



BÉTÉTŐL A BÉT-IG

Tőzsdei cég lett a Kulcs-Soft. A társaság részvényei néhány napja a Budapesti Értéktőzsde B kategóriájában forognak.

12. oldal



NAPLÓZÁS

A naplózás az elmúlt években óriási átalakuláson esett át. Ezzel párhuzamosan a jelentősége is sokszorosára nőtt.

21. oldal

445
forint

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2009. NOVEMBER 10. • XL. ÉVFOLYAM 46. SZÁM



COMPUTERWORLD

Deloitte Technology Fast 50

Tizedik alkalommal állította össze a Deloitte az ötven leggyorsabb növekedést mutató közép-európai technológiai cég éves rangsorát. A listán 10 ország vállalatai szerepelnek. A legjobb helyezést egy lengyel cég érte el, a legtöbb pedig Magyarországról került a listára, szám szerint tizenegy. Mi a siker titka?

Összeállításunk a 9-11. oldalon



RICOMNET 2009

- < Felsőoktatási informatika
- < IKT innováció
- < IT menedzsment
- < Információs társadalom

REGIONÁLIS INFORMÁCIÓS KOMMUNIKÁCIÓS HÁLÓZATOK KONFERENCIA

Miskolc-Lillafüred, Hotel Palota

2009. november 23-24.

Fővédnök:



MINISZTERELNÖKI HIVATAL



Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal



NEMZETI INFORMÁCIÓS INFRASTRUKTÚRA FEJLESZTÉSI INTÉZET

w w w . r i c o m n e t . h u

Windows 2008-as képzés indul!

Akár online is
végezheti



A NetAcademia által indított IT Factory-s képzések arról híresek, hogy az igen kedvező árak ellenére nagyon tartalmasak, online is végezhetők, és profi oktatók tartják őket. Az idei év záró tanfolyama a rendszergazdáknak kedvez.

Ha jelentkezéskor feltünteti a következő promóciós kódot:
CW11
IT Factory bögrét kap ajándékba.

Windows 2008 rendszerfelügyelet, avagy hogyan használjuk ki a Windows Server 2008 ezernyi lehetőségét

„A Windows mindent tud, még azt is, amit nem!”

Ajánljuk a képzést mindazoknak, akik Windows alapú rendszereket üzemeltetnek/üzemeltetni fognak, akik Windows 2003-ról Windows 2008-ra történő átállást tervezgetnek, illetve mindenkinek, aki szeretné megismerni a Windows 2008 alapú hálózati rendszereket.

Jelentkezési határidő: 2009. november 13., péntek

Az előadásokra munkaidőn túl, esténként kerül sor.

A képzést akár online is végezheti:
a tantermi és az online részvétel egyenértékű.

További információ és jelentkezés: www.itfactory.hu/osz

ITfactory
TANULD MAGAD A LEGJOBBAK KÖZÉ

Az IT Factory
kitalálója és elindítója
Média támogatók

NETACADEMIA
A LEGJOBBAK TANÍTÓI

COMPUTERWORLD

PCWORLD

prog.hu

HP

hsw
www.hsw.hu

techline.hu

eduline.hu

GameStar

ITcafé

PROHARDVERI
AZ ONLINE MAGAZIN

CHIP



AKTUÁLIS

- 05 HYDE TECH CORNER**
Felkértük három technológiai vállalat vezetőjét, hogy kommentálja a közelmúlt eseményeit, híreit.
- 06 ÚJ ADATKÖZPONT MAGYAR-ORSZÁGON**
A kanadai-magyar tulajdonú Central European Capital Co. közép-európai tőkebefektetési cég bejelentette a mintegy félmilliárd forint jegyzett tőkével rendelkező Dataneum Zrt. megalakulását.
- 06 JÖHETNEK A NEM LATIN BETŰS DOMAINNEK!**
November 16-tól bejegyezhetők a nem latin karakterekből álló, úgynevezett nemzetközi domainnevek – jelentette be az ICANN.
- 06 21 MEGABITES MOBILNETET TESZTEL A VODAFONE**
- 07 ROHAM A MAGYAR NYELVŰ WINDOWS 7-ÉRT**

FÓKUSZ

09 SEBESEN FEJLŐDŐ MAGYAR CÉGEK
Tizedik alkalommal állított össze a Deloitte tanácsadó cég az ötven leggyorsabb növekedést mutató közép-európai technológiai cég listáját. Az idei listára összesen tizenegy magyar vállalat került fel, és ezzel hazánk a listán szereplő vállalatok számát tekintve a régió élén áll, megőrizve tavalyi vezető pozícióját.

