésére, de a magyarországi konzorciumhoz hasonló még nem hozott létre sehoh a világon.

– Összetett szempontrendszer alapján esett a választásunk Magyarországra – fejtette ki az ügyvezető igazgató. – A globális demográfiai trendek itt is éreztetik hatásukat. Az előrejelzések szerint az ország népessége, amely 2000-ben 10,1 millió fő volt, 2050-re 8,4 millióra fog csökkenni, miközben az idősek aránya a mostani 15 százalékról 30 százalékra nő. Ezt a helyzetet tovább árnyalja, hogy már jelenleg is 600 ezer idős magyar állampolgár

él egyedül otthonában. Magyarországon évente 30-35 ezer új, agyvérzéses beteget regisztrálnak, a dementia 100 ezer embert érint, és a depresszió is súlyos problémát jelent, az öngyilkosságok aránya az európai átlag kétszerese. A távgondozás és távápolás iránt tehát adott az igény, amit felismerve a magyar kormány keresi a módját, hogy az idősek és a betegek ellátását hatékonyabbá tegye. Az Európai Unió is arra ösztönzi a tagállamokat, hogy dolgozzanak ki ilyen irányú programokat. A magyar kormány ezt megtette, és az uniós forrásokat is felhasználó Nemzeti Technológiai Alapprogram részeként meghirdette azt a pályázatot, amelyre örömmel jelentkezünk.

A döntés mellett szólt, hogy a GE Healthcare 1993 óta jelen van Magyarországon. Közép- és kelet-európai regionális értékesítési és szervizközpontja Budaörsön van, ahol a mellrák és szívbetegségek diagnosztizálását elősegítő innovatív egészségügyi képző technológiák kutatásával, fejlesztésével és gyártásával is foglalkoznak. A most létrehozott konzorcium 23 új munkahely megteremtésével összesen 71 kutatót foglalkoztat Magyar-



QuietCare: vezeték nélküli érzékelők az idősek lakásába

országban, az új pozíciók betöltése januárban zárul.

– Kórházi diagnosztikai berendezéseink révén nagy tapasztalatokat szereztünk az egészségügy területén, és úgy látjuk, hogy a betegápolás követi a demográfiai trendet – mutatott rá Berzsenyi Ágnes. – Ahogyan nő az idősek és krónikus betegek száma, úgy a kezelés egyre több fázisa kerül a kórházon kívülre, a szakrendelőbe és az általános orvosokhoz, az intenzív osztály pedig olyan betegeket kezel, akik korábban el sem jutottak a kórházig. Stratégiánk ezért a megelőzésre, a korai diagnosztizálásra helyezi a hangsúlyt, és ebben a távgyógyítás, a telemedicina is fontos szerephez jut. Idén ősszel két olyan vállalatot is felvásároltunk, amely lélegeztető készülékeket szállít. Ezeket a termékeket szintén otthoni környezetbe szállítjuk. A technológia, a tudás ma már adott szállítói oldalon ahhoz, hogy a komplexitást kivegyük ezekből a rendszerekből és a szolgáltatói oldalon tartsuk, a lakosság kezébe pedig felhasználóbarát egészségügyi eszközöket adjunk.

VIRTUÁLIS BETEGLÁTOGATÁS

A Philips az egyesült államokbeli Comcast szélessávú szolgáltatóval közösen dolgozta ki virtuális beteglátozó szolgáltatását. A Motiva a krónikus betegek felügyeletét, állapotuk távolról történő megfigyelését teszi lehetővé, testre szabott egészségügyi ellátáshoz adva hozzáférést egy olyan elterjedt eszközön keresztül, mint a tévékészülék.

