



## ERP

A gyártó vállalatoknak minden okuk megvan arra, hogy a vállalatirányítás és a gyártástámogatás területét szorosabban integrálják.

19. oldal



## KAMPÁNYSZERVEZÉS

Az AdWords lehetőségei elméletben jók, de hogyan működik a gyakorlatban? Szöveget írunk, beállítjuk a kulcsszavakat...

16. oldal

**445**  
forint

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU  
ALAPÍTVÁ 1969 • 2009. OKTÓBER 27. • XL. ÉVFOLYAM 44. SZÁM



# COMPUTERWORLD

## A WINDOWS

A Windows 7 bejelentését Magyarországon is nagy várakozás előzte meg. A hazai vállalatok élénk érdeklődése érthető, hiszen többségük még Windows XP-t használ, de az immár nyolcéves operációs rendszer bevezetése óta a felhasználói igények és a technológia lehetőségei sokat változtak. A Windows 7 és a vele egy időben elérhetővé vált Windows Server 2008 R2 számos újítással érkezett.

Összeállításunk a 9-12. oldalon



# Most képezze magát!

Tartalmas képzések indulnak kedvező áron

A NetAcademia, hazánk egyik legnagyobb informatikai oktatóközpontja újra IT Factory-s tanfolyamokat indít. Ezek a képzések arról híresek, hogy az igen kedvező árak ellenére nagyon tartalmasak, online is végezhetők, és profi oktatók tartják őket.



➔ **Rendszergazdai képzés**  
Mélyítse el tudását a Windows Server 2008 rendszerek felügyeletében! A tanfolyamon megmutatjuk, hogy a Windows mindent tud, még azt is, amit nem.

**November 17.** Windows 2008 rendszerfelügyelet, avagy hogyan használjuk ki a Windows Server 2008 ezernyi lehetőségét

➔ **Fejlesztői képzés**  
A tavalyi nagy sikerű .NET fejlesztési tanfolyam 2009-ben megújult. Tartalmilag több, jobb, célratörőbb lett.

**November 3.** A Nagy .NET képzés, avagy hogyan válhatsz programozóvá tíz hét alatt

A képzésekre munkaidőn túl, hétköznap esténként kerül sor.

A tanfolyamok online is végezhetők: a tantermi és az online részvétel egyenértékű. (Szakképzési keret terhére csak a tantermi részvétel számolható el.)

A képzésekről további információ és jelentkezés: [www.itfactory.hu/osz](http://www.itfactory.hu/osz)

Ha érdeklí valamelyik téma, ne hagyja ki ezt a kedvező lehetőséget!

# ITfactory

TANULD MAGAD A LEGJOBBAK KÖZÉ

Az IT Factory kitalálója és elindítója  
Média támogatók

NETACADEMIA  
A LEGJOBBAKAT TANÍTJUK.

COMPUTERWORLD

PCWORLD

prog.hu  
információkérő - szakszereplők

HP

hsw  
www.hsw.hu

techline.hu

eduline.hu

GameStar

ITcafé

PROHARDVERI  
AZ ONLINE PC ÚJÁRÚJÍTÓ

CHIP

 **MAGYARORSZÁG**  
kormányzat

**PIAC PROFIT**  
&

„Az idő kevés, a tét nagy,  
a feladat hatalmas!”

## „E-Magyarország, e-kormányzat, 2009”

A SZÁMVETÉS ÉS A JÖVŐKÉP MEGRAJZOLÁSA JEGYÉBEN

**Konferencia és kiállítás**

IDŐPONT: **2009. november 19–20.** HELYSZÍN: **Siófok, Hotel Azúr**

**Nyolcadik alkalommal:** legnagyobb részvételű párbeszéd társadalmunk és gazdaságunk jövőjéért, az információs, tudás alapú társadalommá válásért. A kormány, a pártok, az üzleti szektor, az önkormányzatok, szakmai szervezetek közös gondolkodása a fejlett gazdaságokhoz felzárkózás teendőiről.

**A konferencia fővédnöke:** **Baja Ferenc** infokommunikációért felelős kormánybiztos, a Miniszterelnöki Hivatal államtitkára

**Kiemelt előadók:** **Oszkó Péter** pénzügyminiszter,  
**Varga Zoltán** önkormányzati miniszter

**Kiemelt szakmai partner:**  Miniszterelnöki Hivatal Infokommunikációs Államtitkárság

**Az előadók, szereplők közül néhányan:**

**Debreczeni Győző** (MEH), **Drajtkó László** (Microsoft), **Farkas Ferenc** (Geoview Systems), **Herczog Edit** (EU-Parlament), **Keresztesi János** (IVSZ), **Kónya László** (ICT Systems), **Kópiás Bence** (MEH), **Kovács Kálmán** (SZDSZ), **Lazarovits Márk** (Synergon), **Márfai Péter** (MSZP), **Molnár Béla** (KDNP), **Molnár Gyula** (TÖOSZ), **Neupor Zsolt** (VKSZI), **Oláh István György** (Kopint-Datorg), **Papp Imre** (IRM), **Papp István** (Magyar Telekom), **Papp Péter** (Kancellár.hu), **Paszternák Tímea** (NFÜ), **Pettkó András** (országgyűlési képviselő), **Stumpf István** (Századvég Alapítvány), **Szita Károly** (polgármester, Kaposvár), **Téglássy Orsolya** (MEH).

Arany-támogatók: **Microsoft**

**SYNERGON**

Ezüst-támogatók:



**kancellar.hu**  
AZ INFORMÁCIÓS BIZTONSÁG SZAKERTŐJE



**Getronics**  
a KPN company

Technikai támogatók:



Támogatók:



Média-támogatók:



BR AND TREND

NÉPSZAVA

[www.e-magyarorszag.hu](http://www.e-magyarorszag.hu) honlapon aktuális és részletes program, valamint regisztráció!

Szakmai partnerek: Adverticum, Amchan, BKIK, ITTK, HBLF, Inforum, IVSZ, JVSZ, MÖSZ, NJSZT, SKIK, TÖSZ, PMKIK



## AKTUÁLIS

**05 HYDE TECH CORNER**  
Felkértük három technológiai vállalat vezetőjét, hogy kommentálja a közelmúlt eseményeit, híreit.

**06 NEM VITÁS MÁR A KÖRNYEZETUDATOSSÁG**  
A PC World immár hagyományos „zöld” informatikai konferenciája, a Green IT előadói között ismét megjelentek a civil szervezetek, a kormányzat és az informatikai ipar meghatározó szereplői.

**06 GAZDASÁGOSABB IT-I!**  
A Cisco Expo 2009 – Business Class középpontjában az innováció és az együttműködés állt – pontosabban ennek üzleti szempontjai.

**08 HOMOKOZÓ ÉS HARKÁLYOK**  
A megalakulásának 12. évfordulóját ünneplő Kaspersky Lab ma 1500 magasan képzett szakembert alkalmaz, és a világ több mint 100 országában végzi tevékenységét.

## FÓKUSZ

**09 AZ OPTIMÁLIS MUNKA-KÖRNYEZET**  
Ismerje meg a múlt héten bejelentett Windows 7 és Windows Server 2008 R2 újdonságait, amelyeknek köszönhetően a végfelhasználók és a rendszergazdák egyaránt hatékonyabban végezhetik munkájukat.

**11 MUNKA PLUSZ SZÓRAKOZÁS**  
**12 A GAZDASÁGI FELLENDÜLÉS HAJTÓEREJE**

## ÜZLET

**13 HEALTHMASH**  
A legnagyobb Web 2.0-s egészségügyi konferencián, a Health 2.0-n nagy sikerrel mutatkozott be az egészségügyi kérdésekre komplex válaszokat adó új magyar internetes szolgáltatás.

**14 AMIKOR A JOG ÉS AZ INFORMATIKA TALÁLKOZIK**  
A Jogi Fórum által rendezett IT-biztonsági konferencián megállapították: fontos az IT-szakemberek és a jogi szakértők együttműködése.

**15 SZÉLES SÁV: MAGYARORSZÁG A KÖZÉPMEZŐNYBEN**

## TECHNOLÓGIA

**16 GOOGLE ADWORDS KAMPÁNYSZERVEZÉS**  
Ma már talán közismert, hogy pontosan mit is jelent a keresőmarketing. Az elv jó, de hogyan néz ki mind ez a gyakorlatban?

## HORIZONT

**18 POSEIDON RENDSZER**  
Környezetünk számos pontján megfigyelnek és ellenőriznek minket, de egy amerikai fejlesztésnek „hála”, már a vízben sem vagyunk biztonságban. Vagy épp ellenkezőleg, talán ott biztonságos...

## ÁLLANDÓ ROVATAINK

**04 VÉLEMÉNY**  
Horváth Balázs: Mobilpiaci capriccio – Töprengés arról, hogy a mobilgyártóknak miért nem megy jól a szekér, és mit tesznek, mit nem tesznek ez ellen.

**05 SZEMÉLYI HÍREK**

**05 ESEMÉNYEK**

**06 HÍRMOZAIK**

2009.10.27.

## WWW.COMPUTERWORLD.HU



## A Windows 7 első foltjai

A Microsoft máris adott ki hibajavításokat a Windows 7 operációs rendszerhez. De vajon mindez jót vagy rosszat jelent a jövőre nézve? [computerworld.hu/cikk/win7-folt](http://computerworld.hu/cikk/win7-folt)



## Újabb elbocsátások a Sunnál

Amíg az Európai Unió tovább vizsgálódik az Oracle-Sun akvizíció ügyében, a Sun újabb, ezúttal háromezer főt érintő elbocsátásokat jelentett be. [computerworld.hu/cikk/sun-out](http://computerworld.hu/cikk/sun-out)

## Jönnek a publikus béták

Novemberben érkezik az Office 2010, a SharePoint Server 2010, a Project 2010 és a Visio 2010 első nyilvános tesztverziója. [computerworld.hu/cikk/mso-pb](http://computerworld.hu/cikk/mso-pb)

## Kövér profit az Apple-nél

A legutóbbi negyedévben 47 százalékkal nőtt az Apple nyeresége a bővülő iPhone- és Macintosh-eladásoknak köszönhetően. [computerworld.hu/cikk/apple-profit](http://computerworld.hu/cikk/apple-profit)

**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](http://www.idg.hu)

**Felelős kiadó** Bíró István ügyvezető – ibiro@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**

**Főszerkesztő** Dervenkár István – idervenkar@idg.hu  
**Főszerkesztő-helyettes** Mozsik Tibor – tmozsik@idg.hu  
**Online-szerkesztő** Szalay Dániel – dszalay@idg.hu

**Olasószerkesztő, korrektor** Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu  
**Munkatársak** Bogár Szabolcs – szbogar@idg.hu  
Horváth Ádám – ahorvath@idg.hu

Kis Endre – ekis@idg.hu  
Kodolányi Balázs – bkodolanyi@idg.hu  
Makk Attila – amakk@idg.hu  
Samu József – samujozsef@idg.hu  
Vass Enikő – evass@idg.hu

**Szerkesztőségi ügyelet** Bódor Eszter – ebodor@idg.hu  
Telefon: 577-4343, fax: 266-4343  
Internet: [www.computerworld.hu](http://www.computerworld.hu)  
e-mail: levelek@idg.hu

Újságíróink szakmai képzésének hátterét a NetAcademia Oktatóközpont biztosítja. [www.netacademia.net](http://www.netacademia.net)

## Tipográfia

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

## Hirdetésfelvétel

**Hirdetési igazgató** Melovics Csaba – csmelovics@idg.hu  
Telefon: 577-4310, fax: 266-4274

**Lapreferens** Rodríguez Nelsonné – iredroiguez@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](http://mediashop.idg.hu)  
e-mail cím: terjesztes@idg.hu

## Marketing

**PR-munkatárs** Kovács Judit – jkovacs@idg.hu

## Konferencia

**Rendezvényszervező** Bódor Eszter – ebodor@idg.hu

## Jogi közlemények

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

A COMPUTERWORLD-ben megjelenő valamennyi cikket (eredetiben vagy fordításban), minden megjelent képet, táblázatot stb. szerzői jog védi. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet. A hirdetések a kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, ám azok tartalmáért felelősséget nem vállal.

## Terjesztési, előfizetési, ügyfélszolgálati információk

A lapot a Lapker Rt., alternatív terjesztők és egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTicketnél (266-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítőknél (06/80-444-4444; [hirlapelofizetes@posta.hu](mailto:hirlapelofizetes@posta.hu), fax: 303-3440) Előfizetési díj egy évre 16 440 forint, fél évre 8220 forint, negyed évre 4110 forint.

Lapunkat a MATESZ auditálja

Olvasoink szokásait a Nemzeti Médiaanalízis méri fel.

A Computerworld az IVSZ hivatalos médiapartnere.



A szerkesztőségi anyagok vírusellenőrzését a NOD32 Antivirus programmal végezzük, amelyet a szoftver magyarországi forgalmazója, a Sicontact Kft. biztosítja számunkra.



## Horváth Balázs

szerkesztő-újságíró  
Nonstop Mobil

# Mobilpiaci capriccio

**A mobilgyártók szeretnék, ha hőskötemények zengnék sikereiket. Töprengés arról, hogy a mobilgyártóknak miért nem megy jól a székér, és mit tesznek, avagy mit nem tesznek ez ellen.**

**Capriccio:** olasz eredetű szó; jelentése: szeszélyes, furcsa ötlet. Játékos, változó hangulatú (tréfás, komoly), szatirikus, ironikus, lírai költemény.

(Forrás: Wikipedia)

Tisztában vagyok vele, hogy ha irodalmi művekhez kellene hasonlítani a mobilgyártók mostani teljesítményét, akkor a cégek sokkal jobban szeretnék a hőskötemény, eposz vagy akár az óda szavakat hallani. De nekem valamiért mégis a *capriccio* szó jutott eszembe, amikor elkezdtem magamban végigvenni a nagy mobilgyártókat, pontosabban azt, hogy merre tartanak, hogyan teljesítenek, és milyen esélyeik vannak a még ebben a kemény gazdasági környezetben is robogó, előrehaladó vetélytársakkal szemben.

A napokban futottak be a harmadik negyedévi üzleti jelentések, és csak elvétve lehet olyat találni, amelyik pozitív képet festene a piacról. Nem tudom elkerülni az Apple és az iPhone felemlegését, hiszen – főleg a többiekhez viszonyítva – káprázatos eredményeket produkált a vállalat: az iPhone-eladások 7 százalékkal nőttek, és a nyereség is rekordösszeget ért el. Másodiknak ott van az LG Mobile: soha nem volt ekkora bevétele és nyeresége, mint ez év harmadik negyedévében. Még érdekesebb, hogy az egész LG-t a mobil üzletág húzza, ami most már pár éve megszokottá vált. De nem is róluk és pozitív mérlegükről szólna ez a capriccio, hanem azokról, akik évek óta bukdácsolnak, és folyamatosan rossz teljesítményt nyújtanak. Azt próbáltam megfejtetni, hogy vajon ez betudható-e a mindenkit sújtó gazdasági gyengülésnek, vagy valami egészen másról van szó.

Az utóbbi két hétben egymás után két Sony Ericsson mobil is megfordult

nálam, és rendkívül vissza érzésekkel adtam vissza őket a tesztidőszak végén –, de erről egy kicsit később. Talán aki ezeket a sorokat olvassa, az tisztában van velem, hogy a svéd–japán vállalat az utóbbi években messze nem teljesít olyan jól, mint fénykorában, az egyesülés utáni években. Csak egyetlen adatot idéznék ide a gyártó idejéről, harmadik negyedéves eredményeiből: a Sony Ericsson 14,1 millió mobilkészüléket szállított a világ piacaira, ami 11,6 millió darabbal kevesebb, mint 2008 harmadik negyedévében! Hihetetlen nagy visszaesés.

körülnevezés és leszűri a tanulságot, vagyis azt – mi kell most a népeknek. Furcsa módon a Sony Ericssonnál nincsenek jelek, hogy valami ehhez hasonló történetre. Sőt, ha mégis hírt kapunk valami izgalmas fejlesztésről, az legalább fél évbe telik, amíg piacra kerül, és az a pár hónap a mobilpiacon nagyon hosszú idő, pontosan annyi, amennyi alatt le lehet maradni a többiektől.

Visszatérve a tesztelt mobilokhoz: még márciusban, a barcelonai Mobile World Congressen bemutatkozott a Sony Ericsson akkor valóban különlegesnek számító, Symbian-alapú, teljes érin-

genre, a márkaépítésre, a színes logókra koncentrálna a gyártó, és miért nem arra, hogy jó, versenyképes, szerethető mobiltelefonokat készítsen. Senki sem érti.

Nehéz elképzelni, de van egy gyártó, amely még a Sony Ericssonnál is mélyebb gödörben van, ez pedig a Motorola. Az amerikai piacon még csak-csak tartja magát, de Európában méregdrága Aura készüléken kívül alig adott életjelet magáról. Az utóbbi időben azonban egyre több hír érkezik arról, hogy talán az Android lesz az, amely megmenti az amerikai vállalat mobilos részlegét a biztos bukástól. Két

## Nem lenne olyan bonyolult kicsit a felhasználókra is gondolni...

És most kicsit menjünk a felhasználók szintjére. Sokat böngészem a felhasználói fórumokat, ami személyes érdeklődésből és természetesen a munkából következő. A Sony Ericssont használók, rajongók hosszú hónapok óta keseregnek, siránkoznak kedvenc márkájuk felett, és meg vannak győződve róla, hogy évek óta nem volt semmilyen újítás, igazi áttörést hozó készülék. Sokan a 2006-ban bemutatott, és hatalmas sikereket elért K800i-t emlegetik, mint a Sony Ericsson utolsó, tökéletes mobiltelefonját. És most 2009 végét írjuk!

Ha ép ésszel nézzük, akkor feltételezhető, hogy egy vállalat az eredmények csökkenését látva piackutatásokat végez, felméri az igényeket, és mindent megtesz azért, hogy a termék még jobb, még szebb legyen. Figyeli a vetélytársakat, bemegy egy Apple shopba,

tőképernyős, 12 megapixeles kamerával ellátott okostelefonja. De már akkor mindenki arról beszélt, hogy szép, szép, de mikor kerül ez piacra. Végül október lett belőle, és a Satio bosszantó hiányosságokkal bír: elavult csatlakozóhasználat, amikor mára szinte mindenki átállt a microUSB-re. A 3,5 mm-es jackcsatlakozó leghagyása, amikor ma nincs a piacon olyan felső kategóriás készülék, ahol ne lenne megoldva, hogy a felhasználó szabadon, a saját fülesét közvetlenül csatlakoztathassa a készülékhez, ehhez hozzájön még a gyenge minőségű headset, a kis teljesítményű akkumulátor és hiába az egyedi kezelőfelület, a profi kamera, a termék eleve rossz szájízrel-hírrrel indul a piacon. A felhasználók pedig ismét berzenkednek, hözöngenek – többségében joggal – és nem értik, hogy miért az új szlo-

olyan készüléket is bemutatnak, amelyek a felfutás előtt álló, szabad licenccű Android operációs rendszert használják. Tehát még egyszer: elég volt két előremutató, a korral haladó terméket bejelenteni, és máris arról szólnak a hírek (azaz mi), hogy a Google megmenti a Motorolát.

Tudom, tudom. Itt dollármilliókról, részvényekről, tulajdonosokról, lobbiról, komoly dolgokról van szó. Ezeknek a cégeknek több évre előre szóló üzleti terveik vannak, biztosan temérdek szakember dolgozik az újabb és újabb fejlesztéseken. De mégis: azért nem olyan bonyolult egy kicsit a felhasználókra is gondolni, egy kicsit szétnézni és a nekik tetsző dolgokkal kirukkolni. És akkor nem a gazdasági helyzet, az árfolyamok, a recesszió, hanem a fejlődés, az ötlet, a nyereség vetné papírra azt a capricciót.

# Hyde Tech Corner

Ezen a héten Bozsó Julianna, Kovács László és Juhász Lajos reflektál a közelmúlt legfontosabb híreire, eseményeire. [Összeállította: Bogár Szabolcs]

E heti összeállításunkból kiderül, hogyan teljesít és milyen kilátások várhatók az IT-biztonsági piacon a következő években, milyen szerepük van az informatikai beruházásoknak a gazdaság talpra állításában, illetve hogyan próbálnak a gyártók egyre kisebb méretű hordozható eszközökkel betörni a piacra.

**IDC: az IT katalizátorszerepe**  
558 milliárd forint lesz a magyar IT-piacon elköltött összeg az idei évben – derül ki az IDC piacelemző cég kutatásából, amely az informatikai szektor nemzetgazdaságban betöltött szerepét vizsgálta a világ különböző országaiban.  
<http://computerworld.hu/idc-fontos-katalizator-lehet-az-it.html>

## KOVÁCS LÁSZLÓ ÜGVEZETŐ IGAGZGATÓ, PONT RENDSZERHÁZ KFT.

Véleményem szerint az IT-piac növekedése nagyobb lesz, mint a teljes gazdaság (GDP) növekedése. Az évi 2,9 százalékos szerény becsülésnek tűnik, inkább 5 százalékoshoz lesz közelebb. Tavaly, még a válság előtt azt javasoltam a pályakezdő informatikusoknak, hogy saját vállalkozás helyett inkább keressenek egy jó állást és karrierlehetőséget. A válság nagymértékben megváltoztatta ezt a helyzetet. Mivel most sokkal nehezebb állást találni, olcsóbb lett a munkaerő, ezért egy jó ötlettel könnyebben be lehet törni a piacra. Sőt, a megrendelők is az olcsóbb megoldásokat keresik, nagyobb a hajlandóságuk kisebb, ismeretlen cégeket kipróbálni. Szerintem több mint 300 új IT-vállalkozás fog születni ebben az időben. Persze a képet árnyalja az is, hogy közben jó néhány korábbi vállalkozás fog csődbe jutni. Emellett szeretném felhívni a figyelmet arra az érdekes tényre, hogy nagyon sok magyar kis- és közepes méretű IT-cég már egy-két évvel ezelőtt megkezdte külföldi terjeszkedését, elsősorban a környező EU-országokban (Szlovákia, Románia). E cégek lehető-

ségei megsokszorozódnak azáltal, hogy nemcsak a hazai piacon, hanem külföldön is növekedni tudnak.