ÜZLET

- 12 KULCS-SOFT: BÉTÉLTŐL A BÉT-IG**
- 12 KERESKEDÉS OKTÓBER VÉGÉTŐL**
- 14 DÖNTÉSHOZÓK A VÁLSÁGRÓL**
A Canon és a Vanson Bourne közös felmérése.

15 A VIRTUALIZÁCIÓ ÜZLETI ELŐNYEI
Interjú *Enis Konukkal*, a VMware technikai szolgáltatásokért felelős alelnökével.

16 MÁR A KKV-K IS SZÁMLÁZHATNAK PÁPIR NÉLKÜL

16 MIT JELENT AZ ELEKTRONIKUS ALÁÍRÁS?

TECHNOLÓGIA

- 17 OPENNMS**
- 19 NETBOOK-KÖRKÉP**
Tavaly óta kismértékben változott a netbookpiac, nézzük meg, mi az, ami változott.

ÁLLANDÓ ROVATAINK

- 04 VÉLEMÉNY**
Egri Imre: Biztos, hogy ez a jövő útja? – Eldobható flakonok, egyszer használatos mobiltelefon, most pedig itt a nyomtatott újságban megjelenő, másnapra kukában landoló videoreklám. Jó lenne felelősséget is vállalni azért, amit létrehozunk, vagyis eleve úgy tervezni minden terméket és rendszert, hogy ne csak az eladásig és karbantartásig, hanem a kifutásig, megsemmisítésig, illetve újrafelhasználásig számoljunk minden költséggel.
- 05 ESEMÉNYEK**
Mi várható a héten? Konferenciák, előadások, tapasztalatcserek
- 06 HÍRMOZAIK**
Tudósítások az IT-szakma legfrissebb eseményeiről.

TARTALOM

2009.11.10.

WWW.COMPUTERWORLD.HU



Szabványos védelem hitelkártyáknak
A hitelkártya-tranzakciókat kezelő rendszerek PCI DSS szabvány szerinti tanúsítása olcsóbb, mint a bírság, amelyet az adatbiztonság sérülése von maga után. computerworld.hu/cikk/pci-dss



Vesztegetési vádak az Intel ellen
A pert kezdeményező főügyész szerint az Intel több milliárd dollárt költött arra, hogy tisztességtelen szerződéseket csikarjon ki a nagy hardvergyártóktól. computerworld.hu/cikk/ivesz

MT: borús számok
Az MTelekom közleménye alapján csökkent a cég bevétele és EBITDA-ja, nőtt az adósságállománya. Létszámleépítés várható? computerworld.hu/cikk/mt-q3

Leépít a Microsoft
A Microsoft megváltik 800 alkalmazottjától. A leépítés nem része az eredetileg bejelentett 5 ezer főt érintő kontingensnek. computerworld.hu/cikk/ms800

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

Felelős kiadó Bíró István ügyvezető – ibiro@idg.hu
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
e-mail: levelek@idg.hu

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

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

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

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

Kereskedelmi asszisztens Bohn Andrea – abohn@idg.hu
Telefon: 577-4316, fax: 266-4274
e-mail: keriroda@idg.hu

Terjesztés és ügyfélszolgálat

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

Marketing Kovács Judit – jkovacs@idg.hu

Konferencia Bódor Eszter – ebodor@idg.hu

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 szakszervezetek terjesztik. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTicketnél (266-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítőknel (06/80-444-4444; hirlapelofizetes@posta.hu, fax: 303-3440) Előfizetési díj egy évre 16 440 forint, fél évre 8220 forint, negyed évre 4110 forint.