A megoldás részeként az otthoni környezetbe mérőeszközöket telepítenek, amelyek mérik a betegek testsúlyát és olyan élettani alapfunkcióit, mint például a vérnyomás. Az így összegyűjtött adatokat a tévéhez csatlakoztatott set-top boxon és biztonságos szélessávú internetkapcsolaton keresztül a beteg orvosához továbbítják, aki ugyanezen a módon küldi meg testre szabott választ. Ez a tévéképernyőn megjelenő vizuális táblázat mellett az egészségi állapot értékelését, interaktív felmérések kérdéseit, valamint az egészséges életmódra, étrendre és testmozgásra vonatkozó információt, tanácsokat és egyéb üzeneteket, például bátorító vagy dicséretes szavakat is tartalmaz.

– A Motiva rendszer által a betegek otthonukból tévékészülékük képernyőjén keresztül tarthatják a kapcsolatot az egészségügyi ellátás valamennyi résztvevőjével, az orvosokkal, ápolókkal, családtagokkal, valamint segítségnyújtókkal és gyógyszerterápiákkal – mondta Erőss György, a Philips Healthcare szektor magyarországi igazgatója. – A páciens ezáltal jobban átlátja a kezelés teljes folyamatát, és a megoldásnak köszönhetően a betegellátás is hatékonyab-

bá válik. Csökken a krónikus betegségben szenvedők ellátásának összköltsége, és enyhíthető az egészségügyi intézményekre, valamint magukra a betegekre nehezedő stressz mértéke is. A Motiva fejlesztése során az idősek igényeit tartottuk szem előtt, amikor a képernyőn megjelenő kezelőfelületet, a navigációt segítő, könnyen áttekinthető menüt, illetve a nagy gombokkal ellátott távirányítót terveztük. A tévékészülékre mint kliens eszközre is azért esett a választásunk, mert ennek kezelésével az idősek is elboldogulnak.

A Motiva kereskedelmi tesztelése 2005 júniusában indult, amikor az Achmea, az egyik legnagyobb holland egészségügyi biztosító bevezette a szívbeteg biztosítottak felügyeletét ellátó szolgáltatóközpontjában. Az amszterdami Szent Lukács Kórház pedig 2007 november óta használja a Philips megoldását több mint száz, krónikus szívelégtelenségben szenvedő betegének otthoni környezetben való megfigyelésére.

TEXTILBE INTEGRÁLT SENZOROK

A WHO egészségügyi világszervezet adatai szerint évente 17 millió ember halálát okozzák a szív- és érrendszeri megbetegedések. Az összes haláleset egyharmada ezekre a betegségekre vezethető vissza, amelyek a nyugati világban a leggyakoribb halálozási oknak számítanak. A szívinfarktus vagy agyvérzés okozta haláleseteknek több mint a fele ugyan-

szerepet tölthetnek be, mint azt a Philips és 33 partnere – többek között a Nokia, a Vodafone, a Medtronic és a Mayo Klinika – által 2004 októberében indított MyHeart projekt tapasztalatai is alátámasztják.

– A MyHeart projekt a szív- és érrendszeri megbetegedésekkel összefüggésben olyan technológiák alkalmazását célozza, amelyek segíthetnek az egészségesebb és aktívabb életmód kialakításában – mondta Erőss György. – A projekt során kidolgozott prototípusok az ember által viselhető, vezeték nélküli monitorozó eszközökből, valamint kommunikációs és háttérrendszerekből állnak. A monitorozó rendszer részei például a textilbe integrált és funkcionális ruhadarabokba vagy az ágyneműbe varrt szenzorok, amelyek folyamatosan mérik a páciensek élettani alapfunkcióit. A begyűjtött adatok elemzésével azonnal észlelik a normálistól eltérő állapotot, és vezeték nélküli hálózaton keresztül kapcsolatba lépnek a mérés alanya által kezelt eszközökkel, illetve a külvilággal, ha szakember visszajelzésére vagy valamilyen incidens kapcsán azonnali beavatkozásra van szükség.