## Tesztelték a világ (talán) legkisebb asztali PC-jét

A nyolcvanas években volt új az a vicc, amiben két japán mérnök játszott kitalálósdit arról, hogy mi van az egyikük kezében. A másik persze azonnal tudta, hogy Hi-Fi torony, mire az első visszakérdezett: „Na jó, de hány?”  
<http://computerworld.hu/teszt-a-vilag-talan-legkisebb-asztali-pc-je.html>

## JUHÁSZ LAJOS VEZÉRIGAZGATÓ, NAVIGATOR INFORMATIKAI ZRT.

Napjainkban a felhasználók rohamosan növekvő igényeinek és a technológiában megfigyelhető általános fejlődési normáknak megfelelően szinte minden területen előtérbe kerül a miniatürizálás. Különösen igaz ez az informatikára, ahol egyre nagyobb teljesítményű, mind gyorsabb és egyre kisebb méretű számítógépeket és innovatív technológiákat várnak el a felhasználók. Általános tendencia, hogy a gyártók igyekeznek minél kisebb notebookokat készíteni, és ez a törekvés szükség-szerűen az asztali

számítógépek világát sem kerülheti el. Itt már ma is számos innovatív megoldás létezik, egyik ilyen a PC-mentes irodai munkakörnyezet. A PC-mentes irodai használatra kifejlesztett számítógépek kis méretüknek köszönhetően kevesebb csomagolóanyagot igényelnek, mint a hagyományos PC-k, szállításuk során jelentős meny-



**Juhász Lajos**

vezérigazgató  
Navigator  
Informatikai Zrt.

nyiségű csomagolási, illetve szállítási költséget takaríthatunk meg. További előnyük, hogy akár a falba vagy az asztallapba is beépíthetők, nem tartalmaznak mozgó alkatrészeket és nincs szükségük hűtésre, így gyakorlatilag zajmentesen működnek. Fogyasztásuk is rendkívül alacsony, alig harmada a hagyományos PC-k fogyasztásának, emellett értékállóbbak és legalább 5 évig nem amortizálódnak.

## Jól tartja magát a biztonsági piac

A Gartner piaci felmérése szerint idén is növekedést produkál a biztonsági termékek és szolgáltatások forgalma, és ez a jövő évben sem fog változni. A gazdasági világválság ellenére az IT-biztonsági piac tehát jól tartja magát, nem fog visszaesni.  
<http://computerworld.hu/jol-tartja-magat-a-biztonsagi-piac.html>

## BOZSÓ JULIANNA ÜGVEZETŐ IGAGZGATÓ, VIRUSBUSTER KFT.

Örömmel mondhatom, hogy Magyarország is követi a világpiaci trendet. A válság ellenére nem szűkült idén a hazai piac. Ellenkezőleg: mérsékelt bővülésről számolhatunk be, s jövőre már komolyabb növekedésre számítunk. Jóllehet, az egyéni felhasználók kevesebbet költöttek idén vírus- és spamvédelemre, a cégvezetők többsége arra az álláspontra helyezkedett, hogy a biztonságon nem szabad takarékoskodni. Jó okkal döntöttek így. A recesszió miatt kiéleződött versenyben egy-egy rendszerleállítás vagy adatvesztés minden korábbinál több kárt okozhat egy cégnek. Ugyanakkor a számítógépes bűnözők mind kifinomultabb eszközöket vetnek be, a fenyegetettség tehát egyre nő. Az Adathalászat-ellenes Munkacsoport (APWG) 2009 első felét áttekintő tanulmánya szerint sosem volt még ilyen veszedelmes hely a világháló. Hat hónap alatt világvizonylatban a hamis vírusirtók száma 585, a banki trójaiak száma 186 százalékkal szökött fel. Megéri hát áldozni a védelemre.



**Bozsó Julianna**

ügyvezető igazgató  
VirusBuster Kft.

## SZEMÉLYI HÍREK



## Márton Miklós

Ezentúl Márton Miklós látja el a KÜRT Zrt. Információmenedzsment Igazgatóságának vezetői pozícióját. Az újonnan kinevezett üzleti vezérigazgató-helyettes felügyelete alá tartozik a cég üzleti tevékenységének és árbevételének gerincét jelentő Információmenedzsment Megoldások, Tanácsadás és Biztonsági Intelligencia Üzletágainak vezetése, valamint a kereskedelmi terület felügyelete. A közgazdász végzettségű szakember a kinevezését megelőzően négy éven keresztül a KÜRT kereskedelmi igazgatójaként tevékenykedett.

## ESEMÉNY-NAPTÁR

**Október 27–28. BUDAPEST**

**IT-csalásfelderítési szeminárium**  
[WWW.IIR-HUNGARY.HU](http://WWW.IIR-HUNGARY.HU)

**Október 28–30. GYŐR**

**CONFENIS 2009**  
[WWW.S1.SZE.HU/~RAFFAI/CONFENIS2009](http://WWW.S1.SZE.HU/~RAFFAI/CONFENIS2009)

**Október 29–30. EGER**

**ITF – Innovatív Tanárok Fóruma**  
[WWW.MICROSOFT.COM/HUN/ITF2009](http://WWW.MICROSOFT.COM/HUN/ITF2009)

**November 2–5. BUDAPEST**

**Informatikai controlling**  
[WWW.IFUA.HU](http://WWW.IFUA.HU)

**November 3. BUDAPEST**

**E-Money Symposium**  
[WWW.EMONEY.AP.HU](http://WWW.EMONEY.AP.HU)

**November 11–14. BUDAPEST**

**Monetizing Classifieds 2.0**  
[WWW.ICMAONLINE.ORG](http://WWW.ICMAONLINE.ORG)

**November 17–19. BUDAPEST**

**Üzleti intelligencia controllereknek**  
[WWW.IFUA.HU](http://WWW.IFUA.HU)

## HÍRMOZAIK

Jó minősítés  
a Novell SSO-nak

**A Gartner vállalati egypontos bejelentkezési megoldásokról szóló MarketScope-jelentésében** „Strong Positive” (határozottan pozitív) minősítést adott a Novell SecureLogin-jának. A Novell 2009 szeptemberében adta ki SecureLogin 7-es verzióját, amely jelentősen – hetekről akár napokra – csökkenti a vállalati alkalmazások felkészítési idejét az egypontos bejelentkezés bevezetésére. A megoldás segíti a termelékenység növelését, a jelszavakkal kapcsolatos költségek csökkentését, a biztonság megerősítését és a szabályozásoknak való megfelelést.

## Szkennelej olcsón!

**Új lapadagolás szkennert vezetett be a piacra a Xerox.** A 100 lap kapacitású automatikus dokumentumadagolót alkalmazó Xerox DocuMate 742 percenként 50 egy- vagy kétoldalas dokumentumot tud beolvasni. A berendezés többféle méretű és terjedelmű dokumentumot kezel A/3 formátumig, illetve 965 milliméter hosszúságig. Az Ultrasonic Double Feed Detection alkalmazásának köszönhetően a rosszul behelyezett vagy összetűzött dokumentumok szkennelése során sem hagy ki oldalakat. A szkennert adagolója kisméretű műanyag kártyákat és nagyobb dokumentumokat is kezel.

## Elismerés a Kapschnak

**A Microsoft a „Legjobb megoldás-szállító nagyvállalati partner” címmel tüntette ki a Kapsch Kft.-t** ide – immár hagyományossá vált – nagyvállalati és kormányzati partnertalálkozóján. A Kapsch a 2008–2009. üzleti évben a Microsoft egységesített kommunikáció bevezetése területén mutatott kiváló teljesítményéért részesült az elismerésben. A Microsoft egységesített kommunikációs megoldása, az Office Communications Server 2007 szolgáltatásai egy vállalat valamennyi dolgozója számára elérhetővé teszik például az azonnali üzenetküldést, az IP-alapú hang- és videóhívásokat, illetve a webes és videokonferenciákat.

## REGISZTRÁLJON!

Ha szeretné hétről hétre

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

[ceginform.computerworld.hu](http://ceginform.computerworld.hu)

## Nem vitás már a környezettudatosság

**Turcsán Tamás** ■ A PC World idén őszi szel is megrendezte immár hagyományos „zöld” informatikai konferenciáját. Az idei Green IT konferencia előadói között ismét megjelentek a civil szervezetek, a kormányzat és az informatikai ipar meghatározó szereplői. A megnyitó előadásban *Zombor Ferenc*, a Jövő Nemzedékek Országgyűlési Hivatalának munkatársa elmondta: ahhoz, hogy érezhető eredményeket érjünk el környezetünk védelmében, világszerte szemléletváltásra van szükség, és ez mindnyájunk közös érdeke. Léteznek-e azonban valódi változások? Megvalósítható-e a fenntartható fejlődés? A megjelent civil szervezetek (a Greenpeace, a WWF és a Humusz) szerint számos jel mutat arra, hogy a nagyvállalatok ma már nem divatból készítenek olyan termékeket, amelyek jobban megfelelnek a környezetvédők szigorú elvárásainak. Ennek ellenére komoly problémák mutatkoznak a hatalmas mennyiségű technológiai hulladék visszagyűjtésével, újrahasznosításával. A Greenpeace folyamatos kampánya már rendszeres visszajelzést ad a vezető informatikai gyártók környezettudatosságáról. A bevezetett egységes értékelési rendszerben újra és újra értékelik a PC- és mobilfejlesztők termékeit, gyártási technológiáját.

A nagy gyártók többsége pedig mostanában erőteljes kampányt folytat olyan termékei mellett, amelyek már nem tartalmaznak mérgező komponenseket, il-

letve jórészt újrahasznosíthatók. Vajon elég ennyi a fenntartható fejlődéshez? A szakértők többsége szerint nem, a hulladék-újrahasznosítás világszerte igen gyengén működik, pedig a kitermelhető nyersanyagok többsége egyre nehezebb körülmények között szerezhető meg. Ugyanakkor a technológiai hulladék nagy része könnyedén visszanyerhető, ritka fémekben, aranyban, higanyban gazdag. A speciális technológiával dolgozó újrahasznosító üzemekben ezek többsége egyszerű módszerekkel megoldható lenne. Ehelyett sokszor a megunt számítógépek, hűtőgépek a kommunális hulladék között végzik, ahol az alkatrészeikből kiszivárgó, kioldódó anyagok környezetkárosító hulladékként megmérgezhethet az ivóvizet, beszivároghatnak a talajba, örökre elveszve az egyébként hasznos nyersanyagokat.

A Humusz szakértője szerint még a környezettudatosnak látszó termékek esetében is felmerülhet, hogy a felhasznált alapanyagok, a feleslegesen sok szállítás és a rövid életciklus miatt egyáltalán nem teljesítik a „zöld” kritériumokat.

A nap folyamán több előadó is kiemelte, hogy az informatikai szakma ugyan nem a legnagyobb károsanyag-kibocsátó, mégis jelentős hatással lehet minden szektor környezettudatos lépéseire. A globális vállalatok felelőssége, hogy meghonosítsák ezt az újfajta működési kultúrát, hiszen a legnagyobb világcégek mellett már a kkv-

szektor mindennapjaiba is beépülő Green IT koncepció megvalósulásával nemcsak a környezetre gyakorolt káros hatások csökkenthetők, de jelentős költségmegtakarítás is elérhető. A gazdasági válság hatására számos vállalat felismerte, hogy nem érdemes halogatni a környezetkímélő megoldások bevezetését.

A szakmai előadók ismertették a saját területükön megvalósított és tervezett zöld koncepciókat, a termékeik és azok előállításának energiahatékonyságát és környezettudatos szempontjait. A konferencia előadásai során megfogalmazódott jövőképpen a felhasználó már jobban odafigyel a világítástechnológiára, az irodák, lakások energetikájára, alkalmazza a lehetséges alternatív vagy megújuló energiaforrásokat. Nem fűt-hűt feleslegesen, adattárolói, processzorai, számítógépes hálózatai jól tervezett, nem pazarló alapelemekből épülnek fel úgy, hogy bármikor hozzájuk kapcsolható legyen egy igény szerinti újabb modul.

A jövő irodája megbecsüli a természetes fényt, és hasznosítja azt aktív és passzív módon egyaránt. Nem használ felesleges mennyiségben anyagokat, nem pazarol sem az építés alatt, sem a működtetés közben. A hangsúly a hosszú távú biztonságos üzemelésre kerül, a rövid távú gondolkodás helyett. A drágább így lesz majd olcsóbb, a kevesebb pedig elég. Remélhetőleg.

Gold partnerek:



Silver partnerek:



Szakmai partnerek:



Kiállító partnerek:



## Cisco Expo: gazdaságosabb IT-t!

**Rónay Gábor** ■ A Cisco Expo 2009 – Business Class középpontjában az innováció és az együttműködés állt – pontosabban ennek üzleti szempontjai: az üzleti modellekben, a vállalatok működési mechanizmusában, a képzésben, oktatásban, az erőforrás-gazdálkodásban alkalmazott újítások, amelyek mögött a hálózat mint platform áll. A Cinema City Arena Plazában megtartott expó nyitó előadását *Daniel Thorniley*, a DT-Global Business Consulting elnöke tartotta.

A rendezvényen a látogatók ízeletet kaptak a Cisco megoldásaiból, amelyekkel jelentős költségmegtaka-

rításokat lehet elérni a cégen belüli és kívüli kommunikációban. Nem a technológián volt a hangsúly, hanem a felhasználás módjában, például azon, miként lehet a már működő rendszereket bérelhető platformként csoportmunkára, cégen belüli és telephelyek közötti együttműködésre használni. A bemutatón a T-Systems és a „mozi-iroda” között létesítettek munkakapcsolatot. Ez azonban nem csupán egy VPN-kapcsolat, hanem olyan platform, amelyre bejelentkezve együtt dolgozhatnak nagy távolságból is a kollégák ugyanazon a dokumentumokon egy időben, és

akár okostelefonnal is be lehet kapcsolódni a közös munkába. A kiállításon működés közben lehetett megtekinteni a T-Systems Virtualoso szolgáltatását (ennek keretében a Telekom portálon keresztül lehet elérni a Cisco Webex rendszerét).

A közönség azt is láthatta, hogyan értelmezi át a Cisco a virtualizációra építve az adatközpontok fogalmát, elsősorban a VMware megoldásaira építve. Ez a téma szorosan kapcsolódott az expó záró, „Zöld délután”-hoz, amelyen az energiatakarékosság és a környezeti terhelés csökkentésének lehetőségei kerültek előtérbe.

# Az SAP a Környezetvédelem Nagykövete

Az SAP Hungary Kft. megkapta a Környezetvédelem Nagykövete elismerést *Oláh Lajos* államtitkártól, a környezetvédelmi program alapítójától. Az SAP ezzel az első vállalatként csatlakozik a példamutató csapathoz, melynek tagjai többek között *Csapó Gábor* olimpiai bajnok vízilabdázó-edző, *Fenyő Iván* színesz, *Görög Zita* műsorvezető, *Kukorelly Endre* író, *Németh Lajos* meteorológus, *Novák Péter* zenész, továbbá több közéleti személyiség és számos politikus – köztük *Szabó Imre* környezetvédelmi és vízügyi miniszter is.

A szoftvercég a díj átvételével vállalja, hogy korábbi környezetvédelmi erőfeszítéseit megtartja, és lehetőség szerint további kezdeményezésekkel erősíti eddig elért eredményeit.

Az SAP a Környezetvédelem

Nagykövete elismerés lehetséges vállalásai közül eddig a következőket teljesítette:

- szelektíven gyűjti az újrahasznosítható hulladékokat;
- energiatakarékosra cseréli az irodákban lévő izzókat;
- a lemerült elemeket, illetve kifogyott tintapatronokat az erre foganatosított gyűjtőkben helyezi el;
- fák, bokrok és egyéb növények ültetésével

gondoskodik a zöld környezetről (ez évben több mint 700 fát adományoz/ adományozott a cég);

- valamint mindinkább környezettudatos működésre törekszik.

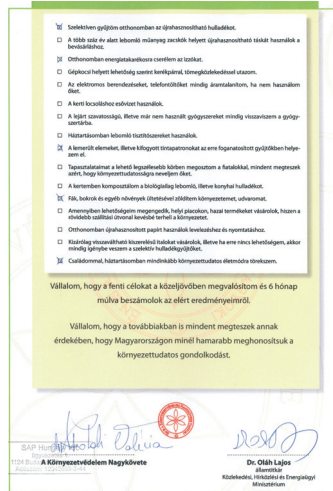
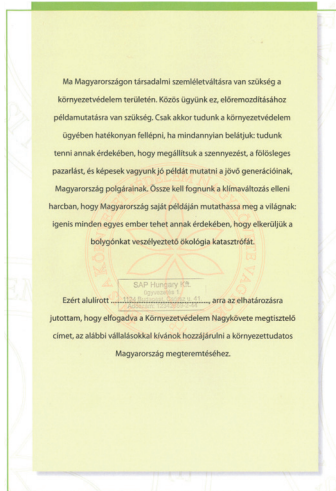
A cég emellett csökkenti direkt és indirekt CO<sub>2</sub> kibocsátását is. Ennek érdekében a legnagyobb szén-dioxid-kibocsátójának számító 220 autót számláló flottája számára környezetvédelmi szabályozást léptetett életbe. Eszerint a 2008-as évre becsült 681 tonna szén-dioxid-kibocsátását 2010-re 5%-kal csökkenteni, melynek keretében az évente cserélődő kb. 60 gépjárművet csak alacsonyabb károsanyag-kibocsátású, meghatározott autót tartalmazó listából lehet választani. Ezért is vásárolta meg a cég az első hibrid járművet, egy Toyota Priust. Az autók használatának mérséklése érdekében már tavaly biciklitárolót létesített az IT-cég, és ösztönző programmal támogatta munkatársait az aktív kerékpárhasználat érdekében, valamint évente meghirdeti autómentes napját.



Az SAP Hungary Kft. két irodaépületének 2008-ra kalkulált 298 tonna szén-dioxid-kibocsátását évente szintén 5 százalékkal tervezi mérsékelni. Ennek keretében például optimalizálták az épületek hűtés-fűtés időtartamát, mely alacsonyabb költségszintet is jelent.

A vállalat papírfelhasználásának csökkentésében segít, hogy júniustól életbe léptette a teljes körű elektronikus beszerzést, mely számítások szerint évente 94 kg papírt takarít meg.

*Ablonczy Balázs*, az SAP Hungary Kft. ügyvezető igazgatója a Környezetvédelem Nagykövete cím kapcsán aláhúzza: „A díj nemcsak elismerés az elmúlt időszak környezetvédelmi erőfeszítéseiről, hanem kötelezettséget is jelent a jövőnk, hogy ugyanilyen elszántsággal dolgozzunk a fenntarthatóság érdekében.” ■



## COMPUTERWORLD KONFERENCIA

2009. november 25.  
Vista Rendezvényközpont  
(1061 Budapest, Paulay Ede u. 9.)



# MODULÁRIS IT OUTSOURCING

Konferenciánkon a hazai IT outsourcing piac képviselői tartanak előadásokat az IT outsourcing és az üzletfolyamat-kiszervezés informatikai vonatkozásaival kapcsolatos nemzetközi és hazai trendekről, a megváltozott ügyféligényekről és az ezekkel kapcsolatos szolgáltatói kihívásokról.

Szakmai fővédnök: **Magyar Szolgáltatóipari és Outsourcing Szövetség**

### Tervezett előadások:

- Szolgáltatói megfelelés és üzleti megtérülés ■ *Gaspartz András* ügyvezető igazgató, MagiCom Kft.
- Outsourcing a gyakorlatban – bizalom és együttműködés ■ *Karaba Zoltán* informatikai vezető, British American Tobacco Hungary és *Papp Gábor* üzletágvezető, Synergon Rendszerintegrátor

<http://computerworld.hu/konferencia>

# Homokozó és harkályok

**Barabás Balázs** ■ A Kaspersky Lab nem tartozik a legnagyobb biztonsági-megoldás-szállítók közé – a pénzügyi eredmények szerint. Ám a cég a továbbiakban nagyobb hangsúlyt fektet a vállalati megoldásokra. A részletekről Münchenben kaphattunk betekintést.

A megalakulásának 12. évfordulóját ünneplő Kaspersky Lab ma 1500 magasan képzett szakembert alkalmaz. A világ több mint 100 országában végzi tevékenységét, regionális irodája minden kontinensen működik. Központi irodája Moszkvában található és – mint *Eugene Kaspersky* vezérigazgató hangsúlyozta – ezen nem fognak változtatni, mégpedig azért, mert az orosz felsőoktatás kiváló szakembereket képez. Ami a pénzügyi eredményeket illeti, *Andreas Lamm*, a Kaspersky Lab Europe ügyvezetője, lapunknak elmondta: a vállalat árbevétele az előző pénzügyi évben 361 millió dollár volt, ami 78 százalékos növekedést jelent az előző évhez képest. Az európai régió ennek valamivel több mint felét generálta, 184 millió dollárt. A Kaspersky Lab elnöke 2007 óta

*Natalya Kaspersky* (addig a vállalat vezérigazgatója volt), aki tavaly negyedik volt a Top 200 orosz üzletasszonyok ranglistáján. A Kaspersky Lab főként az otthoni felhasználóknak kínált biztonsági megoldásokról ismert, de vannak vállalati megoldásai is, ilyenek a Kaspersky Hosted Email Security, valamint a Kaspersky Hosted Web Security, a Kaspersky Hosted IM Security, illetve az integrált megoldások.

A Kaspersky Lab működéséről, projektjeiről *Stefan Tanase*-t, a regionális kutatócsoport vezetőjét kérdeztük.