Lapunkat a MATESZ auditálja

Olvasóink szokásait a Nemzeti Médiaanalízis mér fel.

A Computerworld az IVSZ hivatalos médiapartnere.

print-audit **GfK** **Ipsos**

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

ESET

IMPRESSZUM COMPUTERWORLD-Számítástechnika (CI-száma: 0237-7837) • alapítva 1993 • 2009. november 10. • XL. évfolyam 46. szám



Egri Imre

szerkesztő,
PC World

Biztos, hogy ez a jövő útja?

Eldobható flakonok, egyszer használatos mobiltelefon, most pedig itt a nyomtatott újságban megjelenő, másnapra kukában landoló videoreklám. Jó lenne felelősséget is vállalni azért, amit létrehozunk.

Visszatekintve az utóbbi évekre, példa nélküli gyökeres változásoknak lehettünk tanúi a hirdetési piacon. Felfutottak az online hirdetések, amelyek egyik előnye, hogy animációt vagy akár mozgóképet is tartalmazhatnak, és ez lényegesen megragadóbb egy szimpla reklámfotónál. Vannak persze sokan, akik szeretik kézbe fogni a hagyományos, papírra nyomott magazinokat, ezekben persze nem lehet videókat elhelyezni. Vagyis eddig nem lehetett, de ma már a digitális videomarketing előnyei akár ötvözhetők is a jól bevált papír sajátos hangulatával.

A nyomtatott magazinban elhelyezett videós hirdetés technológiája már évek óta készen állt az indításra, de éles alkalmazására csak nemrégiben került sor. A Los Angeles-i illetőségű Americhip ugyanis 2,7 milliméter vastagságban elkészítette azt az elemet és vezérlőelektronikát is magában foglaló, 320x240 képpontot tartalmazó TFT LCD panelt, amely egy magazinban elhelyezve képes videoreklám jelenetek megjelenítésére. A specifikációk szerint legfeljebb 40 percnyi mozgóképanyagot képes tárolni a készülék, a telep pedig USB mini csatlakozóval újratölthető, így sokszor megnézhetjük a rajta elhelyezett reklámokat.

Elsőként az Entertainment Weeklyben debütált az amúgy két éve indításra váró ViD- (Video-in-Print) technológia, amellyel Pepsi üdítőt és tévéműsorokat reklámoztak. Nem minden Entertainment Weekly-vásárló részeseült az örömben; a kísérleti program keretében a New York és Los Angeles környékén lakó előfizetőkhez jutott csak el a videós oldal.

Nem tették közzé, hogy mibe kerül egyetlen ilyen videolejátszó modul, de

nyilvánvaló, hogy nem lesz tőle olcsóbb a lap. Hogy miért költenek ennyit reklámra a gyártók? Mert muszáj! Ma már az emberek mind nagyobb része használ digitális felvevőt vagy azzal egybeépített tévét, és egyszerűen átpörgeti a reklámokat –, hogy a „torrent-tévé” előnyéről ne is beszéljünk. Kényszerítve vannak tehát a marketingesek, hogy minél hatékonyabban ragadják meg a figyelmet, és ez ügyben a technikát sem restek segítségül hívni, sőt még költeni is hajlandók. Megeshet, hogy egy új kor köszönt a marketingre, és lassan eldobható videolejátszókat vagy akár egylapkás

konyabb formáját, a hackelést. A Hack a Day portálon (hackaday.com/2009/08/21/cbs-introduces-video-in-print-technology/) sokan érdeklődtek a videós eszköz iránt, hiszen az USB-csatlakozás révén elvileg lehetséges lehet nem csak az akkumulátort, de a tartalmat is „újratölteni”. A hozzászólások tanúsága szerint hamar rátaláltak a módra, hogyan töltsék fel saját videotartalommal a kis készüléket, illetve mely (amúgy ingyenes) szoftverrel lehet pont megfelelő kódolású AVI fájlt előállítani. Ha tehát azon szerencsés előfizetők közé tartozunk, akik