Európa lakosságának több mint negyede szenved olyan alvási zavaroktól, mint az apnea és az insomniá, ennek következtében a szív- és érrendszeri betegségek szempontjából is magasabb kockázati csoportba tartozik. A MyHeart projekt eredményeként olyan megoldások születnek, amelyekkel otthoni környezetben



Motiva: testre szabott egészségügyi információ a tévén keresztül

akkor megelőzhető lenne a társadalmi és az egyéni erőfeszítések összefogásával. Ezek a törekvések egyúttal segíthetnek az olyan kockázati tényezők visszaszorításában is, mint a magas vérnyomás és magas koleszterinszint, valamint az elhízás és a dohányzás.

A fejlett kommunikációs technológiák és a digitális eszközök mindebben kulcs-

is mérhető az alvásminőség, diagnosztizálható az alvászavar. A projekt résztvevői különböző telemonitoring megoldásokat fejlesztenek az egészséges életmódra törekvő személyek, a szív- és érrendszeri megbetegedések korai szakaszában diagnosztizált, valamint a szívinfarktuson átesett páciensek számára is. Ezeket hat kórház kétszáz betegének bevonásával

2009 közepéig tesztelik Németországban és Spanyolországban.

EURÓPA SZÍVE

A Philips idén februárban állt annak az Európai Unió által finanszírozott kutatási projektnak az élére, amely a szívbetegék jobb ellátását célozza innovatív távmegfigyelő rendszerek fejlesztésén keresztül. A távmegfigyelő technológiákat és szolgáltatási koncepciókat kidolgozó MyHeart projekt eredményeit is hasznosítva a HeartCycle projekt 2008. március 1-jén indult az EU egyik legnagyobb biomedikai és egészségügyi kutatási programjaként.

– A HeartCycle konzorcium a koszorúér-megbetegedésben és szívelégtelenségben szenvedő betegek gondozásának minőségi javítására hivatott, és olyan rendszereket fejleszt, amelyek lehetővé teszik állapotuk otthoni környezetben való megfigyelését, a pácienseket is bevonva betegségük mindennapi kezelésébe – magyarázta Erőss György. – Ezek a rendszerek a betegek ruházatába vagy ágyneműjébe épített érzékelőket tartalmaznak majd, amelyek képesek például a testsúly és a vérnyomás mérésére. A konzorcium tagjai olyan speciális szoftvereket is fejlesztenek, amelyek elemzik a begyűjtött adatokat, és visszajelzést adnak a páciens egészségi állapotáról, illetve arról, hogy a beteg milyen következetesen tartja magát az előírt terápiához. Olyan kommunikációs mechanizmusok is készülnek majd, amelyek a legfontosabb mérési adatokat automatikusan eljuttatják a kezelőorvoshoz, aki így személyre szabhatja a kezelést, és tanácsokat adhat az egészségesebb életvitelhez.

A HeartCycle projektben kilenc európai országból és Kínából összesen 18 szervezet vesz részt a köz- és a magán-szféra területéről. A négyéves futamidejű program költségvetése megközelítőleg 21 millió euró, amelyből 14 milliót az Európai Unió 7. Kutatás-Fejlesztési Keretprogramja (FP7) biztosít.

– A szív- és érrendszeri betegségek évente 1,9 millió ember halálát okozzák az Európai Unióban, és az ilyen betegségekben szenvedők kezelésének éves költsége becslések szerint eléri a 105 milliárd euró – mondta Erőss György. – A halálesetek több mint a fele olyan emberek körében következik be, akik korábban már átestek szívinfarktuson, és legtöbbször szívbetegségük haláluk előtt diagnosztizáltak. Jelenleg mintegy 10 millió szívelégtelenségben szenvedő páciens van az EU-ban, egyszersmind ez a felnőtt lakosság kórházi ellátásának leggyakoribb oka. A koszorúér-megbetegedések és a krónikus szívelégtelenség ellátására és kezelésére szolgáló jobb módszer kialakítása ezért hatékony megoldás lehet a kórházi kezelésekkal járó pénzügyi terhek csökkentésére.