A Kaspersky Lab központi vírus-elemző laborja Moszkvában működik, ahol 24 órában vizsgálják a kártevőket. A kutatók egyik csoportja az úgynevezett „harkályok”, akik egyenként elemeznek vírusokat, a felépítésüket, működésüket. Ez a fajta manuális munka a vállalat tevékenységének körülbelül 10 százalékát teszi ki. A többi 90 százalék automatizáltan zajlik, azaz a bonyolultabb mintákat virtuális gépeken futtatják. A regionális központokban – így például Romániában is – külön projekteken dol-

goznak, és mintegy 5000 vírusmintát dolgoznak fel naponta. Ezek eredményeként a Kaspersky óránként frissíti az adatbázisát, illetve a felhasználóknál futó alkalmazásait. Ám ezek csupán reaktív technológiák, a már meglévő fenyegetések ellen adnak megoldást. A proaktív megoldások közé sorolható az alkalmazásszűrés, amely figyelmeztet a számítógépen futó összes alkalmazást, ezeket négy veszélyességi kategóriába sorolja, és a kategóriák alapján dönti el a rendszer, hogy

engedélyezi-e a működést vagy sem. A legfrissebb termék az úgynevezett „homokozó”, amelynek lényege egy virtuális környezet. Ha a felhasználónak gyanús egy alkalmazás, akkor lehetővé van arra, hogy ezt az alkalmazást a „homokozóban” futtassa le anélkül, hogy a teljes rendszert veszélyeztetné. Ha az alkalmazás valóban kártékony, akkor bármilyen módosítást csupán a „homokozón” belül tud végezni, a teljes rendszer így védett marad – mondta *Stefan Tanase*.

## Kaspersky – dióhéjban

**Eugene Kaspersky**, azaz *Judzsin*, ahogy munkatársai emlegetik, gyerekkora óta rajongott a matematika iránt, gimnazistaként hobbiból oldott meg feladatokat matematikai szaklapokból, majd az utolsó két évben iskolai tanulmányai mellett a Moszkvai Állami Egyetem tehetséges diákoknak szervezett fizika- és matematika-előadásait hallgatta. Diplomáját a Kriptográfiai, Távközlési és Számítógép-tudományi Intézetben

szerezte meg, 1987-ben. Ezután kutatóként dolgozott, és miután saját gépén felfedezett és eltávolított egy vírust, elkezdte „gyűjteni” a kártevőket és az ezeket eltávolító modulokat. Ez az adatbázis lett a későbbi Kaspersky Anti-Virus alapja. Ma az adatbázis 1,3 millió vírust tartalmaz. *Eugene Kaspersky* 1991-ben egy csoport tagjaként megalkotta az AVP antivírus projektet, majd 1997-ben saját vállalatot hoztak létre, a Kaspersky Labet.

PC WORLD TANFOLYAMKERESŐ

IT-TANFOLYAMOK  
ÉS KÉPZÉSEK  
GYŰJTŐHELYE  
EGY OLDALON!

[PCWORLD.HU/TANFOLYAMKERESO](http://PCWORLD.HU/TANFOLYAMKERESO)





# Az optimális munkakörnyezet

**A Windows 7 bejelentését Magyarországon is nagy várakozás előzte meg, amit az év eleje óta tartó kiterjedt tesztelés is tanúsít. A hazai vállalatok élénk érdeklődése érthető, mivel többségük még Windows XP-t használ, de az immár nyolcéves operációs rendszer bevezetése óta a felhasználói igények és a technológia lehetőségei sokat fejlődtek. A Windows 7 és a vele egy időben elérhetővé vált Windows Server 2008 R2 számos olyan újítással, funkcióval és szolgáltatással érkezett, amelyek köszönhetően a végfelhasználók és a rendszergazdák egyaránt hatékonyabban, nagyobb biztonságot adó körülmények között végezhetik munkájukat, és a szervezetek csökkenthetik az üzemeltetés költségeit. [Összeállította: Kis Endre]**

A vállalati alkalmazottak magánemberként is mind hozzáértőbbé és gyakorlottabbá válnak a PC és az internet használata terén, ezért a munkahelyükön is egyre többet várnak el a technológiától. Ma már az irodán kívül otthonról, távoli telephelyről bejelentkezve vagy utazás közben is változatlan felhasználói élményt és hatékonyságot adó környezetben kívánnak dolgozni. A felhasználói igények fejlődése a vállalati informatikusokat is egyre összetettebb és szigorúbb elvárások elé állítja. Több szolgáltatást, nagyobb támogatást és rugalmasságot kell adniuk a végfelhasználóknak, miközben a vezetés a költségek és a biztonsági kockázatok minimalizálását várja tőlük.

A Windows 7-ben és a Windows Server 2008 R2-ben elérhetővé vált új és továbbfejlesztett funkcióknak, az alapul szolgáló szoftvertechnológiának köszönhetően a vállalati IT-szakemberek sokkal könnyebben fel lehetnek meg a sokrétű követelményeknek. A kliens operációs rendszer továbbfejlesztett kezelőfelülete, valamint adat- és hálózatalérési képességei által a felhasználók tartózkodási helyüktől függetlenül hatékonyan végezhetik munkájukat, miközben továbbfejlesztett biztonsági és felügyeleti funkciók segítik az üzleti adatok védelmét a hordozható számítógépeken és a külső meghajtókon is. Az áramvonalasított desktop menedzsmentnek köszönhetően a Windows 7 bevezetése és üzemeltetése kevesebb feladattal jár. Azok a vállalatok pedig, amelyek korábban már bevezették a Windows Vistát, tapasztalni fogják, hogy a kevesebb erőforrást igénylő Windows 7

messzemenően kompatibilis meglévő hardver- és szoftvereszközökkel.

– A béta-verzió év eleji bejelentése óta Magyarországon óriási érdeklődés övezi az új operációs rendszert – mondta *Szelthafner Zoltán*, a Microsoft Magyarország Windows üzletágának vezetője. – A közép-kelet-európai régióban a lakosság számához viszonyítva hazánkban tesztelték a legtöbbet a Windows 7-et. A magyar internetről folyamatosan frissülő statisztikákat készítő gemiusRanking adatai szerint pedig az oldalletöltések több mint 3 százalékát a felhasználók már Windows 7-et futtató gépről kezdeményezik. Ez azt jelenti, hogy a Windows 7 már béta-verziójával megelőzte a fél-fél százalékánál alig magasabb részesedéssel bíró Mac OS X és Linux operációs rendszereket a magyar piacon. De a várakozások világszerte nagyok. Az IDC például arra számít, hogy a PC-piac előrejelzett csökkenését a Windows 7 elérhetővé válása mérsékelheti, egyes piacokon akár vissza is fordíthatja.

Az átállást várhatóan a meglévő PC-k esetében is segíteni fogja, hogy a Windows 7 a Vistához képest kevésbé erőforrás-igényes. A Microsoft Magyarország becslése szerint a hazánkban használatban levő 4 millió PC több mint fele, 2,2 millió eleve kész a Windows 7 futtatására, amellyel jelenleg nyolc és fél ezer alkalmazás tanúsítottan kompatibilis.

## GÖRDÜLÉKENY MUNKAVÉGZÉS

A Windows 7-tel a végfelhasználók gyorsabban és kevesebb megszakítással végezhetik munkájukat, függetlenül attól, hogy az irodában, valamelyik telephelyen, otthonról vagy útköz-

ben dolgoznak. A feladatok ellátásához szükséges adatokat és fájlokat például nem kell különböző mappákban és meghajtókon keresniük. A Windows 7 *Federated Search* szolgáltatása ugyanis a merevlemez mellett a vállalati interneten elérhető tárhelyekre is kiterjeszti az információk keresését. A *Libraries* funkció pedig az információk újszerű strukturálásával segíti a végfelhasználók munkáját, akik az egy projekthez tartozó fájlokat címkékkel láthatják el, és azok a kezelőfelületen egy könyvtárba rendezve jelennek meg, függetlenül attól, hogy a PC merevlemezén, a vállalat szerverén vagy más adathordozón helyezkednek el.

A Windows Server 2008 R2-nek is részét képező új *DirectAccess* szolgáltatással a Windows 7-alapú PC-t használó

mobilfehasználók egyszerűen és biztonságosan csatlakozhatnak a vállalati hálózatra. Minden alkalommal, amikor elérik az internetet, a vállalati erőforrásokat is ugyanolyan felhasználói élmény mellett használhatják, mint azt a helyi hálózaton megszokták. A *DirectAccess* az irodán kívülről csatlakozó mobil számítógépek felügyeletét is könnyebbé teszi. Még mielőtt a felhasználó bejelentkezne az intranetre, ez a szolgáltatás kétirányú kapcsolatot létesít a kliens számítógéppel, így az a vállalati csoportszabályokban előírt minden szoftverfrissítést megkap. A rendszergazdák azt

is beállíthatják, hogy a mobil alkalmazottak mely hálózati erőforrásokat éri el az intraneten, továbbá arra is lehetőségük nyílik, hogy kiválasszák a vállalati hálózatot, illetve az internet felé irányuló adatforgalmat, előbbi a *DirectAccess* szerveren,

utóbbi a kliens komputer által használt átjárón keresztül irányítva.

A lassú hálózati kapcsolattal rendelkező fiókirodákban, távoli telephelyeken dolgozó felhasználók a Windows 7 *BranchCache* funkciójával a helyi hálózaton gyorsítótárba tölthetik a gyakran lehívott intranet oldalakat és fájlokat, ezzel javítva a válaszütemet, és csökkentve a vállalati WAN hálózat adatforgalmát. A *BranchCache* kétféle – elosztott és hostolt cache – üzemmódban is használható.

Az elosztott gyorsítótár üzemmód peer-to-peer architektúrát használ. Ilyenkor a tartalom a weboldalt vagy fájlt elsőként letöltő, Windows 7-alapú kliensgépen kerül gyorsítótárba, amelyben a fiókiroda többi számítógépe is elér. A kliens-szerver architektúrát használó hostolt cache üzemmódban a tartalmat a fiókiroda helyi szerverének gyorsítótárában éri el a kliensgépek. Mindkét üzemmódban a tartalmat eredetileg tároló szerver ellenőrzi a hozzáférési jogokat, miként azt is, hogy az oldalak és fájlok változatlanul aktuálisak, vagy frissíteni kell őket.



**Szelthafner Zoltán**

Windows termékmarketing menedzser  
Microsoft Magyarország

A Windows 7 továbbfejlesztett biztonsági funkciói szintén a mobil munkavégzés hatékonyabb támogatását és védelmét szolgálják. Az operációs rendszer nagyvállalati csomagjában elérhető *BitLocker-to-Go* a korábban bemutatott merevlemez-titkosító technológia után a hordozható tárolóeszközökre, külső merevlemezre és USB-kulcsokra is kiterjeszti az adattitkosítást.

### FŐLÉNYES FELÜGYELET

A Windows 7 számos funkciója segíti a vállalati desktop környezetet üzemeltetésével járó feladatok automatizálását és a gyorsabb hibaelhárítást, a problémakezelést, ezzel hozzájárulva a költségek csökkentéséhez. Az új operációs rendszer például a *Windows PowerShell 2.0* parancssoros felügyeleti eszközzel érkezik, amellyel a rendszergazdák a rendszermenedzsment szinte valamennyi területén automatizálhatják a feladatokat, beleértve a csoportszabály-objektumok létrehozását és konfigurálását is. Ezzel a szabályok definiálása az összetett csoportszabály-struktúrával rendelkező szervezeteknél is egyszerűbbé válik.

A PowerShell segítségével a vállalati IT-szakemberek testre szabott hibaelhárító csomagokat (*Windows Troubleshooting Pack*) hozhatnak létre az adott környezetre jellemző problémák gyors megoldásához. A végfelhasználók számára így olyan megoldás készíthető, amellyel maguk is azonosíthatják és akár megoldhatják a vállalatnál használt alkalmazásokkal kapcsolatos problémákat, így nem kell minden esetben a help deskhez fordulniuk.

Ha mégis támogatást kell kérniük, a Windows 7 ebben is segít. A *Problem Steps Recorder* funkcióval képernyőmentéseket készíthetnek, amelyek kattintásról kattintásra bemutatják a problémához vezető lépéseket. A rendszergazdának így nem kell a felhasználó leírására hagyatkoznia, és sokkal gyorsabban háríthatja el a hibát. A továbbfejlesztett *Resource Monitor* és *Reliability Monitor* a problémát okozó rendszerváltoztatások azonosítását teszi könnyebbé, a *System Restore* funkcióval pedig azok az alkalmazások és meghajtók tekinthetők meg, amelyeket egy rendszer-visszaállítás érinteni fog. A *Windows Recovery Environment* alapértelmezésben telepítik, így vészhelyzetben is elérhető, vagy olyankor, amikor nincs kéznél Windows 7 telepítőlemez.

A Windows 7 jelentős újításokat tartalmaz a központi felügyeletet megvalósító csoportszabályok (*Group Policy*) terén is. Azok a vállalatok, amelyek szigorúan felügyelt és nagy biztonságú desktop környezet kialakítá-

sára törekednek, illetve a legszigorúbb megfelelőségi elvárásoknak kell eleget tenniük, az *AppLocker* segítségével meghatározhatják, hogy mely alkalmazások futhatnak kliensoldalon. Ezek a szabályok úgy is kialakíthatók, hogy a tiltott alkalmazások valamennyi, akár még ki sem bocsátott verzióra is érvényesek legyenek. A csoportszabály preferenciákkal olyan alapkonfiguráció is definiálható, amelyet a felhasználó adott keretek között módosíthat anélkül, hogy a telepítéshez használt szoftverképen változtatni kellene. A csoportszabályokkal a *BitLocker* titkosítás használata is előírható, külső meghajtókra is, a Direct Access segítségével pedig a csoportszabályok – az előbbieken leírt módon – a vállalati hálózatra bejelentkező mobil számítógépekre is kiterjeszthetők.

Akár asztali vagy mobil számítógépeket, akár virtualizált desktop környezetet menedzselnek, a vállalati informatikusok a Windows 7 fejlett szoftverképező és -telepítő eszközeivel kisebb hálózati sávszélesség elfoglalása mellett adhatják hozzá vagy távolíthatják el a meghajtóprogramokat, nyelvi csomagokat és szoftverfrissítéseket. A virtualizált klienskörnyezetet felügyelő rendszergazdák a Windows 7-tel könnyebben tarthatják karban a virtuális gépek szoftverképeit és gazdagabb munkakörnyezetet adhatnak a végfelhasználóknak. A Windows 7-tel és a Microsoft desktop optimalizációs csomagjával (*Microsoft Desktop Optimization Pack*) pedig a vállalat speciális üzleti igényei szerint optimalizálhatja az asztali munkakörnyezetet. A csomag részét képező *MED-V* (Microsoft Enterprise Desktop Virtualization) virtualizációs technológia, miként a Windows 7 *XP Mode* funkciója is lehetővé teszi, hogy a vállalat korábbi operációs rendszerekre írt, például egyedi fejlesztésű szoftvereit az alkalmazottak az átállást követően is zavartalanul – a desktopon elhelyezkedő parancsikonra kattintva – elérhessék és használhassák a gördülékeny munkavégzés érdekében.

### WINDOWS 7 A PANNONNÁL

A mobilszolgáltató a nagyvállalatok körében Magyarországon elsőként – az operációs rendszer hivatalos bejelentését megelőzően – éles munkakörnyezetben használja a Windows 7-et. Erről Kovács Zsolt, a Pannon üzleti alkalmazások üzemeltetési osztályának vezetője számolt be októberi elején, a Microsoft Magyarország TechNet konferenciáján.

A Pannon több mint négyszáz Microsoft Windows Server-alapú alkalmazáskiszolgáltatót használ, és két-

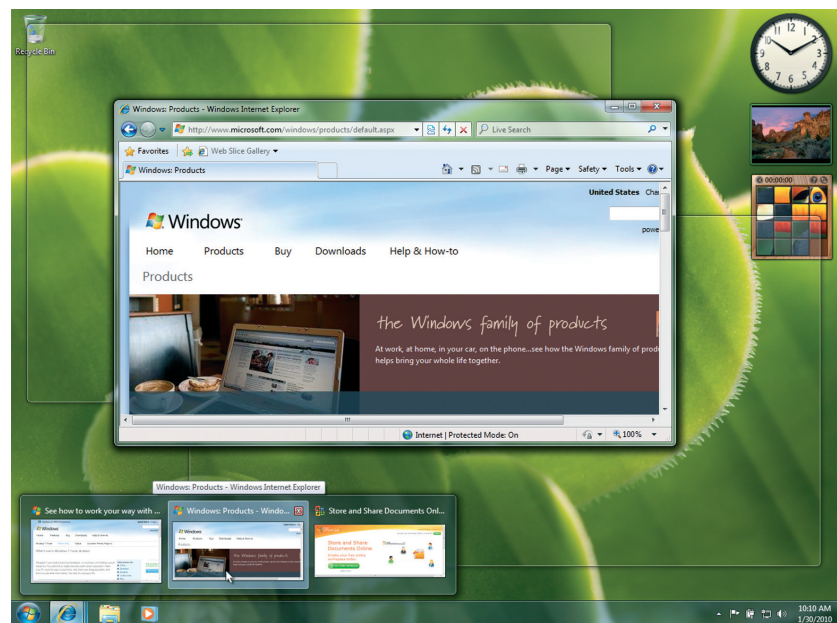
ezernél több Windows-alapú PC-vel, elsősorban mobil számítógéppel rendelkezik. Mobil távközlési céggént mind az irodái, mind az alkalmazottak otthoni munkakörnyezetében a mobilítást helyezi előtérbe. Ezekre a gépeken a Pannon több mint kétszáz kliensoldali, illetve kliens-szerver környezetben futó alkalmazást használ.

– Azért döntöttünk az átállás mellett, mert a Windows 7 azokat a szervezeti értékeket támogatja, amelyeket vállalatunk fontosnak tart – mondta Kovács Zsolt. – A Microsoft új operációs rendszere nagyon innovatív megoldás, számos olyan lehetőséget kínál, amelyet az üzleti életben, a partnereinknek, előfizetőinknek adott szolgáltatások és a saját munkakörnyezetünkben, alkalmazottjainkat támogató IT-szolgáltatások terén jól hasznosíthatunk.

takarítást hoz. A cégünk által ösztönzött munkastílus jegyében a kollégák a munkaidő jelentős részében ügyfelekhez, találkozókra járnak, és a székházon belül is tárgyalók között mozognak, ezért az energiatakarékos és felügyeleti funkciókat nagyon jól tudjuk használni. Üzemeltetés szempontjából jelentős költségsökkenésre számíthatunk a Windows 7 bevezetésével.

Az átállást a Pannon több szakaszban, egy-egy felhasználói csoport gépeinek tesztelésével majd telepítésével valósítja meg, így az alkalmazottak zavartalanul folytathatják napi munkájukat. A mobilcég a következő egy évben gépparkjának mintegy 98 százalékát állítja Windows 7-re.

– A Windows 7-et február óta, az első elérhető béta-verziók óta használjuk és teszteljük – emelte ki Kovács



**A Windows 7 megújult Tálcaján elérhető előnézetek segítik az egyszerűen több feladaton dolgozó felhasználót**

Zsolt. – Az alkalmazáskompatibilitási, valamint a kollégák első csoportjánál a felhasználói tesztek is teljesen problémamentesen zajlottak, ezért október elején megkezdtük az első PC-k átállítását, a kevésbé komplex munkakörnyezetben dolgozó csoportokkal kezdve. Október végére kétszáz gépünkön már a Windows 7 fog futni. Elsőként az ügyfélszolgálatot állítjuk át, mivel ezt a környezetet az alkalmazások viszonylag alacsony száma és a felhasználói jogosultságok szabályozott behatároltsága jellemzi. A Pannon számára ugyanakkor ez egy nagyon fontos felhasználói csoport, mivel az ügyfelekkel közvetlen kapcsolatban áll. Ez is mutatja, mennyire bízunk abban, hogy a Windows 7 megbízható támogatást és fejlett szolgáltatásokat fog adni ügyfélszolgálatunknak.

– Kollégáink ma még gyakran olyankor is töltik notebookjaik akkumulátorát, amikor ez nem feltétlenül szükséges, és nem használják minden esetben a képernyő-elsötétítő funkciót – említett két példát az osztályvezető. – Ha ezeket a Windows 7-en központilag beállíthatjuk számukra, az nagy előrelépést jelent az energiafogyasztás csökkentésében, de az akkumulátorok élettartamát is meghosszabbítja, így a hardverbeszerzések terén is meg-

# Munka plusz szórakozás

**A Windows 7 számos olyan újdonságot és finomítást tartalmaz, amely az otthoni irodában vagy mikroállalatnál dolgozó felhasználók számára is gyors, egyszerű és könnyű számítógéphasználatot, hatékony munkavégzést tesz lehetővé.**

**K**ezdjük mindjárt a sűrűjében, a *multitaskolással*. Mivel a felhasználók akár benn a cégnél, akár otthoni irodájukban dolgoznak, általában egynél több feladattal foglalkoznak egyszerre. A Windows 7 asztalán bevezetett újítások hathatósan segítik a megnyitott dokumentumok és alkalmazások közötti gyors tájékozódást és váltást.

Ezek közül is kiemelkedik a Windows 7 látványos módon megújult *Tálcája*. Ezen az egyszerű elérés érdekében az ikonok egy kattintással és húzással átrendezhetők és tetszőleges elrendezésben rögzíthetők. Amikor a felhasználó a kurzorral egy-egy ilyen ikonra mutat, a Tálcá előnézetet, miniatűr képet mutat a megnyitott ablak tartalmáról, amely ugyancsak az egér mozgásával teljes képernyős előnézetként is megtekinthető. A már nem használt dokumentumot vagy programot a felhasználó az ablak előnézetére kattintva be is zárhatja, így gyorsan rendet rakhat a túlzásfoltta vált íróasztalon.

## SZUPERTÁLCÁ ÉS UGRÓLISTA

A Windows 7 szupertálcájához további szolgáltatások kapcsolódnak. Az *Aero betekintés* funkcióval a felhasználó egyszerűen átláthat a megnyitott ablakok rétegein, le egészen az íróasztalig. Ha a kurzorral a Tálcá jobb szélére mutat, a megnyitott ablakok átlátszóvá válnak, így megjelennek alattuk az eltakart ikonok és minialkalmazások (utóbbiakat egyébként a felhasználó a Windows 7 asztalán már szintén tetszés szerint bárhol elhelyezheti, mivel megszűnt a számukra fenntartott, korábbi oldalsáv). Egy takart ablak gyorsan megjeleníthető a Tálcán lévő miniatűrjére mutatva is, ilyenkor csak ez az egy ablak lesz látható az asztalon.

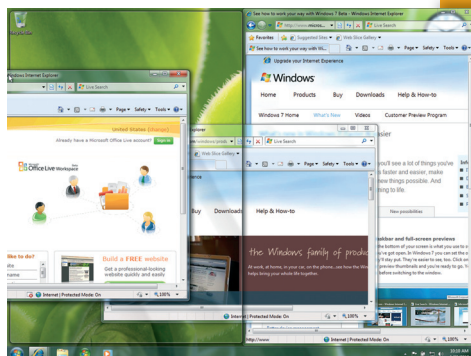
A rendezetlen íróasztal hatásos módon helyrerázható az *Aero Shake* funkcióval. Ha a felhasználó egy ablaktáblára kattint, majd megrázza az egeret, az összes többi megnyitott ablak eltűnik. Újbóli megjelenítésükhöz ismét meg kell rázni az egeret. Az íróasztal áttekintésének további lehetőségét kínálja a *Snap* funkció, amely az egérrel a kijelző széle felé húzott ablakokat gyorsan átméretezi, és egymás mellé rendezi.

A Windows 7 új szolgáltatásai közé tartoznak a *Jump List menük*, amelyek segítségével a felhasználó a Tálcáról közvetlenül a gyakran használt dokumentumokra és weboldalakra ugorhat. Egy Jump

List menü megnyitásához az egér jobb gombjával az adott program ikonjára kell kattintani a Tálcán vagy a Start menüben. A megnyíló Jump List menü automatikusan a programmal gyakran megnyitott fájlokat, az Internet Explorer 8 esetében például a gyakran megtekintett weboldalakot fogja mutatni. A menük ugyanakkor testre szabhatók, a felhasználó tetszés szerinti fájlokat, webhelyeket rögzíthet bennük. Ezek mellett a Jump List menük olyan műveletek gyors elérését is biztosítják, mint például az új e-mail üzenet írása.

## OTTHONI HÁLÓZAT, WINDOWS LIVE SZOLGÁLTATÁSOK

A Windows 7 a kor követelményeivel összhangban továbbfejlesztett hálózati kommunikációs képességeket kínál a végfelhasználóknak. Az *Otthoni csoport* funkció például végtelenül leegyszerűsíti a fájlok vagy a nyomtató megosztását az otthoni hálózaton, vagy például egy szervert nem használó mikroállalat irodájában. Két vagy több, Windows 7 operációs rendszert futtató számítógép összekapcsolásával ez a szolgáltatás automatikusan elérhetővé teszi a dokumentumok, zene, képek és videók tárolására szolgáló könyvtárak, illetve egy-egy fájl megosztását a PC-k között. Az Otthoni csoport jelszóval védett, és a felhasználó beállíthatja, hogy mit kíván megosztani másokkal, illetve mely könyvtárakat és fájlokat tartja meg személyes használatra. Emellett írásvédetté is teheti azokat a fájlokat, amelyeket a módosítás lehetősége nélkül kíván megosztani másokkal.



**Snap: az ablakrendezés egyik eredeti módja a Windows 7 íróasztalán**

Az információ gyors elérését otthoni és kirodai környezetben is a Windows 7 *kereső* és *könyvtár* funkciói biztosítják, egyetlen PC-n és hálózatba kapcsolt szá-

mítógépeken egyaránt. A *Start* menü keresőmezőjébe írt kulcsszó alapján ez a szolgáltatás azonnal megjeleníti az adott PC merevlemezén, a csatlakoztatott külső merevlemezeken és az Otthoni csoport hálózatban elérhető számítógépeken található megfelelő szöveges dokumentumok, médiafájlok és e-mailek listáját. Az eredmények a jobb áttekinthetőség érdekében kategóriákra bontva, kiemelt kulcsszavakkal és szövegtörredékekkel jelennek meg. Ha a keresés túl sok találatot adott, azokat a felhasználó dátum, fájltypus és más szempontok szerint szűrheti.

A *Windows Live Essentials* ingyenes szoftvercsomag letöltésével a Windows 7 operációs rendszer további kliensoldali alkalmazásokkal és a hozzájuk kötődő, interneten elérhető szolgáltatásokkal bővíthető. A csomag részét képező *Hotmail* levelezőszolgáltatással a felhasználó

nál például más postafiókjait is kezelheti, így egységes felületen láthatja teljes levelezését, postafiókonként csoportosíthatja, vagy a frissen beérkezett leveleket együtt megjelenítve. A Windows Live másik szolgáltatása, a *SkyDrive* 50 gigabájtos tárhelyet kínál a nagyméretű fájlok megosztásához. A *Windows Live Messenger* üzenetküldő szolgáltatással, valamint a blogszerkesztővel és képalbummal együtt ezek a lehetőségek otthoni irodai és mikroállalati környezetben már szinte nélkülözhetetlenek.

Az itt röviden ismertetett szolgáltatásokról és az operációs rendszer további újdonságairól a *Microsoft Magyarország weboldalán, valamint 2009. október 31-én, szombaton, a budapesti Papp László Sportarénában megrendezésre kerülő, ingyenes, családi rendezvényen tájékozódhat, ahol sor kerül a Windows 7 hazai premierjére.*

## Windows 7 a fedélzeten

**A Microsoft** Korlátlan Lehetőségek programján keresztül Magyarországon is számos nonprofit szervezetet támogat szoftvertermékekkel. *Szilágyi Bernadette*, a program menedzsere elmondta, hogy ezekhez verziókövetés is tartozik, így a szervezetek közül többen már a Windows 7-et használják. Közéjük tartozik a mélytengeri kutatásokkal foglalkozó *Octopus Tengeri Régészeti Kutató Egyesület* is.

Egy-egy expedíció során a búvárok és a mérőműszerek rengeteg információt – adatot, képet és videót – rögzítenek. Ennek biztonságos tárolása és a kutatókkal való hatékony megosztása kulcsfontosságú. Az egyesület ezért az információt mobil számítógépekre, azokról a kutatóbázis miniszerverére, majd műholdas kapcsolaton keresztül a Budapesten működő kiszolgálóra menti, amelyen a Microsoft Sharepoint portál fut.

– Ebben a munkakörnyezetben nagyon jól ki tudjuk használni a Windows 7 hálózati és kereső, adatrendező és -megjelenítő funkcióit – emelte ki *Farkas Viktor*, az Octopus informatikai vezetője. – Kutatóink csupán beírják a keresőmezőbe, hogy milyen információra van szükségük, és az új operációs rendszer egyetlen könyv-

tárba rendezi az érintett fájlokat, függetlenül attól, hogy azok melyik gépen találhatóak. Ez nagyságrenddel könnyebbé tette a munkánkat. Ugyanilyen hasznos

a Windows 7 BitLocker technológiája, amellyel a notebookok merevlemezén titkosítjuk az információkat. Így ha valamelyik gépet elveszítenénk, vagy az egy kalóztámadás alkalmával illetéktelen kezekbe kerülne, a kutatási adatokat változatlanul biztonságban tudhatnánk.

Az Octopus a kutatási adatok feldolgozására szolgáló notebookok mellett az expedíció szempontjából kritikus – a szonárberendezés mérési adatainak rögzítésére és a kutatóhajó kommunikációs vezérlésére használt

– Intel ClassMate PC-re is a Microsoft új operációs rendszerét telepítette.

– Ez a víz- és ütésálló, mozgó alkatrészeket nem tartalmazó netbook-konfiguráció a Windows 7-en XP Mode üzemmódban a korábbiakhoz képest nagyobb teljesítménnyel és stabilabban futtatja a Windows XP-re írt kommunikációs szoftvereket – mondta Farkas Viktor. – A Windows 7 felületén az adatkommunikációs kapcsolatok kezelése is kevesebb kattintással jár, jobban kézre áll. Tekintve, hogy a ClassMate PC-t a kutatóhajó fedélzetén használjuk, ahol nagyon változatosak lehetnek a körülmények, ezt is rendkívül hasznos újításnak tartjuk.



**Szilágyi Bernadette**

programmenedzser  
Microsoft Korlátlan  
Lehetőségek

# A gazdasági fellendülés hajtóereje

**Az IDC szerint a Microsoft magyarországi ökoszisztémájához tartozó vállalatok 2009-ben összesen 234 milliárd forint saját árbevételt fognak elérni, közel kilenc forintot keresve a Microsoft idei magyarországi árbevételének minden egyes forintja után. Ennek érdekében ezek a kereskedő, fejlesztő és szolgáltató cégek csaknem 80 milliárd forintot ruháznak be – elsősorban a hazai gazdaságba.**

A piackutató cég és a Microsoft októberben tette közzé azt a tanulmányt (*Aid to Recovery: The Economic Impact of IT, Software, and the Microsoft Ecosystem on the Global Economy, October 2009*), amely a globális IT-költés 98 százalékát adó 52 országban, köztük Magyarországon vizsgálta az informatikai szektor nemzetgazdaságban betöltött szerepét. Az elemzés alapján a szektorban világszinten 5,8 millióval fog bővülni a munkahelyek száma, és 75 ezer új vállalkozás jön majd létre a következő négy évben.

A Microsoft megbízásából készült IDC-tanulmány azt is megállapította, hogy a szoftvercég helyi partnereivel együtt katalizátorként hat a magyar gazdaság növekedésére, elősegítve a lehetőségek jobb kiaknázását –, ami a jelenlegi gazdasági nehézségek idején és az elkövetkező újabb felívelés szempontjából egyaránt fontos.

– A gazdaságban várható gyökeres átalakulás során az innovatív technológiákra kulcsszerep hárul a produktivitás növelésében, a gazdaság talpra állásához és fenntartható növekedéséhez szükséges új vállalkozások, magas szakmai felkészültséget igénylő munkahelyek létrehozásában – mutatott rá *Drajkó László*, a Microsoft Magyarország ügyvezető igazgatója. – Azok az országok, amelyek támogatják az innovációt, befektetnek az infrastruktúrába, az oktatásba és az állampolgárok készségeinek fejlesztésébe, komoly versenyelőnyhöz jutnak a globális piacon.

## SEKTORÉLÉNKÍTŐ SZOFTVEREK

Az IDC szerint a magyar IT-piacon idén elköltött összeg várhatóan 558 milliárd forint lesz. Ez az érték évi 2,9 százalékkal fog növekedni a 2009 vége és 2013 vége közötti időszakban, miközben a GDP évi 0,6 százalékos bővülése várható.

Az IT-vonatkozású tevékenységek idén 360 milliárd forint adóbevételt eredményeznek, míg a következő négy évben az adóösszeg nettó növekedése együttesen meghaladja majd a 136 milliárd forintot. A növekvő költség nyomán az említett időszakban az IT-szektorban és az informa-

tikát használó szervezeteknél 15 ezer fős foglalkoztatottság-bővülés várható a 2009-ben jegyzett, 116 ezres kiinduló értékhez képest. Ez évi 1,9 százalékos növekedést jelent 2013-ig, míg a gazdaság egészében várhatóan csökken majd a foglalkoztatás.

A tanulmány arra is kitér, hogy a szoftverek élénkítik a disztribúciós és a szolgáltató szektor, valamint az informatikát használó szervezetek működését Magyarországon. Amíg a szoftvercsomagok csupán 22 százalékkal részesülnek a 2009. évi teljes IT-költésből, addig az informatika területén a foglalkoztatottak 46 százaléka szoftverrel kapcsolatos munkát végez – fejleszt, forgalmaz, telepít vagy támogat szoftvereket. A magyar IT-piacon közel 300 új vállalkozás indul majd 2013 végéig, ezek többsége hazai tulajdonban lévő kisvállalat lesz.

## A MICROSOFT HAZAI ÖKOSZISZTÉMÁJA

Magyarországon a Microsoft-szoftvereket futtató PC-ket, szervereket, tárolókat és intelligens kézi eszközöket forgalmazó vállalatok, a Microsoft-platformokon futó alkalmazásokat író szoftverszállítók, az ilyen termékek értékesítését és disztribúcióját végző viszonteladók, valamint a Microsoft-alapú megoldásokat telepítő és üzemeltető, a Microsoft-termékekkel kapcsolatban otthoni és üzleti felhasználókat oktató, illetve a saját alkalmazásokat támogató szolgáltató cégek alkotják a Microsoft ökoszisztémáját. Ezek a vállalatok 2009-ben összesen 234 milliárd forint saját árbevételt fognak elérni, és közel kilenc forintot keresnek majd a Microsoft idei magyarországi árbevételének minden egyes forintja után. Ennek érdekében ezek a kereskedő, fejlesztő és szolgáltató cégek csaknem 80 milliárd forintot ruháznak be – elsősorban a hazai gazdaságba. Ezt a bevétel-többszörösítő hatást a Response Kft. is tapasztalja.

– A Microsoft technológiáival olyan rövid átfutással tudjuk megvalósítani projektjeinket, hogy az egyértelműen növeli versenyképességünket – mondta *Vekvárt András*, a cég ügyvezető igazgatója. – Silverlight- és WPF-alapú szoftverfejleszt-

téssel és tanácsadással foglalkozunk, és az említett technológiák segítségével még az ügyviteli alkalmazások esetében is hollywoodi filmeket idéző felhasználói élményt tudunk adni ügyfeleinknek. A magyarországi Microsoft-ökoszisztémához tartozó vállalatok 20 ezer embernek adnak munkát. Az informatikát használó cégek-nél további 30 ezer IT-szakember foglalkozik Microsoft-szoftverekkel vagy az ezekre épülő termékekkel és szolgáltatásokkal. Ezek a munkavállalók idén az IT-területen foglalkoztatottak létszámának 43 százalékát alkotják, és az IT-vonatkozású magyarországi árbevétel 48 százalékát termelik meg.

## ÚJÍTÁS ÉS NÖVEKEDÉS

Az IT-iparág a szerverek és a kliensszközök szegmensében, a tárolók és a hálózati technológiák, a szoftverarchitektúrák és a szállítási modellek terén egyaránt bőséggel kínál innovációt. Ezek az új technológiák együttesen hívták életre az informatika különféle fogalmakkal – számítási felhő, felhőalapú szolgáltatások, dinamikus informatika – leírt új paradigmáját, amely a Microsoft terminológiájában a *szoftver plusz szolgáltatások* (Software-plus-Services) nevet kapta.

Az internetalapú szolgáltatások, valamint az intelligens kliensek és más eszközök használatára épülő, *cloud computing* modell lehetővé teszi az IT-beruházások és az üzemeltetés költségei-

nek csökkentését, ezáltal növeli az innovációra fordítható összeget.

Ez az újfajta számítástechnika Magyarországon még gyerekcipőben jár – az IDC becslése szerint az idén kevesebb mint 1 százalékkal részesedik a teljes magyar IT-költésből, de ez az arány akár háromszorosára is nőhet a következő négy évben. A gazdasági hatás ugyanakkor jelentősen meghaladhatja a részese-dés mértékét. Ha ezt az összeget a jelenleginél hathatósabban fordítják innovációra, a piacelemző szerint a cloud computing több mint 300 milliárd forinttal növelheti a nettó árbevételt a magyar gazdaságban 2009 és 2013 vége között.

– Az elmúlt húsz év során tapasztaltuk, hogy az IT-alapú innovációs beruházások áttörő hatással lehetnek a gazdasági növekedésre – mondta *Komáromi Zoltán*, az IDC Magyarország vezetője. – Az IDC tanulmánya megerősíti, hogy az informatikai iparág jól tesz a helyi gazdaságnak. Az elemzésben számszerűsített gazdasági előnyök segítik Magyarországot a növekedésben, a munkahelyteremtésben, a munkaerő hatékonyságának fokozásában és az új vállalkozások létrehozásának ösztönzésében. A nem számszerűsített, de az elméleti kutatásokban hivatkozott gazdasági előnyök pedig az ország egészében hozzájárulnak a produktivitás javulásához, a versenyképesség növeléséhez és a helyi innováció élénkítéséhez.



# Windows® 7

## A Windows 7 gazdasági hatása

**Az IDC** idén júliusban közzétett tanulmánya (*The Economic Impact of Windows, 2009, EUEZ*) a Windows 7 bejelentésének várható gazdasági hatásait vizsgálja az Európai Unió gazdasági térségében, összesen 30 országra kiterjedően.

A piacelemző szerint 2010 végére világszerte több mint 177 millió Windows 7 licenct fognak értékesíteni, ebből 50 milliónál többet az EU említett régiójában. Az évtized végére ebben a térségben több mint 1,5 millió ember fog Windows 7-tel dolgozni, az IT-munkaerő 18 százaléka. Ebből több mint 100 ezer Windows 7-et vagy azon futó terméket, illetve szolgáltatást ér-

tékesítő és fejlesztő IT-cég 600 ezer-nél több szakembernek ad munkát, míg felhasználói oldalon további 900 ezer informatikus dolgozik majd az új operációs rendszerrel.

A Microsoft Windows 7-ből származó bevételének minden eurója után a szoftvercég ökoszisztémáját alkotó vállalatok további közel 20 euró bevételt könyvelhetnek majd el 2010 végéig. Ez idő alatt több mint 70 milliárd euró összértékben értékesítenek majd Windows 7-hez kapcsolódó termékeket és szolgáltatásokat, és az operációs rendszer köré épülő termékek és szolgáltatások támogatására több mint 25 milliárd eurót fognak beruházni.

# Sikerügyanús a magyar egészségügyi kereső



ÜZLET

**A legnagyobb Web 2.0-s egészségügyi konferencián, San Fanciscóban mutatkozott be az egészségügyi kérdésekre komplex válaszokat adó új magyar internetes szolgáltatás. [Írta: Turcsán Tamás]**

**K**önnyen kezelhető és áttekinthető ingyenes keresőszolgáltatást indított egy magyar fejlesztőcsapat orvosok, kutatók, szakértők, betegek és érdeklődők részére. A különböző szempontok szerint csoportosított találatokból összeálló kép lényegesen árnyaltabb, mint egy hagyományos keresési megoldás esetében.

A Health 2.0 konferenciára október elején gyűltek össze a legújabb webes egészségügyi megoldások fejlesztői San Franciscóban. A webes orvoslás és a Web 2.0 témakörével foglalkozó rendezvényen a világ minden tájáról pályázó kétszáz vállalkozás közül végül összesen 15 kapott bemutatkozási lehetőséget az amerikai szervezőktől. **A legérdekesebbnek ítélt fejlesztések között prezentálhatott a magyar nyelvű keresésben évek óta élenjáró WebLib, amely a konferencián indította el vadonatúj webes megoldását a HealthMash.com-ot.**

## ÚJ TECHNOLÓGIA

A budapesti fejlesztők ugyan nem a Google babérjaira pályáznak, de a most elindított angol nyelvű egészségügyi megoldáskereső szolgáltatással mégis szeretnének a tengerentúlon sikereket aratni.

A HealthMash egy új szemléletű keresőtechnológiát ötvöz a megbízható adatokra építkező egészségügyi tudásbázissal, s ezért tud lényegesen precízebb válaszokkal szolgálni a felhasználók által keresett problémákra. Az interneten már elérhető információforrások közül természetesen ma már nem elegendő a szakmai cikkek, kutatási eredmények, tudományos adatbázisok mélyén lapuló adatok megjelenítése. A felhasználók a találatok között fényképeket, videókat, prezentációkat,

sőt könyveket, blog- és Twitter-bejegyzéseket is találhatnak, így kaphatnak átfogó képet a keresett témaköréről.

Technológiáját tekintve a HealthMash azért számít újdonságnak, mert a keresett témában híreket, kutatási eredményeket csak olyan oldalakról gyűjt, amelyeket a fejlesztők megbízhatónak ítélték. Az egészségügy területén erre igen nagy szükség van, hiszen az ellenőrizhetetlen források megkérdőjelezhető értékű, sőt akár hamis válaszokat is kínálhatnak egy-egy nehezen körüljárható probléma esetén. A találatok között természetesen megjelennek a videós és közösségi oldalak kapcsolódó hivatkozásai is, hiszen egyre több kutató használja mindennapi munkájához a YouTube és a Twitter szolgáltatásait. A közösségi oldalakon megjelenő tartalom ugyan nem tekinthető szigorúan szakmainak, mégis egyre kevésbé megkerülhető, ha valaki teljes képet szeretne kapni egy adott témában.

## SAKEMBEREKNEK ÉS LAIKUSOKNAK EGYARÁNT

**Az orvosok, kutatók, szakértők és betegek részére a HealthMash mostantól olyan könnyen kezelhető és jól áttekinthető szolgáltatást kínál, amelyet bárki ingyenesen használhat világszerte.** Az egyes betegségekre keresve nemcsak azok definícióját találhatják meg a téma iránt érdeklődők, hanem a lehetséges kezelési módokat, az alkalmazható gyógyszereket, az alternatív gyógymódokat, sőt a kísérleti fázisban levő tudományos eredményeket, szakmai publikációkat is. A különböző szempontok szerint csoportosított találatokból összerakható kép lényegesen árnyaltabb, mint egy hagyomá-

nyos keresési megoldásnál. A gyógyászat területére fókuszáló webes alkalmazásban azonban a felhasználók nem csak betegségekkel kapcsolatban találhatnak cikkeket, adatokat; **az oldal mögött dolgozó tudásbázis a gyógyításban elterjedt hatóanyagokról, gyógynövényekről is számtalan információt szolgáltat.**

A keresőoldal nem csupán adatokat és forrásokat gyűjt össze, hanem megmutatja azok összefüggéseit is. Az új generációs egészségügyi, orvosi megoldáskereső használata ennek ellenére nem bonyolult, találatok nélkülözök a duplikációkat, illetve so-

sem kínál a felhasználóknak átláthatatlan mennyiségű találatot. Az új szolgáltatás segítségével a keresett kérdésekben így sokkal könnyebb megtalálni a releváns információt, a megfelelő válaszokat azok számára, akik hiteles információra számítanak az interneten is.

A fejlesztők tervei szerint a site és a mögötte halmozódó tudásbázis folyamatos továbbfejlesztésével az egészségügyi terület legmegbízhatóbb internetes megoldásává válhat, megkönnyítve a szakmabeliek és a terület iránt érdeklődők eligazodását a webes információdszungségben.