Új trend – új megoldás az irodában: **EuroOffice 2008**

Az EuroOffice 2008 integrált irodai szoftver **teljes megoldást kínál** mind az intézmények, mind az üzleti világ számára. Az irodai alkalmazáscsomag a MultiRáció 2003-ban innovációs díjnyertes MagyarOffice (<http://www.magyaroffice.hu>) irodai szoftvercsaládjának továbbfejlesztése. Az OpenOffice.org-ra alapozott, nyílt szabványokra épülő, nyílt forráskód alapú megoldás az Európai Unió főbb nyelveit is támogatja.

Az EuroOffice 2008 csomag a következőket tartalmazza:

-  **szövegszerkesztőt (EuroOffice Writer)**
-  **táblázatkezelőt (EuroOffice Calc)**
-  **bemutató-készítőt (EuroOffice Impress)**
-  **rajzoló és képszerkesztőt (EuroOffice Draw)**
-  **adatbázis-kezelőt (EuroOffice Base)**



A szoftver hét nyelvi változatban érhető el: **angol, német, francia, spanyol, olasz, lengyel és magyar**. További előnye, hogy **Windows és Linux** operációs rendszeren egyaránt futtatható. A szoftver képes minden elterjedtebb fájlformátum kezelésére, beleértve a Word, Excel, PowerPoint fájlokat is. Saját fájlformátuma az **Unió által is ajánlott ODF nemzetközi ISO szabvány fájlformátum**. Az EuroOffice 2008 csomag – az OpenOffice.org-hoz hasonlóan – **szabadon hozzáférhető!**

Az **EuroOffice 2008 Professional** az EuroOffice 2008-ra épül, kiegészítve számos felhasználói támogatással, valamint a következő funkcionális bővítményekkel:

- ♦ **professzionális elválasztó és helyesírás-ellenőrző** modul angol, német, olasz, francia, spanyol, lengyel és magyar nyelvre a MorphoLogic eszközzel, magyar nyelvre nyelvhelyesség ellenőrzőjével és szinonima szótárával
- ♦ **EuroOffice Mapchart**: térképdiaagram-modul, amely a 28 tagúra bővült Unió területére megyei (NUTS3), Magyarországon település szinten alkalmazható
- ♦ **EuroOffice Dictionary**: szöveggövedő szótárfunkció a szövegszerkesztőben és számolótáblában, beépített szótárakkal és saját szótár betöltésének lehetőségével
- ♦ **EuroOffice Optimizer**: lineáris, kvadratikus és nem-lineáris feladatokat megoldó optimalizáló modul
- ♦ **EuroOffice Adapt**: a felhasználó szokásaihoz igazodó adaptív kezelői felület
- ♦ multimédiás sűgő rendszer mind a hét nyelvre
- ♦ clipart-képek és sablonok a fő nyelveken, magyar nyelven pl. szerződés minták is

A legtöbb bővítmény az OpenOffice.org-al is használható!

Az EuroOffice 2008 a MultiRáció és a Szegedi Tudományegyetem közös K+F projektje, mely az OpenOffice++ eredményei alapján **az OpenOffice.org javított minőségű kódjára épül**. Az adaptív felület az ELTE Kutató Központjával közös projektben készült el.

Az EuroOffice 2008 Professional teljes és bővített funkcionalitást kínál más irodai alkalmazások árának a töredékéért. A leggazdaságosabb lehetőség informatikai fejlesztésre, bővítésre és szoftverlegalizálásra, amely **támogatja Európa nyelvi sokszínűségét**.

**További információért látogasson el weboldalunkra:
<http://www.multiracio.com/eurooffice>**

Integráljuk az informatikát az üzletbe!

Az informatika és az üzlet összehangolása helyett az ITIL ajánlásgyűjtemény tavaly megjelent harmadik verziója már az üzlet és az IT integrálását javasolja. Az elmúlt években rohamosan terjedt az ITIL-alapon működő szolgáltatók száma, és egyre több az ISO 20000 szolgáltatásmenedzsment szabvány szerint akkreditált szervezet is.