## Orvoslás a weben

**A Debreceni** Egyetem orvostanhallgatója, *Meskó Bertalan* a Web 2-es orvoslás egyik úttörője, a legnépszerűbb hazai orvosblog, a MedIQ szerkesztője. A weborvoslás hazai szakértőjeként tartják számon, de ír angol blogokat is, rangos orvosi szaklapokban publikál, valamint számos e-orvoslással kapcsolatos előadást tart nemzetközi és virtuális konferenciákon, többek között a Yale Egyetemen, a kaliforniai Medicine Meets Virtual Reality konferencián, valamint spanyol, holland, osztrák és kanadai szakmai találkozókra is. Blogjain az e-páciensekkel foglalkozik, s ennek kapcsán a világon is egyedülálló kurzust tart a Debreceni Egyetemen.

Nemrég online orvosi hírkövetővel bővítette *Webicina.com* portáljának szolgáltatásait. A webes alkalmazás hiteles online tartalmak gyors feltérképezésével támogatja az orvosok munkáját és az

e-páciensek böngészését. A Phd-hallgató harmadik alkalommal indítja el a világon egyetlen weborvoslási kurzusát Debrecenben, melynek mintájára hamarosan amerikai és holland egyetemeken is oktatják a netmedicinát. *Meskó Bertalan* lapunknak elmondta (*Athidalmi az úrt - Computerworld 2009/36-37. szám*), hogy bár az internet tele van orvosi információkkal, 10-ből 9 hamis. Ezért ő minőségjegyek alapján elemzi ezeket, felosztja szakterületre vagy betegségekre, és ingyenes csomag formájában elérhetővé teszi. Egy orvosi forrás akkor minősül megbízhatónak, ha 5-6 minőségellenőrző ponton ment keresztül, például a svájci nonprofit cég, a Health on the Net Foundation ellenőrzésével. Ez egy nonprofit cég, amely ellenőrzi az orvosi információk minőségét; hónapokba telik akkreditálni egy site-ot, és itthon is csak 2-3 ilyen honlap van.

# Amikor a jog és az informatika találkozik

**Az informatika és különösen az információbiztonság folyamatos fejlődésével a jogszabályok is nehezen tudják tartani a lépést. Ezért lényeges, hogy az IT és a jogi szakértők egymás munkájának kölcsönös segítése mellett végezzék tevékenységüket - hangzott el a Jogi Fórum által rendezett IT-biztonsági konferencián. [Írta: Kristóf Csaba]**

Magyarországon sokszor hangzik el, hogy a különböző szakterületek megfelelő együttműködésével jobb eredményeket lehetne elérni. Igaz ez az informatika és a jog kapcsolatára is, hiszen **a két terület képviselői meglehetősen ritkán találkoznak, pedig nagy szükség lenne arra, hogy segíteni tudják egymás munkáját.** Egyre többször fordul elő, hogy az informatikai vagy információbiztonsági tevékenységek során jogi segítségre van szükség. Mindez persze annak is köszönhető, hogy a megfelelőség mind gyakrabban hangoztatott követelménnyé válik a különböző szektorokban.

A helyzet nem sokban különbözik a jogi szakértőknél sem, akik egyre gyakrabban szorulnak informatikai segítségre. Hiszen az elektronikus ügyintézés vagy az elektronikus aláírás megjelenésével nekik is tartaniuk kell a lépést. A jogalkotó számára pedig lényeges lenne, hogy az IT – és természetesen az információbiztonság – gyors változását a lehetőségekhez képest minél gyorsabban és jobban tudja számításba venni. A Jogi Fórum által szervezett *Internetbiztonság – Az informatikai biztonság és az adatvédelem jogi kérdései, jogász feladatai* című konferencia arra tett kísérletet, hogy a szakembereket összehozza.

## MEGFELELŐ JOGI HÁTTÉR KELL

Az első előadást *Török Szilárd*, a Constantine Tanácsadó Kft. információbiztonsági szakértője tartotta. Az elmúlt évek legkirívóbb incidenseiről számolt be. Elmondta, hogy 1993 környékén hazánkban még elsősorban a szoftverfeltörések voltak jellemzők, majd az internet fokozatos elterjedésével megjelentek a betörési kísérletek. Az 1990-es évek végén kezdett kialakulni egy cyberkultúra, és megszülettek az első legális hacking szolgáltatások. 2000 után pedig már a számítógépek felhasználásával elkövetett ipari kémkedések is megfigyelhetők voltak.

A szakember rávilágított arra, hogy állandó lemaradás tapasztalható a véde-

kezésben, amely többek között a rendszergazdák és a biztonsági osztály között meglévő – nem minden esetben felhőtlen – kapcsolatra, sok felső vezető IT-biztonsággal szemben mutatott nemtörődömességére és az egyre kifinomultabb támadási trükkökre vezethető vissza. Ugyanakkor a belső fenyegetettség kockázata is növekszik, ami sokszor az adatszivárgásoknak tudható be. Török Szilárd a jogász és az IT-biztonsági szakma együttműködésében, valamint a kormányzati cselekvésben és programban, vagyis a megfelelő jogi háttér megteremtésében látja a megoldást.

## KORSZERŰ ÜGYFÉL-AZONOSÍTÁS

*Dósa Imre*, az FHB Bankcsoport belső adatvédelmi felelőse és bankbiztonsági vezetője az ügyfél-azonosítás problémáiról, illetve lehetséges megoldásairól beszélt a rendezvényen. Felvázolta az azonosítás módozatait, beleértve a tudás-, a birtoklás- és a tulajdonságalapú technikákat is. Külön kitért az

interneten nyilvánosságra hozott adatok szerepére, amelyek például az iWiW, a Facebook stb. rendszerein keresztül bárki számára elérhetők. A lényeg, hogy

törekedni kell az erős azonosításra, amely a többszoros és többfaktoros hitelesítés által teremthető meg.

*Dósa Imre* előadásában megemlítette a központosított azonosítókezelést is, melynek során tulajdonképpen a mások által elvégzett azonosítás eredményét fogadják el. Mindez – különösen kezdetben – komoly ellenérzést váltott ki főleg a jogi szakértők körében, de napjainkban már megkerülhetetlenné vált. Elég, ha csak az OpenID-ra gondolunk, amely a nyílt, decentralizált, ingyenes, internetes szolgáltatás és egyben az azonosítás viszonylag új formája. A szakember szavaiból kiderült, hogy az identitáskezelés e formája a jogban tulajdonképpen már régóta ismert, hiszen például a vízummentesség elve is hasonlít mindehhez.

## ÉSSZERŰSÍTÉS A JOGSZABÁLYOKBAN

A harmadik előadást *Jakab Péter*, az MKB bankbiztonsági igazgatója tartotta. A szakember elsősorban az adatvédelmi törvény és az egyéb szabályozásokkal kapcsolatos dilemmákra igyekezett rávilágítani. **Mivel a pénzügyi intézeteknél kevés olyan adat található, amely nem szorul védelemre, vagy amelyek kezelését nem szabályozza valamilyen előírás, a bankoknál az adatvédelmi problémák is fokozottan jelen vannak.** A legnagyobb gond talán az, hogy sok kérdőjel van azért, mert a szabályozás sok esetben nem egyértelmű vagy nem éppen ésszerű. Így aztán nehézségek adódhatnak jogi szempontból például az új technológiák alkalmazhatóságával, az adatok tárolásával és átadásával, valamint a bankközi információcserével kapcsolatban, továbbá az alkalmazottak, illetve az ügyfelek tevékenységének videokamerákkal, DLP-vel, tartalomszűrőkkel történő monitorozásával összefüggésben. *Jakab Péter* szerint ezért a gyakorlat szempontjából is érdemes lenne átnézni az adatvédelmi törvényt.

*Keleti Arthur*, a KFKI IT-biztonsági stratégája és az Informatikai Biztonság Napjának (ITBN) főszervezője érdekes beszámolót tartott arról, hogy a nagyvilágban miként

is kezelik a biztonsági eseményeket. Elmondta, hogy 2000 környékén több területen megjelent az igény a korrekt tájékoztatásra, amiből az adatvédelem sem maradt ki. Amerikában a legtöbb állam már elfogadott valamilyen jogszabályt a biztonsági incidensek nyilvánosságra hozatalával kapcsolatban, azonban a jogalkotási nehézségeket jól példázza, hogy még az USA-ban sem sikerült egységes szabályozást kidolgozni. Így például az államok között eltérések mutatkoznak az incidens fogalmának meghatározásában, a kiváltó okokban, a hatókörben és az értesítések szabályaiban is. Az Európai Unióban készülöben van egy átfogó szabályozás, míg Magyarországon többek között az adatvédelmi biztos hivatala foglalkozik mindezzel. A megfelelő jogszabályi háttér megteremtése a jövő szempontjából igencsak fontos lenne, hiszen **egy mindenkire vonatkozó törvényi szabályozás, egy egységes jelentési forma, egy nyilvántartással foglalkozó, független központi szervezet sokat segíthetne a magyarországi incidensek kezelésében és nyilvánosságra hozatalában.** Mindez hozzájárulna ahhoz, hogy a vállalatok és intézmények megerősítsék biztonsági rendszereiket, és a felhasználóknak is nagyobb esélyük lenne a kockázatok csökkentésére.

## SZÜKSÉGSZERŰ SZEMLELETVÁLTÁS

A Jogi Fórum konferenciájának záró előadásán *Mamuzsics Gábor* igazságügyi informatikai szakértő arról beszélt, hogy az információ gazdaságban betöltött szerepe folyamatosan növekszik, s azt szemléletváltásnak kellene követnie. Ez azonban hazánkban még nem igazán valósult meg, amit mi sem mutat jobban, minthogy a magyarok több mint

60 százaléka egyáltalán nem aggódik adatai biztonsága miatt. *Mamuzsics Gábor* felhívta a figyelmet a szabályozásra és műszaki támogatással történő megvalósításának fontosságára, valamint a legfontosabb célokra. Ezek közé tartozik az incidensek megelőzése és megakadályozása, a hatékony beavatkozás, valamint az okozó (elkövető) egyértelmű azonosítása is. A szakértő rávilágított a látható és láthatatlan visszaélések veszélyeire, majd kifejtette, hogy az elkövetők motiváltságának alapját elsősorban az anyagi haszonszerzés adja, de természetesen felmerül a hátrányokozás és a jogtalan előnyszerzés is.



**Jakab Péter**

bankbiztonsági igazgató MKB



**Keleti Arthur**

IT-biztonsági stratégia KFKI

# Széles sáv: Magyarország a középmezőnyben

Magyarország egyelőre nem tartozik azon országok közé, ahol a szolgáltatók a szélessávú kapcsolatokhoz biztosítani tudják a következő 3-5 év során elterjedő webes alkalmazásokhoz szükséges minőséget – derül ki egy most közzétett, 66 országot összehasonlító tanulmányból. [Forrás: Computerworld.hu]

Egy most megjelent, a szélessávú kapcsolatok minőségéről szóló tanulmány szerint ezen a területen a vizsgált 66 országból Magyarország jelenleg a 19. helyen áll – ezzel egy helyet lépett előre a tavalyi évhez képest. **A szélessávú szolgáltatások minőségét és a szélessávú internet elterjedtségét együttesen mérő mutatószám alapján hazánk a középmezőny végén található, mindössze 40. a rangsorban.** A nagyvárosok ranglistáján Budapest a 38. helyet szerezte meg, míg a nagyvárosokon kívüli minőséget összesítő mutatóban Magyarország enél jóval előrébb, a 21. helyen áll.

A Cisco szponzorálásával készült tanulmányt az Oxfordi Egyetem Said Business School üzleti iskolájának MBA-diákjai készítették, együttműködve az Ovidéi Egyetem alkalmazott közgazdaságtan tanszékével. Az első ilyen kutatást 2008 szeptemberében tették közzé annak bemutatására, hogy az egyes országokban milyen a szélessávú internetkapcsolatok minősége, és ezáltal mennyire képesek profitálni az új generációs webes alkalmazásokból és szolgáltatásokból.

Alastair Nicholson, a Said Business School ösztöndíjas munkatársa úgy nyilatkozott: „A tanulmány segítette a jobb megértésben, nevezetesen, hogy a szélessávú szolgáltatások minőségénél mi jelenti a fő hajtóerőt, és a minőség javulásának milyen társadalmi-gazdasági hatásai vannak. Ebben az évben a gazdasági fejlődés azonos szakaszában lévő országok szélessávú szolgáltatásainak minőségét összehasonlítva megállapíthattuk, mely országok érnek el a fejlődési szintjükhez képest átlag feletti teljesítményt.”

## JAVULT A MINŐSÉG

A tanulmány forrása az a több mint 24 millió adat, amelyet a felhasználók 2008 májusában és 2009 májusa és júliusa között a [www.speedtest.net](http://www.speedtest.net) oldalon keresztül végrehajtott gyorsasági teszteken gyűjtöttek. A szélessávú szolgáltatások minőségére vonatkozó értéket egy olyan képlet segítségével állapították meg, amely minden egyes kategóriát a jelenleg és a jövőben népszerű alkalmazások (például a fogyasztói telepresence, a magas minőségű

videofájl-megosztás és -közvetítés, a nagy felbontású IPTV, az élő események mozimínőségű közvetítése és a fejlett otthoni automatizálás) minőségi követelményei alapján súlyoz.

A szélessávú kapcsolatok minőségéről szóló tanulmány szerint a vizsgált 66 országból tavaly óta 62-ben javult a fogyasztói szélessávú szolgáltatások minősége. A kutatócsoport megállapítása szerint ez összefügg az adott országok „tudás gazdasági” lehetőségeivel. Megállapítják továbbá, hogy azokban az országokban a legjobb a minőség, ahol a szélessávú internetelés megjelent a nemzeti prioritások között.

A felmérés szerint a szélessávú szolgáltatások átlagos minősége összességében világszerte javult: a globális átlagos letöltési teljesítmény 49 százalékkal, 4,75 Mbit/s sebességre nőtt, míg az átlagos feltöltési teljesítmény 69 százalékkal, 1,3 Mbit/s sebességre nőtt. A globális átlagos késleltetés 21 százalékkal, 170 millisekondumra csökkent.

## DÉL-KOREA AZ ÉLEN

A szélessávú szolgáltatások minősége terén az idei listát Dél-Korea vezeti, a dobogóra még két másik ázsiai állam, Japán és Hongkong került. Dél-Korea, ahol a szélessávú szolgáltatások minőségét jelző mutatószám (Broadband Quality Score, BQS) 72 százalékkal javult, megelőzte a tavalyi év vezető országát, Japánt. **Az előrelépés hátterében a kormány folyamatos erőfeszítései állnak, amelyek arra irányultak, hogy megerősítsék az ország pozícióját a világ vezető infokommunikációs nemzetei között.** Ha a szélessávú kapcsolatok minősége mellett azok elterjedtségét is figyelembe vesszük, akkor Dél-Koreát az első hely a széles sávban betöltött vezető pozíciót elemző listán is.

Európát illetően Svédországban a legjobb a szélessávú szolgáltatások minősége. Gyorsan zárkózik fel Japán és Dél-Korea mögött, BQS-mutatószáma 38 százalékkal emelkedett tavaly óta. Svédországnak sikerült a leginkább csökkentenie az országon belüli különbségeket – a legsűrűbben lakott városokon kívül élő polgárok jobb minőségben élvezhetik a szolgál-

tatásokat, mint a városlakók. A széles sáv minőségét illetően Litvánia, Bulgária és Lettország szorosan Svédország nyomában jár, köszönhetően a közelmúlt üvegvezeték és kábeltechnológiai fejlesztéseinek. A szélessávú szolgáltatások alacsony elterjedtsége miatt azonban ezek az országok még nem tudtak betörni a szélessávú szolgáltatások terén vezető pozíció betöltő országok elitjébe.

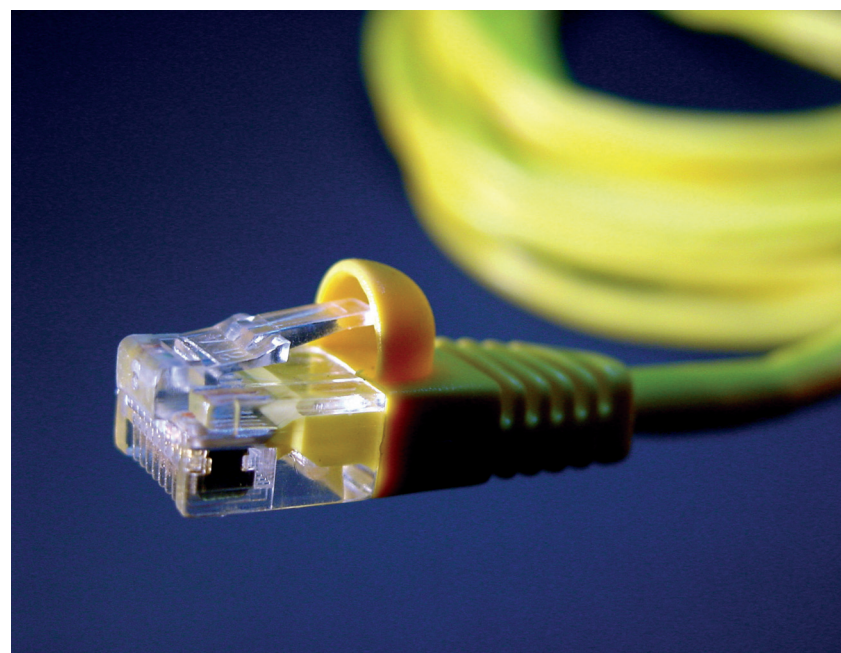
## JÖN FÖL KELET-EURÓPA

Kilenc országról – Dél-Koreáról, Japánról, Svédországról, Litvániáról, Bulgáriáról, Lettországról, Hollandiáról, Dániáról és Romániáról – megállapították, hogy a szélessávú szolgáltatásokhoz biztosítani tudják azt a minősé-

ménye még jóval a mai alkalmazásokhoz szükséges küszöbérték alatt marad. A hasonló gazdasági fejlettségű országok közül Vietnam és Katar követte Kenyát a szélessávú szolgáltatások minőségében elért fejlődés mértékét tekintve.

A tanulmány első ízben tartalmazott adatokat a mobil szélessávú kapcsolatokról. **A Wi-Fi-szolgáltatásokhoz kapcsolódó mobilkészülékek átlagban megfelelnek annak a minőségi küszöbértéknek, amely a ma elérhető mobilinternetes alkalmazásokhoz szükséges.** A 3G és 3G+ technológiák átlagos BQS-e az alacsony feltöltési teljesítmény miatt jelenleg nem éri el a küszöbértéket.

– Az előző év gazdasági nehézségei ellenére majdnem minden országban javult a szélessávú szolgáltatások minősége. Azokban az országokban, mint például Korea és az Egyesült Államok, amelyek jelentős befektetéseket hajtottak végre az üvegvezeték és új generációs kábeltechnológiák terén, valódi



get, amely a jövőbeni, a következő 3-5 év során elterjedő webes alkalmazásokhoz, például a nagy felbontású internetes televíziózáshoz és a magas minőségű videokommunikációkhoz (például az otthoni telepresence) szükséges. 2008-ban egyedül Japán lépte túl ezt a küszöbértéket.

A hatékonyság motiválta gazdaságok közül Bulgária vezeti a legnagyobb minőségi ugrást felmutató országok listáját. Litvánia, Románia és Lettország szintén átlag feletti fejlődést mutatott. A feltörekvő országok között Kenya lényegében megháromszorozta BQS-mutatószámát, ám ered-

előrelépést tapasztalnak a szélessávú szolgáltatások minőségében. A tanulmány bevezette a minőséget minden olyan ország szélessávú szolgáltatásokkal kapcsolatos politikájának napirendjébe, amely vezető pozíciót kíván elérni a szélessávú szolgáltatások terén. – Ha valós adatok állnak rendelkezésünkre a szélessávú szolgáltatások minőségére vonatkozóan, és ezeket összekapcsoljuk a társadalmi és gazdasági tényezőkkel, az segít a kormányokkal, döntéshozókkal és szabályozó szervekkel folytatott párbeszéd alakításában – hangsúlyozta Fernando Gil de Bernabé, a Cisco főigazgatója.

# Első hirdetési kampányunk

Ma már talán közismert, hogy pontosan mit is jelent a keresőmarketing. Az elv jó, de hogyan néz ki mindez a gyakorlatban? Hirdetési szöveget írunk, beállítjuk a kulcsszavakat és a fizetési módot, hogy reklámunk megjelenhessen a Google szponzorált linkjei között. [Írta: Molnár József]

Korábban már foglalkoztunk az AdWords lehetőségeivel (Reklám jókor, jó helyen – Computerworld 2009/34–35. szám), és sokan azt is belátják, hogy miért érdemes a Google rendszerén belül hirdetniük a legkisebb vállalkozásoknak is, főként most, a nehéz gazdasági körülmények között. De az ördög mindig a részletekben rejlik, azaz jelen esetben a kivitelezésben.

Vállalkozó kedvű olvasóinknak azt ajánljuk, kövessék az általunk leírtakat, hiszen a Google AdWords rendszere jelenleg az egyik leghatékonyabb hirdetési módot kínálja. **Egy kampány elindítása prepaid fizetés esetén már 3000 forintból is megoldható, miközben 1000 darab szórólap előállításáért több mint 14 ezer forintot kell fizetnünk.** Vagyis legrosszabb esetben is csak pár ezer forintot veszíthetünk, míg optimális esetben kevés befektetett összegért új vásárlókra tehetünk szert.

## KEZDŐ VÁLTOZAT HELYETT EGYSÉGES FELÜLET

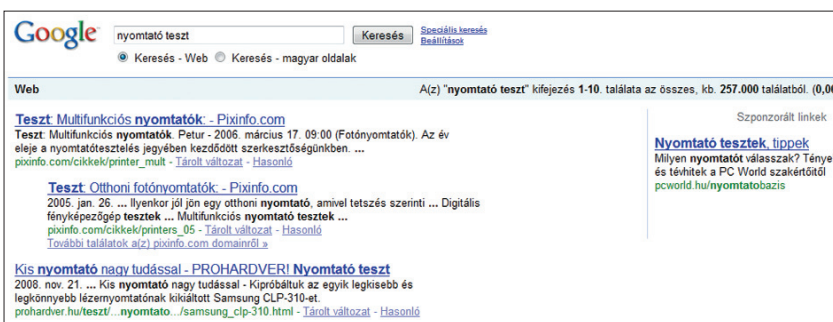
Első kampányunk elindításához keressük fel az AdWords kezdőoldalt ([adwords.google.com](http://adwords.google.com)), ahol kattintsunk az *Indítás* gombra. Korábban itt két opció közül választhatunk: egy kampány levezetésére optimalizált kezdő és minden

beállítási lehetőséggel felvértezett hagyományos változat között. Ennek azonban vége, s immár mindenki egységes felületen regisztrálhatja magát. Így elsőre egy kicsit bonyolultabb lehet a rendszer azoknak, akik még csak most ismerkednek az AdWords-szel. Nekik azt javasoljuk, hogy ahol a rendszer az alapbeállítást ajánlja, fogadjuk el, s csak később, használat közben próbálgassuk a többi opciót.

Miután az indításra kattintottunk, a felugró oldalon hozzuk létre AdWords fiókunkat vagy egy új Google fiókot regisztrálva számára, vagy egy már meglévőhöz csatolva azt. Majd válasszuk ki, milyen valutában szeretnénk fizetni. Természetesen számunkra célszerű a forintot beállítani. Végezetül lépünk be újonnan létrehozott AdWords fiókunkba, ahol már az új, egységes kezelőfelülettel fogunk találkozni.

Új hirdetőként elsőként négy dologunk lesz: ki kell választanunk havi költségkeretünket, létre kell hozni első hirdetésünket, ahhoz kulcsszavakat kell hozzárendelni, s végül meg kell adnunk a fizetés módját. Kattintsunk az *Első kampány létrehozása* gombra, és kezdjük is hozzá.

Elsőként kampányunk alapbeállításait tegyük rendbe, azaz adjuk meg a kampány nevét, állítsuk be a lokalizációt (amennyiben nem határainkon ki-



## Első kampányunk élesben

vüli területeket szeretnénk megcélozni, állítsuk a célközönséget Magyarország-ra és magyar nyelvűre), illetve ha szeretnénk például életkor mentén szűrni a megjelenéseket, akkor konfiguráljuk a demográfiai szűrést. Fontos, hogy utóbbi csak a tartalmi hálózat azon weboldalainál működik, ahol a felhasználók megadják életkorukat és nemüket (például közösségi hálózatok esetében), míg a Google keresőjében nem. **Új felhasználóknak ezek után azt javasoljuk, hogy kezdésként a minden elérhető webhely és eszköz opciót válasszák ki hirdetései megjelenésére.** Főként, hogy azt később bármikor módosíthatják. Haladók választhatnak a Google keresője és annak kereső partnerei, illetve a tartalmi hálózat közül. Utóbbinál beállíthatjuk, hogy mely oldalakon szeretnénk megjeleníteni, illetve rábíthatjuk ezt a Google-ra is, amely relevancia alapján helyezi el azokat. Következő lépésként állítsuk be az egy kattintásra szánt összeget (CPC), majd adjuk meg a napi költségkeretet. Egyelőre a pozíciópreferenciával és a megjelenítési móddal ne foglalkozzunk, azt majd kampányunk hatékonysága ismeretében lesz érdemes módosítani.

## NINCS HELY KÖRMONDATOKRA

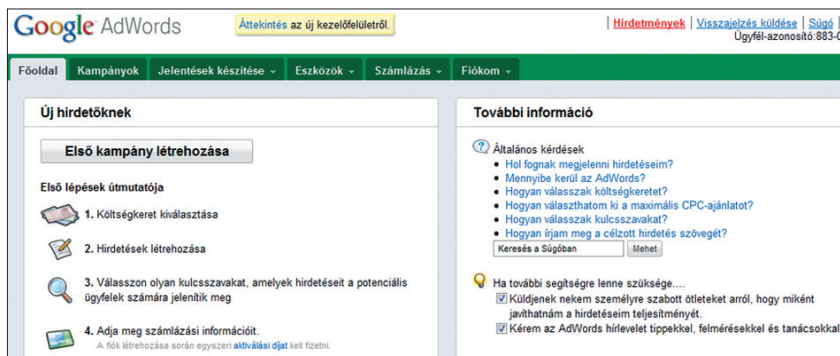
A következő oldal tartalmazza talán a legfontosabb beállítást, nevezetesen

a hirdetési szöveg konfigurálását. Itt érdemes hosszabb ideig is elidőzni. A hirdetésnél ajánlatos rövid, tömör és lényegre törő szöveget megfogalmazni. S ezt értsük szó szerint, hiszen a cím összesen 25 karakteres lehet, míg a hirdetés törzsét kétszer 35 karakterben maximalizálja a rendszer. A korlátozott szövegterületen célszerű informatív nyelvezetet használni, amely megkülönbözteti majd hirdetésünket a versenytársakétól.

Érdemes e pontnál megnézni leendő konkurencseinket, akik az általunk megadni kívánt kulcsszavakra hirdetnek. Elemezzük hirdetési szövegeiket, s igyekezzünk jobbat írni. Persze eközben ne feledkezzünk meg a relevanciáról sem, vagyis végig a termékünk/szolgáltatásunkra összpontosítsunk. **A pontatlanságok megélesztik az ügyfelet, aki csak a kattintás után jön rá, hogy az általunk megadott URL nem pontosan azt tartalmazza, amit ő keresett. Ez számára csalódást fog jelenteni, nekünk pedig egy feleslegesen kifizetett klikkelést.**

## TILTOTT DOLGOK

Természetesen néhány szabályhoz tartani kell magunkat. Először is ügyeljünk a helyesírásra és nyelvhelyességre, különben rossz bizonyítványt állítunk ki magunkról. Fontos



Egységes felület kezdőknek és haladóknak



Kulcsszavak hozzáadása

Soranként egy kulcsszót adjon meg igény szerint bármennyit megadhat

Kulcsszóminták a webhely áttekintése alapján

nyomtató teszt  
"printer teszt"  
nyomtató tanács  
nyomtató tipp  
printer tanács  
printer tipp  
- vásárlás

Keresési forgalom becslése

Becsült forgalomösszesítés ?

Forgalmi becslések betöltése...

Haladó beállítás: egyezés típusa  
Használjon kulcsszóegyező típusokat a hirdetés pontosabb célzásához:

- kulcsszó = általános egyezés
- "kulcsszó" = pontos egyezés a kifejezéssel
- {kulcsszó} = csak pontos egyezés a kulcsszóval
- kulcsszó = kizáró egyezés a kulcsszóval

### Vessünk be minden eszközt!

még, hogy a hirdetés szövege csak egy felkiáltójelet tartalmazhat, a címben pedig tilos a használata. **Kerülendő a telefonszám és a lakcím feltüntetése is, habár ritkán a szponzorált linkek között megjelennek hasonló reklámok – remélhetőleg nem futnak sokáig.** Kerüljük az olyan szóismétléseket is, mint a „Gyors, gyors, gyors eredmények!” Teljesen felesleges a használatuk, ráadásul a Google sem fogja engedélyezni a hasonló hirdetési szövegeket. Ugyanígy tesz, ha érzékeli, hogy indokolatlanul sok nagybetűt tartalmaz a szövegünk. Az „INGYENES” csábító lehet, de tilos. Ezenfelül a harmadik sorban ne éljünk olyan olcsó trükkkel, mint a „Kattintson a következő linkre:” szöveggel. Értékes helyeket veszünk vele, valamint a rendszer szintén visszadobja majd, ha próbálkoznánk.

Vannak még ezeken kívül is olyan dolgok, amelyeknek hirdetése kifejezetten tilos az AdWords rendszerén belül. Nem lehet többek között csodagyógymódokat, dohányárakat, escort

szolgáltatásokat, fegyvereket, pirotechnikai eszközöket és hamis árucikkeket reklámozni a Google szponzorált hirdetései között. A védjegyekkel csínján bánjunk, valamint az olyan átlításokkal is, mint a „legjobb”, „legolcsóbb” és az „első számú”. Ilyeneket csak akkor írjunk, ha a céldalton elhelyezzük azt a független megfigyelő által kiállított igazolást, amely alátámasztja az általunk leírtakat. Ehhez hasonlóan nem érdemes a konkurenciát sem pocskondiálni. „A mi zabhegyezők olcsóbb, mint a kukutyiniaké” állítást például szintén bizonyítanunk kell egy független működő weboldalnak kell lennie, ami nem tartalmazhat felugró ablakokat, és nem állhat „fejlesztés alatt”.

### LOKALIZÁLJUK HIRDETÉSÜNKET!

Jó tanács, hogy ha egy helyspecifikus – például szolnoki – szolgáltatást reklámozunk, akkor célszerű azt a hirdetési szövegben is kiemelni. Így elkerülhetjük a felesleges átkattintásokat, s csak a valódi potenciá-

lis vevőjelöltek után kell fizetnünk. Ugyanezt később a kulcsszavak esetében is érdemes megtennünk. Például a „fodrászat” helyett ajánlatos inkább a „szolnoki fodrászat”, illetve a „Szolnok fodrászat” párosításokat beállítanunk. Ekkor igaz, hogy kevesebbszer fog megjelenni a hirdetésünk, ám bízhatunk benne, hogy ebben az esetben a keresők valóban szolnoki fodrászatot keresnek majd.

### PONTOSÍTSUK A KULCSSZAVAKAT!

Talán az előbbiekből érezhető, hogy **a kulcsszavaknál is hasonló körülményekkel kell eljárunk, mint ahogyan a hirdetési szövegben tettük. Utóbbi „adja el” a termékünket/szolgáltatásunkat, míg a kulcsszavak konfigurálásánál azt határozhatjuk meg, hogy hirdetésünk mikor jelenjen meg, ami szintén rendkívül fontos.** Nagyon ritka esetben érdemes széles körű egyezést beállítani. Ám ezt csak akkor alkalmazzuk, ha egy kulcsszó esetén biztosak vagyunk abban, hogy minket keresnek (persze

kombinálása lehet a legcélravezetőbb, s érdemes rögtön több kulcsszót beállítani. Ha nem lenne ötletünk, akkor bátran használjuk a Google kulcsszó-generátorát, illetve az AdWords Traffic Estimator oldalát, amely előre megsaccolja, hogy bizonyos kulcsszavak esetén mekkora forgalomra számíthatunk.

### 3000 FORINTOS BEFEKTETÉS

Ha minden beállítással megvagyunk, továbbléphetünk. Ezután már csak egy teendőnk van: be kell állítanunk a fizetési módunkat, majd a prepaid opció esetén fel kell töltenünk az egyenlegünket. Profilunk aktivizálása 1000 forintunkba kerül, majd az első előfizetés minimum 2000 forintot emészt fel. Amíg ez nem történik meg, az AdWords nem jeleníti meg hirdetésünket.

Ha a reklámunk éles, érdemes azt pár perc után ellenőriznünk. Végül elkezdődhet az, amiről igazából egy AdWords kampány kezelése szól. Irjunk hirdetésvariációkat (a Google egy kis idő után a leghatékonyabbat

Hirdetescsoport: Kezdő hirdetescsoport

Nyomtató tesztek, tippek [Aktív Hirdetescsoport szerkesztése](#)

Milyen nyomtatót válasszak? Tények és tévhitek a PC World szakértőtől  
pcworld.hu/nyomtatobazis

Összesítés Kulcsszavak Helyek Hirdetésváltozatok

2009.07.09. és 2009.07.20. között

Oszlopok testreszabása

1 - 2 2 hirdetés közül.

Változatok	Műveletek	Állapot	Megjelenítés aránya	Kattintások	Megjelenések	CTR	Költség
Nyomtató tesztek, tippek Milyen nyomtatót válasszak? Tények és tévhitek a PC World szakértőtől pcworld.hu/nyomtatobazis		Aktív	66,4%	25	14 258	0,17%	286,49
Nyomtató tudásbázis Milyen nyomtatót válasszak? Tények és tévhitek a PC World szakértőtől pcworld.hu/nyomtatobazis		Aktív	33,6%	0	7 226	0,00%	0,00
Összesen: A tartalmi hálózaton lévő szöveges hirdetések száma			99,5%	0	21 370	0,00%	0,00
Összesen: Szöveges hirdetések keresésre			0,5%	25	114	21,93%	286,49

### Írjunk több hirdetésváltozatot!

ekkor felvetődik, hogy szükségünk van-e egyáltalán reklámra), vagy minél nagyobb célközönséget szeretnénk elérni (ez viszont nem hatékony). Például egy autószerelő műhely esetében az „autószerelés” kulcsszó logikusan nem lesz rentábilis, ha veterán autókkal foglalkozunk. Ekkor beállíthatunk negatív kulcsszavakat, s különböző keresések esetén letilthatjuk a megjelenést: „- ingyenes”. Ebben az esetben azonban túl sok negatív kulcsszót kellene megadnunk, ezért a legcélravezetőbb a „veteránautó-szerelő” kulcsszó párosítás beállítása, amikor hirdetésünk még az „xy veteránautó-szerelő” kifejezésre is megjelenik. Ha valamilyen oknál fogva azt szeretnénk, hogy csak pontos egyezés esetén jelenjen meg a hirdetésünk, használjuk a pontos egyezést: „[veteránautó-szerelő]”. E formulák megfelelő

jeleníti meg a leggyakrabban), adjunk további kulcsszavakat kampányunkhoz, illetve a rossz hatékonyságúakat távolítsuk el, növeljük vagy csökkentjük a havonta fizetendő költségkét, s változtassuk a kattintásokért maximum fizetendő összeget belátásunk szerint.

**Mindig teszteljünk! Soha nem lehet tudni, melyik hirdetési szövegünk válik majd be. Egyszerre futtathatunk 2-3 hirdetési szöveget 1-1 hirdetési csoporton belül.** Ha elegendő adat gyűlik össze, a legjobban teljesítőt meghagyhatjuk, a többit pedig érdemes törölni, hogy helyettük másokat írjunk. Idővel így szépen lassan beletanulunk a Google AdWords kezelésébe, s ha már otthon érezzük magunkat, érdemes jobban beleásni magunkat a rendszerbe, több kampányt indítva, azokat részletekbe menően beállítva.

Utólagos fizetés - Miután kattintások érkeznek hirdetésére, automatikusan megterheljük kártyáját vagy számláját.

Hitelkártya MasterCard, Visa, és elektronikus kártyák MasterCard vagy Visa logóval

Előfizetés számlázás - Előre feltölthető egyenlegből vonjuk le a hirdetések költségét.

banki átutalás banki átutalás

Fontos megjegyzések a banki átutalásról:

- Rendelkeznie kell aktív bankszámlával.
- Őrizze meg a banktól kapott kimutatásokat mindaddig, amíg biztosan nem tudja, hogy az AdWords fiókjában elegendő pénz van.
- Az Ön helyi bankjának eljárási módjától függően, 2-3 munkanap is eltelhet, mire a Google megkapja az átutalást.

Hitelkártya MasterCard, Visa, és elektronikus kártyák MasterCard vagy Visa logóval

Megjegyzés: A Google AdWords-nek működő hirdetéseiért fog fizetni. Részletekért olvassa el ezt: [AdWords megértése.](#)

[Vissza](#) [Tovább](#)

### Az AdWords vezérlője

# Már a víz alatt is

**Már-már megszokott dolog, hogy környezetünk számos pontján megfigyelnek és ellenőriznek minket, de egy amerikai fejlesztésnek „hála”, már a vízben sem vagyunk biztonságban. Vagy éppen ellenkezőleg, talán ott biztonságos csak igazán... [Írta: Rónay Gábor]**

A különböző megfigyelőrendszerek létjogosultságáról szóló értekezéseknek és vitáknak mindig az a vége, hogy bizonyos mértékig értünk vannak, ám felhasználhatóságukat és felhasználásukat illetően meglehetősen korlátozni kell összegyűjtött adataink kezelését. Ilyen adat lehet például egy felvétel, amelyet a világ bármely pontján – most már akár a víz alatt is – készítettek rólunk.

## ÉRTÜNK VAGY ELLENÜNK?

Felrebbent a hír, miszerint Amerikában és több európai országban, köztük nálunk is, **kamerákat szerelnek egyes bevásárlóközpontokba azért, hogy hatékonyabban tudjanak felméréseket készíteni fogyasztói szokásainkról.** A dolog pikantériája, hogy a rendszert felvértezik egy arcfelismerésre alkalmas szoftverrel. Az arcfelismerésnek az a célja, hogy pontosabban felmérhessék a vásárlási szokásokat nemre és korra lebontva, de állítólag egyénre – nem. A rendszer mindössze azt felügyeli, hogy egy adott boltba – nem és életkor szerint – hány ember megy be, és mennyi időt tölt vásárlással. Mivel az arcunkon lévő egyéni markereket figyeli a rendszer, gyakorlatilag innen csak egy lépés, hogy bárki, aki hozzáfér a rendszer által összegyűjtött adatokhoz, azt is ellenőrizze, merre jártunk, vettünk-e valamit, és ha igen, esetleg mennyiért stb. És máris jöhet a kérdés a hatóságoktól: honnan volt rá pénzünk? A hivatalos magyarázat persze az, hogy az ilyen rendszereket csupán marketingfelmérésekre használják, amelyekre egyesek igen nagy összegeket is képesek áldozni.

## ÉLETMETŐ

Van egy másik, hasonló elven működő rendszer Angliában, amelyet évek óta használnak megfigyelési és életmentési célokra, ám az közel sem akar ilyen gyorsan és széles körben elterjedni. A rendszer lényege egy víz alatti és feletti kamera-

hálózat, amelynek adatait speciális helyzetelemző szoftverek végzik. A rendszer számtalan felhasználási módja közül az egyik az uszodai életmentés. Egy kamera-rendszer természetesen önmagában nem ment életet, emberi beavatkozásra is szükség van, de bizonyos helyzetek gyors felismerésében és elemzésében olyan óriási

**A példákból  
eldönthető, hogy  
számunkra megnyugtató**

**vagy zavaró egy megfigyelőrendszer jelenléte, de hogy ezek folyamatosan terjednek és szükség van rájuk, az nem kérdés.**

segítség, aminek sem megtérülési ideje, sem ára nem mérhető, ha egy megmenetendő emberről van szó.

A rendszer a görög mitológia tengeristenéről, Poseidonról kapta a nevét – nem véletlenül. Az ellenőrzést (a megfigyelést) víz alatti és víz feletti kamerák végzik, amelyek úgy vannak elhelyezve, hogy az adott medencét felülről és a víz alól is teljesen átlássák. Az így kialakított térhálózat a rendszert működtető szoftver rávetíti egy képernyőn látható élő képre. Így ha be

kell avatkozni, a kezelőszemélyzet azonnal tudja, hogy a medence mely pontján van probléma.

A rendszert egy angliai uszodában próbálták ki, és mi sem bizonyítja jobban létjogosultságát, mint hogy már a teszttüzem alatt életet mentett.

## CSAK LÁTSZÓLAG EGYSZERŰ FELADAT

Egy nagyobb teret átlátni és folyamatosan figyelni hosszú távon megterhelő feladat, és ha az úszómesternek más dolga akad, akkor azon idő alatt a terület felügyelet nélkül maradhat. Vagyis maradna, mert a kamerarendszer ilyenkor is figyeli a medencében zajló mozgást, és folyamatosan elemzi a helyzeteket. A rendszer működésének bemutatására a fejlesztők egy videót is készítettek. A videón egy olyan pillanat látható, amikor egy kiskgyerek a 3 méter mély vízben elsüllyed, de a körülötte úszók a zaj és a hullámok miatt ezt nem veszik észre. **A rendszermonitoron azonban azonnal megjelenik egy piros négyzetben a víz alá merülő alakzat, amit a szoftver villámgyorsan elemez, és emberként azonosít.**

A képernyőn a test fölött ekkor megjelenik egy számláló is, amely a víz alatt töltött másodperceket mutatja. A következő lépésben a rendszer a medence fölötti monitorok helyzete alapján térben megmutatja a kezelőnek (úszómesternek), hogy az elmerültestet hol keresse, valamint fény- és hangjelzéssel is mutatja a víz

alá merült, mozdulatlan, 98 százalékos valószínűséggel embernek látszó tárgyat. A probléma megoldása nem csak az oktatófilmen zajlott így, a rendszer azóta már a valóságban is bebizonyította, hogy hasznos, és életet ment.

Sokan ódzkodnak attól, hogy kamerák

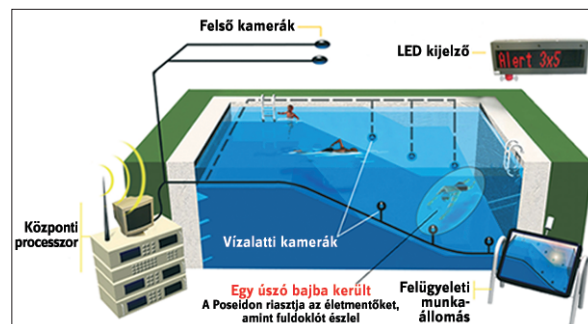
keresztüztében éljenek, de egy ilyen helyzetben vajon mérlegre tehető-e a személyes szféránkba történő behatolás a megmentett élettel, valamint a rendszer kiépítésére fordított összeggel? **Az, hogy térben és időben milyen módon figyelnek meg minket, elsősorban biztonsági kérdés, és csak utána vetődhet fel az adatokkal való visszaélés problémája.** Egy éjszakai fürdőzés során a fuldoklót nem látjuk, ha hangosabbak vagyunk, esetleg nem is halljuk. De egy éjjellátó kamera, egy hő- vagy infrakamera a jellegzetes fuldokló mozgásra már odafigyelhet, és valamilyen riasztást gerendálhat, amire már felfigyelünk.

Egy áruházi parkolóban összeeső emberről mozgáselemzéssel eldönthetjük, hogy alkoholos befolyásoltság vagy egy kezdődő rosszullét, például szívinfarktus miatt esett-e össze, megkönnyítve ezzel a kikerülő mentők tájékozódását, akik már az értesítéskor úgy jöhetnek, hogy viszonylag pontos körleírást kapnak, természetesen az örködő szoftvertől.