Hús esztendeje jelent meg az ITIL (IT Infrastructure Library) keretrendszer, amely a brit kormányzat támogatásával összegyűjtötte és dokumentálta az informatikai szolgáltatásmenedzsment sikeres, bevált gyakorlatát. A kezdeményezés célja az volt, hogy a követendő gyakorlat és a gyakran elkövetett hibák közzétételével segítse a vállalati és intézményi működésbe egyre inkább benyomuló informatika költségvetés alkalmazását. A világon széles körben elterjedt mégiscsak az ezredforduló után, a második verzió megjelenését követően vált. Ekkorra már kialakult a nemzetközileg egységes, az üzleti világ által is elfogadott oktatási és vizsgarendszere, valamint alkalmazási tapasztalatokat megosztó felhasználói szervezete, az itSMF. A robbanásszerű elterjedés és az informatika szerepének növekedése következtében a harmadik verzió már az igényekre építve, nemzetközi részvétellel jött létre.

Az ITIL növekvő népszerűsége nem meglepő, hiszen az informatikai szervezetekre világszerte egyre nagyobb nyomás nehezedik, hogy a vállalat IT-infrastruktúrájának minden lehetséges elemét az üzleti célok szerint optimalizálják. Egy, az idén ősszel az IDG Research Services által a BMC Software megrendelésére készült kutatásból kiderül: az IT-projektek összehangolása üzleti célokkal kritikus vagy legalábbis nagyon fontos prioritással bír mind az informatikai, mind az üzleti vezetők körében. A munka során megkérdezték a világ különböző részein dolgozó 500 informatikai és üzleti vezetőt, s

a válaszadók több mint kétharmada szerint a következő 1–3 évben az informatikai munkaerő optimalizálása az egyik legfontosabb prioritás lesz az IT számára.

Mindehhez jelentős segítséget kaphatnak az ITIL és más – jól megtervezett és hatékonyan megismételhető folyamatokra épülő – keretrendszerektől, amelyek lehetővé teszik, hogy az informatikai vezetők a legjobb iparági gyakorlatot használják fel az új kezdeményezésekhez és a jelenlegi üzemeltetés javításához, ezzel javítsanak a válaszüzletek, miközben hatékonyabbá teszik az egész vállalat működését is. A felmérés eredménye szerint ma már egyre több üzleti és informatikai vezető ismeri fel: az ITIL kritikus, de legalábbis nagyon fontos szerepet játszik abban, hogy a vállalat az informatikát össze tudja hangolni az üzleti igényekkel. Az összes válaszadó valamivel több mint egyharmada nyilatkozott így. Az ITIL szerepét az összehangolásban az üzleti vezetőknél valamivel több informatikai vezető tartotta fontosnak.

ÜZLETI FÓKUSZ

– Az ITIL az informatika szolgáltatás-szerű, üzleti fókuszú használatát hangsúlyozza. Az informatikai szolgáltatók céltudatos irányítására ad útmutatást, hogy az IT költségvetés, értéktelítő szolgáltatásaival segítse az üzleti eredmények elérését. Az ITIL v3 a folyamatszempont megtartása mellett bevezette a *szolgáltatási életciklus* fogalmát. Az életciklus szemlélettel az ITIL v3 integrálta a szolgáltatástervezés és fejlesztés, a bevezetés és üzemeltetés szakaszait. A szolgáltatási stratégia az üzleti, illetve

piaci igények figyelembevételével útmutatást ad a szolgáltatásportfólió kialakítására, míg az állandó szolgáltatásfejlesztés a folyamatos javítás, a változó követelményekhez való alkalmazkodás és az optimalizálás területén ad hasznos útmutatást. Kiemeli az értékteremtéshez szükséges képességek (folyamatok, menedzsment, tudás) fejlesztésének fontosságát.