Hosszas viták folynak az ilyen rendszerekről, és persze mindenki tud jogos érvekkel szolgálni a rendszer ellen vagy mellett. A gyártók a védelmet, a biztonságot, a kételkedők a magánszféra védelmét hangsúlyozzák, és a kettő között meghúzódnó vékony vonal az elfogadható kompromisszum.

## ÉLETMENTÉS VAGY LEBUKÁS

Senki sem szeretné, ha kiderülne, hogy a bevásárlóközpont éttermében egy alkoholos ital elfogyasztása után ül autóbá, de mindenki szeretné, ha egy esetlegesen bekövetkező baleset esetén a leghamarabb biztos kezekbe kerüljön. Ezek a rendszerek – mint minden hasonló megfigyelő rendszer – akár azonosítanak, akár csak regisztrálnak – adatainkat nem tudják értelmezni, ezt csak a kezelőszemélyzet tudja, és itt már egy másik kérdés, a rendszert üzemeltető cég minősítése és megbízhatósága merül fel.



**A Poseidon rendszer vázlatja**

# Vállalatirányítás még jobban

**Az IDC utóbbi időben közzétett több tanulmányából is kitűnik, hogy az európai vállalatok a gazdasági válság idején változatlanul keresik a továbblépés, a versenyképesség javításának lehetőségét. Noha a költségcsökkentés kiemelt helyen szerepel a prioritások között, a szervezetek többsége továbbra is beruházásokat tervez és valósít meg a működés eredményesebbé tétele érdekében - többek között a vállalati adatvagyon jobb hasznosítását, a pontosabb tervezést és szigorúbb ellenőrzést, a folyamatoptimalizálást és automatizálást, a hatékonyabb gyártástámogatást és logisztikát, nem utolsósorban az ügyfélközpontúság erősítését célzó IT-projektek keretében.**

**A** piacelemző az év első negyedében több mint félezer nyugat-európai informatikai döntéshozó körében készített felmérést, amely a vállalatok gazdasági válságra adott válaszlépéseit és ideai beruházási terveit térképezte fel. Ennek eredményeit az IDC két tanulmányban (*Enterprise Applications Spending Plans: European Investment Reality Check 2009* és *IT Plans During Times of Crisis: European Investment Reality Check 2009*) dolgozta fel. A felmérésben részt vevő cégek 23 százaléka úgy nyilatkozott, hogy 2009-ben az IT-költségek csökkentését tartja a legfontosabbnak, és 21 százaléka mondta azt, hogy idén kevesebbet fog költeni ERP-projektekre. Ezek a válaszadók elsősorban a két és fél ezernél több alkalmazottat foglalkoztató nagyvállalatok köréből kerültek ki.

A megkérdezettek több mint háromnegyede más prioritásokat jelölt meg – például az új üzleti igények lefedését, az üzleti alkalmazások továbbfejlesztését, a konszolidációt és az IT-biztonságot. Ezek mindegyikét a válaszadók legalább 10 százaléka kiemelten fontos feladatnak tekinti, és ennek megfelelően kezeli ideai beruházási tervében. Az IDC ennek alapján megállapítja, hogy a gazdasági válság hatására a szervezetek harmada-negyede vált túlélő üzemmódrá, ami az IT-projektek elhalasztását vagy törlesztését vonja maga után. A vállalatok többsége továbbra is proaktívan költ olyan fejlesztésekre, amelyekről a folyamatok automatizálását és a hatékonyság növelését várja az informatikai osztályon belül és azon kívül.

Hasonló eredményre jutott az IDC két iparági piacelemző és tanácsadó cége is. Az IDC Retail Insights idén áprilisban öt nyugat-európai országban több mint 250, húsz főnél több alkalmazottat fog-

lalkoztató kereskedőcéget kérdezett meg jelenlegi IT-beruházásairól (*Technology Selection: Retail Enterprise IT Solutions Investment Directions, 2009 European Survey, 2009*). A költségcsökkentés ebben az iparágban is prioritásnak számít, de a felmérésből kiderül, hogy nem minden kereskedő cég fog kizárólag erre összpontosítani. A válaszadók mintegy negyede például még most is egyedi fejlesztésű vállalatirányítási és iparág-specifikus alkalmazásokat használ, amelyeket fejlettebb megoldásokra kíván cserélni. Ezek a modernizációs és konszolidációs törek-

vések az informatikai környezet más területeire is kiterjednek. A Retail Insights szerint a kereskedőcégek IT-beruházásai ezért rövid távon az ERP-rendszerek mellett a CRM- és a tartalomkezelő (ECM) rendszerek, valamint az együttműködést támogató megoldások bevezetésére és továbbfejlesztésére fognak irányulni.

Az IDC Manufacturing Insights tanulmánya (*Business Strategy: MES Strategies Part 1 – Importance and Challenges of Real-time Manufacturing Execution, 2009*) pedig a valós idejű gyártástámogatás által

támasztott követelményekre hívja fel a figyelmet, és rámutat azokra a hiányosságokra, amelyek a gyártó cégek által jelenleg használt alkalmazások egymástól való elszigeteltségéből erednek. Az iparági elemző szerint a jelenlegi üzleti környezetben a gyártó vállalatoknak minden okuk megvan arra, hogy a vállalatirányítás és a gyártástámogatás területét szorosabban integrálják, a rendszereik közötti adatkommunikációt szabványosítsák, és nagyobb áttekinthetőségre, a gyártással összefüggő adatok gyors és sokrétű elemzésére törekedjenek.

## Kisvállalati ERP – kompromisszumok nélkül

**A Számadó Kft.** teljes mértékben saját fejlesztésű ügyviteli szoftvereivel és ehhez kapcsolódó szolgáltatásokkal kínál vállalatirányítási (ERP) megoldásokat elsősorban kis- és középvállalkozásoknak, valamint nagyvállalatoknak. A közel húszéves múltra visszatekintő vállalat számlázási, könyvelési, ügyviteli, bérkezelési, ügykapcsolati és virtuális iroda területekre kínál kiforrott, könnyen bevezethető, rugalmasan továbbfejleszhető szoftvermegoldásokat. A Számadó rendszerei működnek például a Szamos Marcipán Kft.-nél, az Alcar Agrogumi Kft.-nél, a Semmelweis Orvostudományi Egyetemen, valamint egy új projekt keretében a Bookline.hu Nyrt.-vel is dolgoznak.

A *Computerworld* a vállalat ügyvezető igazgatójával, **Kornis Györggyel** beszélgetett, aki elmondta: a nagyobb projektek mellett kiemelt figyelmet szentelnek a kisebb cégeknek, ennek megfelelően

terméküket is úgy alakították ki, hogy közel azonos funkcionalitás mellett megfelelően a szegmens igényeinek. A terület alapos ismerete nélkül a cégek nagy része bizonytalan, és nem ruház be költséges ERP-rendszerekbe, ezért a Számadó ingyenesen biztosítja számukra alapvető számlázó, könyvelő és bérkezelő alkalmazásait. A belépő szintnél komolyabb szolgáltatásokat kínáló teljes értékű megoldás mindössze néhány tízezer forintért elfogadható lehet az alacsonyabb költségvetésű, ugyanakkor az ügyvitel átláthatóságát és folytonosságát igényként megfogalmazó vállalatoknak.

Kornis György az ERP kisvállalati alkalmazásának nehézségeiről elmondta: a nagyokkal szemben a kicsik sokszor kevésbé látják át, pontosan mire van szükségük, bonyolult folyamataikat egyszerűként kezelik. A válság hatására ráadásul minden eddiginél job-

ban előtérbe kerültek a költségek és a szűk határidők. A Számadó abban tud segíteni nekik, hogy szakértelmére alapozva feltérképezze a vállalati igényeket, és költség-hatékony megoldást kínál a problémákra.

A cégvezető egy fontos aktualitásról is beszélt: október végétől a NetLock elektronikus aláírás tanúsítványrendszerre a Számadó szoftvereiben is elérhető lesz. A törvényi szabályozás ellenére Magyarországon eddig lassan fejlődött az elektronikus számlázás gyakorlata, ami nagyrészt annak is köszönhető, hogy eddig csak a nagyok engedhették meg maguknak egy ilyen folyamat és rendszer kiépítését. Kornis szerint áttörés, hogy jelentős áremelkedés nélkül egy költség-takarékosabb rendszerben is elérhető lesz ez a képesség. Az elektronikus ügyvitel és a digitális aláírás idő- és költség-takarékosabb, valamint biztonságosabb ügyintézését biztosítja a vállalatnak.

# Projektalapú vállalatirányítás

**A vállalatirányítási rendszerek vonatkozásában egyelőre viszonylag kevés szó esik az úgynevezett projektalapú megoldásokról, ez azzal magyarázható, hogy a Forrester Research alig több mint két éve, 2007-ben határozta meg először ezt az új üzletiszoftver-kategóriát. Ebbe olyan vállalat szintű számítógépes üzleti megoldások tartoznak, amelyekkel egy vállalat valamennyi erőforrása, információja és funkciója úgy menedzselhető egy központi adatbázisban, hogy valamennyi elem egy-egy projekthez rendelhető.**

**P**rojektközpontú működést támogató üzleti megoldások persze ezt megelőzően is léteztek, viszont ezeket csak a hagyományosan projektszerűen működő területeken használták, ahol maga a gyártási vagy szolgáltatási folyamat jellegéből adódóan, illetve a szigorú hatósági előírások miatt ez volt a működés legcélszerűbb módja. A világgazdaságot az elmúlt másfél-két évben sújtó visszaesés azonban azokban az iparágakban is az üzleti folyamatok projektalapú menedzselésére és a hatékonyságnövelés ebből adódó lehetőségeire irányította a figyelmet, amelyekben a vállalatok hagyományosan nem projektszerűen működnek.

## PROJEKTKRITIKUS ÉS PROJEKTPOTENCIÁLIS CÉGEK

– A projektalapú megoldásoknak itthon is nagy jelentőségük lehet – mondta *Weiszbart Zsolt*, az IFS magyar leányvállalatának ügyvezető igazgatója. – Bár egyes nemzetközi hírek szerint a világgazdaság már túljutott a mélyponton, hazánkban nagy valószínűséggel elhúzódó válságra kell berendezkedniük a gazdasági szereplőknek. A túlélés egyik receptje lehet, ha a vállalatok áttekintik jelenlegi működésüket, és fontolórra veszik bizonyos üzleti folyamataik projektalapú menedzselését.

Az IFS Hungary Kft. ügyvezetője szerint a projektalapú megoldások alkalmazhatósága szempontjából a vállalatok öt csoportba sorolhatók. Az első az úgynevezett *projektkritikus* vállalatok alkotják, amelyek a hatósági előírások vagy a fokozott megbízhatósági, minőségi elvárások miatt csakis projekt alapon képesek működni (ilyenek például az atomerőmű-kivitelezéssel, az utasszállító repülőgépek gyártásával és karbantartásával foglalkozó vállalatok). A következő csoportba a *projektközpontú* cégek tartoznak. Ezek

lényegében abban különböznek az előző csoportba sorolt szervezetektől, hogy a rájuk vonatkozó hatósági előírások, minőségi és megbízhatósági elvárások hangsúlyosak ugyan, de nem szélsőségesen szigorúak (mint például a szállítóhajókat építő vállalatok esetében). A harmadik csoport az úgynevezett *projektképes* vállalatoké, ahol a prototípus-gyártást projekt alapon végzik, a sorozatgyártást pedig a hagyományos ERP-rendszer menedzseli (például háztartási gépek gyártása).

A további két kategória jelentősen eltér az előbbiektől. Ezekbe olyan vállalatok tartoznak, amelyek a projektszemléletet jelenleg még egyáltalán nem integrálták üzleti folyamataikba. Az egyik ilyen csoportot a *projektpotenciális* cégek képezik, amelyek számára üzleti előnyt jelenthet, ha bizonyos folyamataikat – például a termékbevezetést vagy a prototípusgyártást – projekt alapon menedzselik. Ebben a felosztásban az ötödik csoportba azok a vállalatok kerülnek, amelyek részére semmilyen üzleti előnyt nem adhat a projektalapú működés – ilyen például egy családi vállalkozás keretében működött étterem.

## LÉPÉST TARTANI AZ IGÉNYEK FEJLŐDÉSÉVEL

A projektkritikus vállalatok körébe tartozik az IFS Hungary Kft. egyik hazai

ügyfele, a HAFI Industries Gépgyártó Kft., amely mintegy húsz éve Esztergomból szállítja a világ számos országába egyedi gyártású kompresszorait. A vállalat a megnövekedett igények lefedése érdekében 2007-ben átfogó átszervezésbe kezdett, és az újraszervezett folyamatok támogatására integrált vállalatirányítási rendszert vezetett be.

A feldkircheni székhelyű osztrák holding már 25 éve valamennyi volt szocialista országban kereskedelmi irodát és szervizközpontot nyitott, a kompresszorok előállításában azonban

teljes mértékben Magyarországon, Esztergomban zajlik. Jóval többről van szó, mint egyszerű gyártásról, ugyanis a szinte a legutolsó csavarig egyedi, nagy bonyolultságú, sokszor robbanásveszélyes környezetben üzemelő kompresszorokat a vállalat teljes életciklusukon keresztül követi, beleértve az ajánlatkészítést, a tervezést, az egyedileg gyártott alkatrészek beszerzését, az összeszerelést, valamint a beüzemelést.

A HAFI tevékenységében korábban jelentős szerepet játszott a kis sorozatgyártás, azonban ma már kifejezetten az egyedi, jelentős mérnöki munkát igénylő kompresszorok gyártására specializálódott, melyeket főleg a gáz-, illetve a hűtőiparban alkalmaznak. A HAFI Industries Kft. által előállított egységek körülbelül 75-80 százalékát külföldön, jobbra Oroszországban építik majd be, de jelentős a hazai felhasználásra gyártott berendezések száma is. A legfontosabb partnerek között találhatók a Mol Nyrt. különböző üzletágai, valamint a BorosodChem Zrt., a Chinoi Zrt., az E.On Földgáz Zrt. Példaként említhető a most átadott Szőregi Stratégiai Gáztároló, ahová a hűtőkompresszorokat Esztergomból szállították.

A gyártási volument 2006-ig átlagosan évi négy-öt projekt jellemezte, ami maximum húsz gép összeszerelését jelentette. A magasan képzett mérnöki gárda ezt a gyártási kapacitást átfogó informatikai megoldások nélkül is menedzselni tudta. A HAFI a tervezés mellett a pénzügyi és logisztika területén is használt különféle dobozos és egyedi fejlesztésű szoftvereket, azonban ezeket nem integrálta, rendszerei szigetesen működtek.

– Így elmondható, hogy ezeknek a rendszereknek ugyanaz volt az előnye, ami később a hátrányukká vált – fogalmazott *Veréb Csaba*, a HAFI Industries Gépgyártó Kft. szervezési és informatikai vezetője. – Egy-egy területet a felhasználók szempontjából a lehető legkényelmesebben kezelték, azonban éppen emiatt képtelenek voltak lépést tartani a cég szervezeti változásaival, a mindennapok valóságával.

Az orosz piacra belépő HAFI-hoz érkező megrendelések száma az addigi két-háromszorosára emelkedett, ami komoly kihívásokat támasztott a logisztikai és a gyártási rendszerrel szemben, továbbá az alkalmazott létszám jelentős bővítését is szükségessé tette. A vezetőség 2007-ben arra a megállapításra jutott, hogy a megnövekedett igények eredményes kiszolgálásához elengedhetetlen a vállalat mélyreható átszervezése.

## EGYEDI GYÁRTÁS ERP-TÁMOGATÁSSAL

A HAFI ezt az átszervezést egy komplex, három-öt évet átfogó folyamat során valósítja meg, amelynek egyik részfeladataként ERP-rendszert vezetett be. A cég-átszervezés menedzselésére Veréb Csaba kapott megbízást, aki már korábban jelentős tapasztalatokkal rendelkezett a vállalatirányítási rendszerek területén.

A vállalat a meghívásos pályázatát követően az IFS Hungary Kft.-t és IFS Applications rendszerét választotta leendő ERP-megoldásának megvalósításához.

Az IFS Applications bevezetése kapcsán fontos célkitűzés volt, hogy a bevezetési folyamat ne akadályozza a HAFI napi tevékenységét. Ezt annak ellenére sikerült elérni, hogy a bevezetésben részt vevő kulcsfelhasználók a vállalat működésében is kulcsszerepet töltenek be. A bevezetés gördülékenységéhez nagyban hozzájárult, hogy a HAFI már alaposan átgondolt és részletes folyamatleírásokkal rendelkezett, mely jó kiindulási alapot jelentett az ERP-rendszert szállító IFS Hungary Kft. szakembereivel való együttműködéshez.

– A pénzügyi, logisztikai és gyártási folyamatokat támogató megoldást 2009. január 5. óta éles üzemben használja húsz munkatársunk – mondta Veréb Csaba. – Mostanra már túl vagyunk az első projekten, amelyet az ajánlatkészítéstől a beüzemelésig teljes egészében az IFS Applications rendszerben menedzselünk, és kezdjük igazán érezni a projektekre vonatkozó információk azonnali, pontos, naprakész kinyerhetőségéből származó előnyöket.

A HAFI azonban ezzel nem fejezte be az ERP-rendszer fejlesztését, jelenleg is zajlik a dokumentumkezelő rendszer használatának elmélyítése a szervezeten belül, valamennyi dokumentumtípusra kiterjedően. Ezzel párhuzamosan folyamatban van a Balanced Scorecard-alapú teljesítménymenedzsment rendszer kialakítása is. Jövőre pedig sor kerül a HAFI által alkalmazott tervezőrendszerek – az AutoCAD, az Eplan és a ProEngineer –, valamint az IFS Applications közötti integráció megteremtésére is.



**Weiszbart Zsolt**

ügyvezető igazgató  
IFS Hungary Kft.

# Modulok rendszere

**Közös adatbázis köré szervezett modulokból, mintegy építőközből szinte a vevő állíthatja össze a maga megoldását a Libra Rt. koncepciója szerint. Persze ehhez komoly segítséget ad a cég. Ifjabb Faur Kálmán szerint ugyanis rossz stratégia olyan modult rátukmálni a vevőre, amit soha nem fog kihasználni.**

Sokat írunk, beszélünk a kis- és középvállalati kategória vállalkozásairól általában, pedig ez a kör túl heterogén ahhoz, hogy értelme volna egységes piacként tekinteni. A Libra tapasztalatai is azt mutatják, hogy az árbevétel, létszám-gazdálkodási folyamatok bonyolultságát tekintve mindössze tíz százalékuk használ ERP-t. A többség inkább szigetszerű alkalmazást vásárol, vagy éppen számítógépes támogatás nélkül dolgozik. Az egy-egy beruházásról, így az ERP bevezetéséről is a várható megtérülés alapján döntő cégtulajdonosokat meggyőzheti a tapasztalat, miszerint sok ügyfélnél nőtt a versenyképesség a Libra3S bevezetését követően, vagy ahogy ifj. Faur Kálmán fogalmaz: „A legkülönbözőbb és néha a legmeglepőbb téren szolgáltathat egy jó ERP-rendszer valódi értéket és előnyt a felhasználóknak.”

De származhat előny a szállítótól is. 2004 és 2008 között a Libra-megrendelők közel 50 százalékának volt már tapasztalata más ERP-rendszerrel. Közülük sokan léptek azért, mert úgy látták, a Librával költséget tudnak megtakarítani.

A Libra közös adatbázis köré szervezett modulokat, építőközből kínál, a vevőre bízva, hogy a választékból hogyan állítja össze a maga megoldását, de ehhez komoly segítséget ad. Ifj. Faur Kálmán szerint nem érdekük olyan modult rátukmálni a vevőre, amit soha nem fog használni vagy kihasználni. „Ha olyan feladatra akarja használni a modult, amely nem célja, akkor a karbantartás alatt folyamatos lesz a feszültség. Ha úgy érzi, feleslegesen költött nálunk valamire, akkor később sokkal nehezebben vesz új modult, és ez árt az üzletnek.”

Szokás az ERP-szállítóknál iparág-specifikus megoldáscsomag kialakítása egy-egy jól körülhatárolható részpiacra. A Libránál azonban úgy látják, hogy ezzel érdemes vigyázni. Az iparág-specifikus megoldás kialakítása hosszadalmas, sok munkát igényel, ezért sokat kell érte kérni, hogy megtérüljön a fejlesztés. Ráadásul annyira sosem egyformák a cégek még egy iparágon belül sem, hogy ne kellene komoly munkát befektetni a testre szabásba. De azért van olyan szegmens, amelyben sikeres a Libra, és ez a közüzemi szolgáltatás. „Jelenleg a vízművek, távhőszolgáltatók és hulladékkezelők szoftvertámogatásában erős a pozíciónk. Ezeket a területeket is látunk még teret a bővülésre, de dolgozunk más jellegű közüzemi ügyfelek megnyerésén is” – jellemzi ifj. Faur Kálmán a helyzetet.

Azoknak, akik spórolni akarnak a tanácsadáson, és saját erőből bevezethető rendszert keresnek, a Libra3S Standardot ajánlják. Igaz, ahol sikeresen vezették be, azok nagy részénél volt már

korábbi librás tapasztalat, más szóval, egyszer már fizettek a bevezetési tanácsadásért. De a tanácsadásra az is rászorult, aki más ERP-ről tér át a Libra3S-re, hiszen konvertálni kell az adatokat, és az nem egyszerű feladat. A Libránál a fejlesztés és a tanácsadás aránya nagyjából állandó, a termék és a tanácsadás szorosan összekapcsolódik, egy-egy új modul, funkció bevezetését mindig támogatják. De nem tartják a mai arányt a két munka között köbe vésettnek. A változás attól függ, mennyire terjed el az ügyviteli szoftverbérlés, az ASP vagy a SaaS. A modern gazdaság egyik slágere a változáskezelés, az ERP-rendszert is érintő, tanácsadást igénylő beavatkozások sora pedig már ma sem ismeretlen a Libra és ügyfelei számára. Ifj. Faur Kálmán szerint: „A felhasználóink általában megfogalmazott igények alapján gyakran fejlesztünk ki új funkciókat, modulokat, és ezek bevezetése sok esetben együtt jár BPR-tevékenységgel is.”