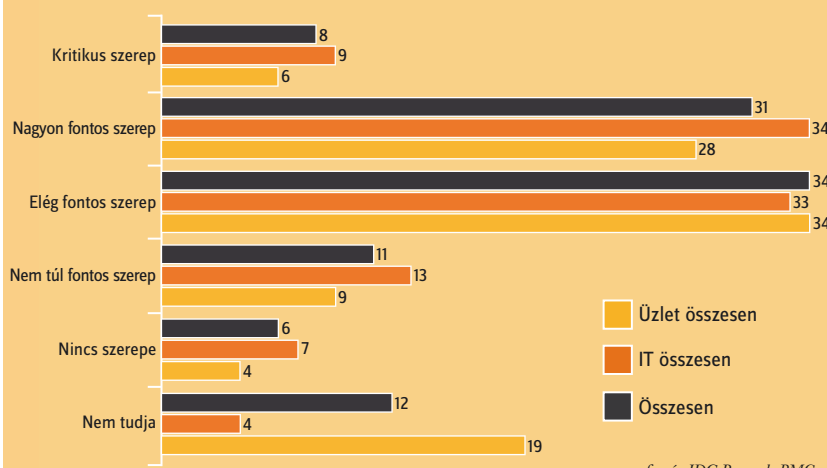
A kettes verzióhoz képest hangsúlyeltolódás is tetten érhető: az informatika és az üzlet összehangolása helyett az ITIL v3 már az üzlet és az IT integrálását javasolja – fogalmazott *Sarkadi-Nagy István*, az itSMF Magyarország elnöke. Az itSMF Magyarország közhasznú szervezet, az itSMF (it Service Management Forum) magyar tagozata. Utóbbi az informatikai szolgáltatásmenedzsment nemzetközi felhasználói szervezete, olyan (gyártóktól és kormányzatoktól) független nonprofit szervezet, amelynek

elsődleges célja a szolgáltatásmenedzsment „bevált gyakorlatának” fejlesztése és terjesztése és az alkalmazási tapasztalatok megosztása. Kritikus szerepet tölt be az informatikai szolgáltatásmenedzsment kultúrájának terjesztésében, a minősítési és vizsgarendszer fejlesztésében és a publikációs folyamatban.

FONTOS AZ OKTATÁS

Az elmúlt években rohamosan terjed az ITIL-t használók tábora, így az itSMF felhasználói fórumnak ma már 53 országban van működő nemzeti tagozata, és további 25 állam szervezete várja a felvételt, illetve készül a felvételi követelmények teljesítésére. Eközben gyorsan nő az ITIL-alapon működő szolgáltatók száma, és egyre többen vannak az ISO 20000 szolgáltatásmenedzsment szabvány szerint akkreditált szervezetek is. Magyarországon 2008-ban a Fujitsu

Az ITIL szerepe az IT-munkaköltségek üzleti igényekkel való összehangolásában (az IT és az üzleti menedzsment válaszai, százalékban)



A Computerworld ITIL mellékletét hirdetőink támogatták.

Elkészítésében közreműködtek: Mózsik Tibor szerkesztő, Sz. Erdős Judit olvasószerkesztő, Berényi István tördelészerkesztő.
Felelős kiadó: Bíró István, az IDG Magyarország Lapkiadó Kft. ügyvezetője.

Siemens Computers Kft. és az EDS Magyarország Kft. működését auditálták az ISO 20000 szabvány szerint – folytatta az itSMF hazai szervezetének vezetője. A szabvány honosítását Krauth Péter elnöki tag vezetésével sok hazai tagszervezet bevonásával az itSMF Magyarország támogatta.

Sarkadi-Nagy István szerint az oktatásnak fontos szerepe van az ITIL terjesztésében, hiszen így terjeszthető el a közös nyelv, illetve fogalmi rendszer, és ennek révén alakítható ki a céltudatos szolgáltatásmenedzsment – a szolgáltatások folyamatos fejlesztését szem előtt tartó – szemlélet. A sikeres gyakorlatok alkalmazásával javítható a költséghatékonyság, értéktérítő, üzleti fókuszú, minőségi IT-szolgáltatások aránya. Az ITIL v3 megjelenését követően gyorsan beindult a képzés, ennek köszönhetően ma már nemzetközi szinten mintegy havi 10 ezer szakember szerez ITIL v3-as alaplételemét (ITIL v2-es alaplételemével a világon mintegy 700 ezren rendelkeznek, ennek körülbelül tizede menedzsmentdiplomával).

Magyarországon is elindult a legújabb verzió szerinti gyakorlati képzés. Az idén

az itSMF kiadta az ITIL Terminológia hivatalos magyar fordítását és elkészült az ITIL v3 alapvizsgák magyar fordítása, lezajlottak a próbavizsgák, rövidesen befejeződik a tapasztalatok alapján a véglegesítés. Ezeket is az itSMF szervezi az APMG-vel együttműködve azzal a céllal, hogy 1-2 éven belül magyar nyelven le-

hessen minden magasabb szintű ITIL-vizsgát is letenni. Várhatóan 2009 februárjától már magyar nyelvűek lesznek a Foundation és a Foundation Bridge vizsgák.

FELÉRTÉKELŐDHEK A SZOLGÁLTATÁSMENEDZSMENT

A Magyarországra is begyűrűzött gazdasági válság következtében az elkövetkező időszakban még inkább felértékelődhet az informatikai szolgáltatásmenedzsment, hiszen az IT-szolgáltatásokat hatékonyan integráló vállalatok jelentős versenyelőny-

re tehetnek szert, ami a mostani helyzetben a túlélés záloga is lehet. Az ITIL azt javasolja, hogy a vállalatok a szolgáltatásmenedzsmentet alakítsák stratégiai eszközzé, azaz olyan szervezeti képességgé, amely versenyelőnyt biztosít. Egyre több cég ismeri fel azt is, hogy ebben fontos szerepe van a képzésnek; számos

IT-szolgáltató, távközlési cég és bank is van már Magyarországon, amely száznál is több szakembert részesített ITIL-alapozó képzésben. A nehéz gazdasági helyzetben lévő vállalatok számára jó hír, hogy a nehéz időkben is finanszírozhatók a képzések, az ITIL ugyanis az akkreditált felnőttképzés részét képezi, azaz az erre fordított összegek a szakképzési alapról visszaigényelhetők. Másrészt az ITIL a Microsoft által létrehozott TITAN informatikai képzési támogatásba is bekerült, így annak beindulása után onnan is megoldható a képzés finanszírozása.

Sarkadi-Nagy István úgy véli: a kormányzat egyelőre nem ismerte fel, hogy az ITIL milyen fontos szerepet játszhat

a közigazgatás hatékonyabb működésében, valamint a munkahelyek megtartásában, pedig 1998 előtt az ITIL még kormányzati ajánlásként követendő gyakorlat volt a közigazgatási informatika számára. A munkahelyek megtartása érdekében a mostani helyzetben „előre kellene menekülni”, hogy a közigazgatásban, illetve a vállalatoknál a hatékonyság javításával megelőzzük, hogy az informatikai szolgáltatóközpontokat és az ezekben található nagyszámú munkahelyet Indiába, Kínába vagy akár Romániába és Ukrajnába vigyék tovább a nemzetközi szolgáltatók – hozott még egy érvet az ITIL minél szélesebb körben való elfogadása mellett az itSMF Magyarország elnöke.



Sarkadi-Nagy István

elnök
itSMF Magyarország

Az ITIL oktatóközpont!

Az ITIL v3-as Foundation tanfolyamainkat a hazai igények figyelembevételével kidolgozott, nemzetközileg akkreditált kétnyelvű tananyaggal, akkreditált oktatókkal és magyar nyelvű vizsgalehetőséggel tartjuk. Sikerünket jelzi a több mint 1700 hallgató, 90% fölötti sikeres vizsga eredmény és a pozitív hallgatói vélemények. Érdeklődjön vizsgagarancia szolgáltatásunkról!