**Ifj. Faur Kálmán**

vezérgazdátó-helyettes  
LIBRA Szoftver



# LIBRA.

## Megoldások minden méretre.

1959. – A Volán Elektronika alapítása.

1984. – A LIBRA fejlesztésének kezdete.

2009. – Több mint 3000 alkalmazás és 50 000 felhasználó.

Az elmúlt 25 évben a LIBRA nagy utat tett meg az „egyszerű” könyvelőprogramtól a komplex integrált vállalatirányítási rendszerekig. A negyed évszázad során a LIBRA szoftverek számos szakmai díjat nyertek, de a legnagyobb sikert ügyfeleink töretlen bizalma jelenti. Ez biztosítja a közös növekedést, folyamatos megújulást, és teszi a LIBRA Szoftvert a vezető hazai ügyviteli rendszerré.\*



Pályázati támogatás kalkulátor:  
[www.szoftvertamogatas.hu](http://www.szoftvertamogatas.hu)

LIBRA® JUBILEUM  
25|50  
VOLÁN ELEKTRONIKA

Libra Szoftver Zrt.

1113 Budapest, Karolina út 65.

Tel.: 372-3333 • Fax: 372-3189 • e-mail: [info@mve.hu](mailto:info@mve.hu) • [www.mve.hu](http://www.mve.hu)

\*Az IDC Hungary 2009-es felmérése alapján.

# Elektronikus beszerzés ERP-vel

**A Microsoft Dynamics AX2009 programon alapuló államigazgatási megoldások a beszerzés, a tárgyi eszközök, a humán erőforrások, a projektelszámolás vagy a kontrolling területén is alkalmasak a speciális igények megvalósítására.**

A Qalysoft-csoport a nemzeti informatikai piac dinamikus fejlődő, jelentős referenciákkal rendelkező szolgáltatója, amelynek Ausztriában, Magyarországon, Németországban, Szerbiában és Romániában vannak leányvállalatai. A Qalysoft széles körű tapasztalattal rendelkezik olyan ágazatokban, mint a pénzügyi szektor, a távközlés, a kereskedelem és logisztika. Az ipari területen való tapasztalatokat felhasználva, a Microsoft Dynamics AX2009 vállalatirányítási rendszer tavalyi megjelenését követően kezdte el kínálni a szélesebb körben vett államigazgatás területén az alkalmazás közigazgatási szervezeteknek szánt verzióját. A Microsoft Dynamics AX2009 programon alapuló államigazgatási megoldások olyan területeken alkalmasak a speciális igények megvalósítására, mint például a beszerzés, a tárgyi eszközök,

a humán erőforrások, a projektelszámolás vagy a kontrolling – tudtuk meg *Sövegjártó Róbert*től, a Qalysoft kereskedelmi igazgatójától.

– A Dynamics AX rendszer előnye között szerepel, hogy a 2009-es verzió – az ERP-rendszerektől korábban nem megszokott módon – beépített munkafolyamat-kezelő funkciót is tartalmaz. A rendszer további előnye, hogy nagymértékben és gyorsan alakítható a felhasználók igényeihez, emellett kezelőfelületének logikája a Microsoft-alkalmazásokhoz szokott felhasználók számára gyorsan elsajátítható – sorolta a kereskedelmi igazgató.

A Qalysoft eddig a MAG – Magyar Gazdaságfejlesztési Központnál vezette be a Microsoft Dynamics AX 2009 rendszert. A bevezetés 2008 szeptemberében indult, a pénzügyi-számviteli modul idén márciustól, a tárgyi eszköz, továbbá a beszerzési folyamatokat

támogató modult áprilistól, illetve májustól használják élesben, így az első között használhatták ki a beépített munkafolyamat-kezelő funkciót Magyarországon. A már lezárt projekt mellett egy másik állami cégnél is fut egy hasonló projektjük, amelyben a Microsoft Dynamics AX 2009 rendszert a projektelszámolási folyamatok támogatására vezették be.

Ahogy az államigazgatási szervezetek jelentős részénél, úgy a MAG Zrt.-nél is korábban papír alapon kezelték a beszerzési igényléseket, illetve a teljes beszerzési folyamatot. Amellett, hogy ez jelentős időt igényelt, a közbeszerzési szabályoknak való megfelelés is komoly feladatot jelent. A tavaly indított projektnek ezért elsősorban az volt a célja, hogy – a klasszikus vállalatirányítási területek, így a pénzügy, számvitel, tárgyszerkezet-területek – mellett a beszerzés teljes folyamatát is elektronikusan,

munkafolyamat-vezérléssel tudják kezelni, az igényléstől a jóváhagyáson át egészen a teljesítésigazoláshig.

Az új ERP-rendszer emellett a HR-menedzsmenthez nyújt támogatást: a Microsoft Dynamics AX 2009 bevezetésével a HR-területen szükséges más toborzási, képzési és képzettségi információkat is integráltan menedzselik, továbbá a munkaerő-toborzástól a kiválasztásig tartó folyamatot is kezelni tudják. Ezen a területen egy másik, a kapacitástervezést támogató rendszer is kapcsolódik, amely a HR-erőforrások menedzseléséhez ad információkat. A MAG Zrt. a bevezetéssel párhuzamosan beszerzési folyamatit is átalakította, illetve újrarendszerezte, és jelenleg azt tervezi, hogy több más rendszerét is integrálja a Microsoft Dynamics AX 2009 ERP rendszerrel. A Qalysoft kereskedelmi igazgatója szerint a bevezetéssel kapcsolatban jó tapasztalatokat szereztek a MAG Zrt.-nél, ahol a felhasználók aktívan és pozitív hozzáállással vettek részt a projektfeladatok megvalósításában, a vezetői szint elkötelezettsége pedig a projekt egyik sikertényezője volt – tette hozzá Sövegjártó Róbert.

## Archivált adatok a közműszektorban

**A közműszolgáltatóknál elvégzett adatarchiválási projektek célja, hogy a növekvő adatbázis méretét csökkentsék, vagy legalábbis szinten tartsák, és így biztosítsák a rendszer hatékony működését.**

Az elmúlt néhány évben a legtöbb hazai közművállalat – elsősorban a gáz- és áramszolgáltatók, de a vízszolgáltatók közül is több cég – bevezette az SAP vállalatirányítási rendszer IS-U modulját az elszámolás, számlázás, ügyfélszolgálat és a műszaki területek (mérőkezelés, karbantartás) támogatására. A bevezetett funkciók eredményeképpen az SAP-rendszerek adatbázisának mérete néhány év alatt akár egy nagyságrenddel megnőtt, a havi szinten több százszoros vagy milliós tételekben kiállított számla, az ezek kapcsán keletkező könyvelési adatok, illetve az ügyfélszolgálati folyamatokat támogató munkafolyamat-irányító megoldásokban rögzített hatalmas mennyiségű adat miatt – magyarázta *Baranyai Zsolt*, az IDS Scheer Hungária Kft. SAP-tanácsadási üzletágának vezetője.

Az ilyen nagymértékű adatbázis-növekedés több szempontból is problémát jelent: egyrészt az üzemeltetés számára a nagyméretű adatbázis karbantartása, üzemeltetése lényegesen nagyobb emberi és hardvererőforrások bevonását igényli. Másrészt felhasználói oldalon a megnövekedett adatbázis a performan-

cia romlását okozhatja. Ez főleg az ügyfélszolgálati munkatársaknál okoz fennakadást, ahol a többszörösére nőtt válaszidők miatt lelassuló ügyintézés következtében az ügyfelek elégedetlenné válhatnak.

Az adatarchiválási projektek főbb célja emiatt többnyire az, hogy a növekvő adatbázis méretét csökkentsék, vagy legalábbis szinten tartsák, és így biztosítsák a rendszer hatékony működését az egyre bővülő, az üzleti környezet folyamatos változását követő üzleti folyamatok terén – folytatta az IDS Scheer SAP-tanácsadási üzletág vezetője. Ennek érdekében azonosítani kell a legnagyobb méretű, illetve a legnagyobb ütemben növekvő adatcsoportokat, és ezekre vonatkozóan az üzleti területekkel egyeztetve archiválási stratégiát kell kialakítani. Az archiválási stratégiában meghatározni azon adatok körét (elsősorban időbeli elhatárolással), amelyekre a napi, operatív munka során már nincs szükség az SAP-rendszer adatbázisában. Ezt követően gondoskodni kell az ebbe a körbe tartozó adatok archiválásáról és biztosítani az archivumban tárolt adatok elérhetőségét. Mindezek támogatására ki

kell építeni egy olyan archiválási infrastruktúrát, amely biztosítja az adatok biztonságos, törvényi előírásoknak megfelelő tárolását, visszakérhetőségét.

Az IDS Scheer az adatarchiválási projekteiben nem csak az adatarchiválási funkciók kialakítását végzi, javítva ezzel az SAP-rendszer általános állapotát, hanem ezzel párhuzamosan specifikus performanciavizsgálatokat és optimalizálást is végez. Ez történhet az egyes alkalmazások szintjén, de vizsgálják a felhasználói szokásokat, a tömeges futások kezelését is; de akár a rendszerben található futásidejű hibák elemzéséből is értékes információkhoz jutnak az egyes területekre fókuszáló performancijavítási lépések során.

Az adatarchiválási funkciók kialakítása, illetve a performancijavítás mellett a tömeges dokumentumarchiválásra vonatkozó kérdések is felmerülnek. A közműszolgáltató vállalatoknál a folyamatok során létrehozott dokumentumok mennyisége is hatalmas; a havi számlák képi formátumban előállított példányai, az ügyfélszolgálati ügyintézés közben kezelt dokumentumok, a műszaki területek által feldolgozott dokumentációk kezelése

önálló feladatként jelenik meg. A bevezetett archiválási platform lehetőséget teremt a dokumentumarchiválási megoldások kialakítására, ezzel alapját képezve a vállalati szintű egységes tartalomtár megteremtésének is.

A liberalizált energiapiac által megkövetelt funkciók támogatása érdekében egyre több szolgáltató dönt az SAP EDM (Energy Data Management) megoldásának bevezetése mellett, kiegészítve ezt az úgynevezett IDE-funkciókkal, amely a piaci szereplők közötti adatsere támogatását célozza. E funkciók használatbavétele újabb nagy tömegű adatkezelést, tárolást, menedzselést igényli a gáz-, illetve áramszolgáltató vállalatoktól. Az adatarchiválási megoldásokat hosszú távon ezekre a területekre is ki kell majd terjeszteni.

Az IDS Scheer évek óta Open Text partnereként a Livelink- (korábban IXOS) alapú megoldásokat ajánlja az archiválási infrastruktúra kiépítésére. – Természetesen amennyiben az ügyfél más gyártó archiválási megoldása mellett dönt (mert például dokumentumarchiválási funkciókat már más platformon megvalósított), és ez a platform is alkalmas az adatarchiválás során kezelendő nagy tömegű archiválható adat kezelésére, akkor munkatársaink az archiválási megoldás szálítójával együttműködve valósítják meg az adatarchiválási funkciók kialakítását – tette hozzá Baranyai Zsolt.

# ERP- és BI-megoldások a Next Software-től

Az 1992-ben alapított Next Software Kft. teljes mértékben saját fejlesztésű, személyre szabható ügyviteli (ERP) szoftverek fejlesztésével, valamint tanácsadással és technikai támogatással foglalkozik. Termékeit a könyvesboltoktól kezdve az elektronikai cikket forgalmazó üzleteken keresztül az alumíniumfeldolgozó üzemekig számos területen használják. A Next Software Kft. ügyvezető igazgatója, *Michaletzky Géza* a *Computerworld* kérdésére elmondta: már 1986-ban elkezdtek a fejlesztést, és az azóta eltelt több mint húsz év folyamán az ügyfelekkel való közös együttgondolkodás során sok elvi és gyakorlati tapasztalatot szereztek a vállalatirányítás területén.

Az egyedi fejlesztés lehetővé teszi, hogy a rendszer igazodjon az ügyfél igényekhez, és nem fordítva. Az ügyviteli szoftvereket Visual DataFlex fejlesztőrendszerrel készítik, ami biztosítja a flexibilitást, a hordozhatóságot és az előre felvaló kompatibilitást (Unix, DOS, Windows). A programok bármilyen adatbázishoz képesek kapcsolódni (Microsoft SQL, Oracle, MySQL), ami tovább nö-

veli a rendszer rugalmasságát. A vállalat legújabb terméke, az ERP-szoftverekre épülő Dynamic AI üzletiintelligencia-alkalmazás böngészőben használható, így teljes egészében platformfüggetlen. A cég termékei a bérezés kivételével a vállalatoknál felmerülő összes működési igényt lefedik (árforgalmi, főkönyvi, pénzügyi, számlázási rendszerek, eszköznilyvántartás). A teljes ERP-rendszer ezen építőkövek egy részéből épül fel, és igény szerint integrálható már meglévő megoldásokkal. 2009 végén a rendszernek a magyar könyvelési szabályoknak megfelelő devizás verziója is elérhető lesz.

A Dynamic AI a rendszer front-end felületeként segítséget nyújt a döntéshozóknak az üzletileg kritikus lépések meghozatalában. Az alkalmazás különböző adatbázisokból összegyűjtött adatokból beszédes kimutatások megjelenítésére képes. A felületet igény szerint a Next Software munkatársai testre szabják az ügyfélnek, de ezt a komolyabb informatikai tudással nem rendelkező döntéshozó is megteheti – leszűrheti az adatokat, fogdés-vidd módszerrel pivot táblákban ösz-

szegezheti az információkat. A Dynamic AI időzített lekérdezések alapján automatikusan is képes kimutatásokat készíteni, a kritikus adatok megváltozásakor pedig e-mailt vagy SMS-t küld az illetékeseknek. *Michaletzky Géza* elmondta, szakmai sikernek könyvelik el, hogy a Sevillai Egyetem egyik kurzusában a Dynamic AI rendszeren keresztül oktatják az ERP/BI megoldások működését.

Az ERP felhasználását illetően a cégvezető tapasztalatai szerint nagyobb, bonyolultabb, szétszórt szervezettel rendelkező vállalatoknál van igény ilyen megoldásokra, elsősorban a kkv-szektor felső szegmensében. Efelett már nagyvállalati ERP-rendszereket, általában SAP-t használnak, az egyedi fejlesztésű megoldások azonban rugalmasság és testre szabhatóság szempontjából hatékonyabbak lehetnek a kis- és közepes vállalkozásoknál. Jellemző igény e cégeknél, hogy egy központi rendszerben szeretnék látni az adatokat – ami a szétszórt telephelyi struktúra miatt gyakran nehézségekbe ütközik (például bolt- vagy franchise hálózatoknál). Fontos az is, hogy a telephelyek a központi rendszer

meghibásodása vagy az internetkapcsolat megszakadása esetén önálló egységként is működhessenek. A megoldás az, ha a telephelyek rendszeres időközönként szinkronizálnak a központtal és fordítva, a központi adatok eljutnak a telephelyre.

*Michaletzky Géza* szerint egy ERP-rendszer bevezetésében kiemelkedően fontos stádium az ügyfél megismerésének és az igényfelmérésnek az időszaka, csak ezt követi a rendszer specifikálása, az egyedi komponensek fejlesztése, majd az adatbázisok lementése a folytonosság megőrzése mellett, végül a tesztelés és az üzembe helyezés. Tapasztalatai szerint ez a folyamat legalább 3 hónapot vesz igénybe, ami nem számít soknak, ugyanakkor ennyi idővel mindenképpen számolni kell. A jelenlegi gazdasági helyzetben rendkívül fontos, hogy a döntéshozók az üzletileg kritikus információk birtokában megtehesék a szükséges lépéseket, ezért a válság ellenére nem tapasztalható jelentős visszaesés a piacon, különösen azoknál a vállalatoknál, ahol az ERP-nak kiemelt szerepe van a termelési lényeg és a működés szempontjából. A cégvezető az Inotal Alumínium Zrt.-t – amellyel jelenleg is folyamatosan dolgoznak – kiemelt példaként említette.

## 17 éve a piacon

Tizenhét éve van a piacon a Nagy Machinátor ügyviteli szoftver, és a ProgEn Kft. másik terméke, a sERPa is komoly múltra tekinthet vissza. A fejlesztők és a tanácsadók bőséges tapasztalatot gyűjthettek arról, hogyan tekint egy átlagos magyarországi kis- vagy középvállalat az integrált vállalatirányítási rendszerre.

Mintegy 2000 vevő véleménye, ötlete, kívánsága ötvöződik a két rendszer mai változatában. Mindkét megoldás széleskörűen paraméterezhető, könnyen testre szabható, de azért a vevőnek is van munkája a bevezetéssel. Teljes BPR-t ugyan nem, de kisebb-nagyobb folyamatmodellezést mindenkinek ajánlanak a ProgEn szakemberei. A tanácsadók kidolgoznak egy optimális bevezetési stratégiát, és lehetőség szerint követik is, de ebben legalább annyira benne van a szoftver testre szabása, mint a vállalati folyamatok optimalizálása. A ProgEnnél nem hisznek a „polcra levethető” ERP-ben, bár az iparág-specifikus megoldás megkönnyítheti a vevő belső folyamatainak modellezését az iparági modulok bevezetésekor.

Nagyobb vevőknél gyakori, hogy BPR előzi meg a bevezetést, bár erre a sERPa bevezetéséhez sincs feltétlenül szükség. A szoftverrel kezelendő folyamatok pontos felmérése, esetleg a rendszerhez igazítása a ProgEn bevezetési módszertana szerint minden esetben az első lépés. Enélkül nem lehet sikeres egy bevezetési projekt. A folyamatban az ügyfelekkel kapcsolatot tartó tanácsadók szerepe nem nagyobb, de nem is kisebb, mint a fejlesztőké. A felmerülő igények alapján együtt készítik elő az egyéni listákat, bevitteket, kisebb szoftvermódosításokat.

A KKV Informatikai Kiválósági Díj létrehozásával, az abban preferált kompetenciákkal a ProgEn Kft. nagymértékben azonosul, éppen ezért vállalták a kezdeményezés támogatását. Alapvető célkitűzésük a kis- és középvállalatok informatikai fejlődésének, versenyképességük növelésének elősegítése. A sERPa és a Nagy Machinátor használata a vevői tapasztalatok szerint nemcsak költséghatékonyan, de közvetlen megtakarításokat eredményezve is használható.

## IPARÁGI ERŐSSÉG

Az IDC tanulmánya alapján az európai vállalatok a gazdasági válság idején is keresik a továbblépés, a versenyképesség javításának lehetőségét. A szervezetek közel 80 százaléka továbbra is beruházásokat tervez és valósít meg a működés eredményesebbé tétele érdekében – többek között a vállalati adatvagyon jobb hasznosítását, a pontosabb tervezést és szigorúbb ellenőrzést, a folyamatoptimalizálást és automatizálást, a hatékonyabb gyártástámogatást és logisztikát, nem utolsósorban az ügyfélközpontúság erősítését célzó projektek keretében.

A piacelemző felmérésben részt vevő cégek csupán 21, illetve 23 százaléka nyilatkozott úgy, hogy 2009-ben kevesebbet fog költeni ERP-projektekre, illetve a költségcsökkentést tartja első számú prioritásnak. Ezek a vállalatok elsősorban a két és fél ezernél több alkalmazottat foglalkoztató nagyvállalatok köréből kerültek ki.

A közép- és kisvállalatok – amelyek számára szintén fontos a költségek kordában tartása – olyan ERP-megoldásokat keresnek, amelyek ki-

sebb beruházás mellett, rövidebb átfutással megvalósítható projekt eredményeként is hozzásegítik őket a kívánt előnyökhöz.

Ennek a két kiemelt elvárásnak az ERP-szállítók előre konfigurált, a szoftveres képességek, funkciók mellett bevezetési tapasztalatot is tartalmazó vertikális és horizontális megoldásokkal tudnak megfelelni.

*Mellékletünkben* arról adunk áttekintést, hogy ezek a vertikális és horizontális ERP-megoldások – amelyek térhódítása az egyik legmarkánsabb trend a piacon – milyen előnyöket adnak a felhasználóknak:

- az egyszerűbb és gyorsabb bevezetés
- a működés hatékonyságának javítása
- a költségek csökkentése és a versenyképesség erősítése terén.

Az összeállításban részt vevő cégek ERP-megoldásain keresztül azt is bemutatjuk, hogy ezek:

- milyen szoftverfejlesztői és tanácsadói kompetenciát tartalmaznak
- milyen szolgáltatások tartoznak hozzájuk
- a hazai piacon a referencia-ügyfelek milyen eredménnyel vezették be és használják őket.

MAGYARORSZÁGI PREMIER



# Windows® 7

Látványos színpadi programok  
Technikai bemutató  
Kalandpark  
Gyerekprogramok

FŐDÍJ:

Toyota Yaris



Notebook- és  
szoftvervásár rendkívüli  
kedvezményekkel!

A belépés INGYENES!

Papp László Budapest Sportaréna 2009. október 31. 09:00-18:00

DJ Hero  
Fifa 2010  
Lips #1 Hits  
Halo 3: ODST  
Guitar Hero 5  
Assassin's Creed 2  
Forza Motorsport 3  
Modern Warfare 2  
Need for Speed: Shift

Játékbajnokságok

World Cyber Girls  
szépségverseny

World Cyber Games  
döntők

Budapest  
Gameshow  
909

[www.budapestgameshow.hu](http://www.budapestgameshow.hu)

Microsoft®

XBOX 360.



TOYOTA

SAMSUNG

Home

BSC  
BUSINESS SOFTWARE CENTER

SAMSUNG PLEOMAX

ASUS  
Inspiring Innovation • Persistent Perfection

ACTIVISION

lenovo

SIDEWINDER

RTL  
K L U B

UBISOFT

general media

EA

CDPROJEKT

HELD FÉNYTEAM

CENEGA



RENRAKU  
INTERACTIVE

AVON

NC SOFT

Edifier

Pioneer

PCWORLD  
COMPUTERWORLD

FHM  
576

GameStar

WIN OFF

ogi.hu