További részleteket a www.iqjb.hu weboldalon talál!

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

IQSOFT – John Bryce
OKTATÓKÖZPONT

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

Gyorsan megtérülő ITIL-alapú beruházások

Gyors alkalmazkodás a változó üzleti körülményekhez, költségmegtakarítás, a befektetés gyorsabb megtérülése, magasabb szintű szolgáltatások – ez az ITIL ígérete, amelynek beváltásához a Novell a ZENworks rendszerfelügyeleti termékcsaládját ajánlja.

Az ITIL megmutatja az emberi és technológiai folyamatok optimalizálási és költségcsökkentési lehetőségeit, amellyel biztos alapot nyújt egy jó minőségű informatikai szolgáltatásmenedzsment kialakításához. Az informatikai infrastruktúra elemzéséhez szükséges információkat – szoftver- és hardvereszközök mennyisége és állapota, a folyamatok és szabályozásuk – pedig a mobil eszköztől az adatközpontokig átfogó felügyeletet biztosító ZENworks termékcsalád garantálja – nyilatkozta lapunknak Hargitai Zsolt, a Novell Magyarország kereskedelem-támogatási vezetője.

Az ITIL alapvetően két fő területet vizsgál: a szolgáltatásbiztosítást és a szolgáltatástámogatást, ezen belül is három legfontosabb alkotóeleme a konfigurációkezelés, a kiadás-

kezelés és a változáskezelés. A Novell ZENworks rendszer-felügyeleti termékei és technológiái az ITIL-alapú üzemeltetést mindhárom kiemelt területen támogatják – tette hozzá a kereskedelem-támogatási vezető.

A konfigurációkezeléshez olyan eszközökre van szükség, amelyek összegyűjtik és értékelik a vállalat vagyontárgyairól szóló adatokat, és eleget tesznek mind a pénzügyi, mind a szabályozási követelményeknek. Az informatika alapfolyamatait támogató konfiguráció menedzsment adatbázis létrehozására, valamint folyamatos karbantartására a



Hargitai Zsolt

kereskedelem-támogatási vezető
Novell

ZENworks termékcsalád Asset Management komponense szolgáltatókat adatokat. A Novell által nemrégiben felvásárolt Managed Objects többek között konfigurációs menedzsment adatbázissal (CMDB) is bővíti a ZENworks termékcsalád kínálatát.

A kiadáskezelés célja, hogy a kiadott programverzió átmenjen minden szükséges teszten, mielőtt bekerülne a termelésbe. A pontatlanul elkészített kiadások ugyanis gyorsan bizonytalanná – vagy ami még rosszabb, instabillá – tehetik a hálózatot. A ZENworks Configuration

Management segít az új verziók tesztelésében és vállalaton belüli automatikus telepítésben, heterogén környezetben is.

A harmadik kritikus terület a változáskezelés: a vállalatoknak és az üzleti folyamatoknak alkalmazkodniuk kell a gazdasági környezet és a versenyhelyzet napról napra bekövetkező változásaihoz, és ki kell használniuk a megújulásban rejlő lehetőségeket. A ZENworks termékcsalád segít a kihívások kezelésében: a költségek szabályozása mellett alacsonyabb üzemeltetési és kisebb pénzügyi kockázatot garantál.

A Novell ZENworks termékcsalád egyes részeinek bevezetése gyorsan megtérülő, költséghatékony beruházás, amely segíti a vállalatokat az ITIL-alapú üzemeltetés megvalósításában – hangsúlyozta Hargitai Zsolt.

új céges mobilról álmodik?

Vállalkozását most kedvező árú új készülékkel támogatjuk. Üzleti ügyfeleinknek szóló kedvezményes ajánlatunk Bónusz programban is elérhető.

Nokia 3110 classic

új, üzleti előfizetéssel,
kétéves hűségnyilatkozattal

20 Ft

1.3 megapixeles kamera, Bluetooth,
FM-rádió, e-mail kliens, MP3, MMS



közel hozzád

pannon