üvegben, mint régen? De ha már műanyag a palack, akkor miért nem kötelezik a gyártót, hogy a címke és a kupak is ugyanabból a műanyagból készüljön az egyszerű (és sikeres) újrahasznosítás érdekében? Még inkább érthetetlen, hogy miért engedélyezett a több papír, fém és műanyag rétegből ragasztott, hajtogatott üdítő és tejes dobozok használata anélkül, hogy megoldott lenne ezek visszagyűjtése és újrafelhasználása? Egyáltalán, miért nincs meg az általános szabály arra, hogy ha a gyártó a termékkel együtt szemetet is elad (csomagolás, göngyöleg), akkor azt kö-

Vonzó látomás, miszerint az ember digitális újságokat olvas a metrón...

számítógépeket, internetes böngészőket építenek az újságokba?

Ha igen, akkor féltő, hogy erre még sem a közönség, sem a gyártók nem készülték fel környezetvédelmi szempontból. Az újságba helyezett videós panel ugyanis egy extra szennyező elem, többféle műanyagból készült, és valószínűleg veszélyes hulladéknak minősül majd (gondoljunk a beépített akkumulátorra). Egy pár ezer darabos mennyiség nem dönti romba a világot, de ha általánossá válik a videós hirdetés, akkor az már nem elhanyagolható mennyiségű extra szemetet eredményez. Arról nem is beszélve, hogy amit reklámoz – ez esetben az egészségtelen, „szintetikus” üdítőt –, az is műanyag palackban kerül forgalomba, majd a szemétké.

Persze sokan őszinte örömmel válnának fel az újrafelhasználás leghaté-

a megfelelő helyen laknak, akkor magunk is könnyen újrahasznosíthatjuk az eszközt saját céljainkra. Persze egyáltalán nem biztos, hogy tetszik a hirdetőknak, ha más is használatba veszi a viszonylag drága reklámhordozót, de egyelőre olyan minimális védelmet és nevelésesen egyszerű jelszót vettek be a hackerek ellen, hogy senki sem tudna ellenállni a kísértésnek... De nem is ez a fő probléma.

Egyre újabb módjait fedezzük fel a szeméthegek gyarapításának, miközben a legelemibb rendelkezéseket sem hozzuk meg a józan környezetgazdálkodás érdekében. Miért eldobható műanyag palackot használunk, ha egyszer az üveg sokszor felhasználható, csak vissza kell váltani és kitisztítani? Miért létezhet 2009-ben zacskós tej, amikor az is forgalmazható lenne

teles legyen visszavenni és továbbítani az újrafelhasználási folyamatba? Ha belegondolunk, hogy hazánkban állítólag még a környezetvédelmi adókból befolyó pénz sem a szent célra jut, akkor csak még több aggódni valónk akad.

Mi tagadás, vonzó a sci-fi filmekben előforduló látomás, miszerint az emberek digitális újságokat olvasnak a metrón, amelyek akár videóval ragadják meg figyelmüket. Ott azonban ezek nem kerülnek a kukába, hanem újratöltés után a következő nap is olvassák őket. Jó lenne az álmokból nemcsak a kényelmes részt megvalósítani, hanem felelősséget is vállalni azért, amit létrehozunk, vagyis eleve úgy tervezni minden terméket és rendszert, hogy ne csak az eladásig és karbantartásig, hanem a kifutásig, megsemmisítésig, illetve újrafelhasználásig számoljunk minden költséggel.

Hyde Tech Corner

Ezen a héten Takáts Kristóf, Tázló József és Márton Miklós reflektál a közelmúlt legfontosabb híreire, eseményeire.

[Összeállította: Bogár Szabolcs]

E heti összeállításunkból kiderül, miért teljesít meglepően jól a laptop- és netbookpiac a válságban, miért fontos az IPv6-protokoll nemzetközi és hazai bevezetése és bizonyos szektorokban miért kezelik kiemelten fontos kérdésként a logelemzést és az azonosságkezelést.

A válság ellenére szárnyalt az Acer
A tajvani PC-gyártó minden eddiginél jobb harmadik negyedéves eladásokat jelentett, amelyben komoly szerepe van a PC-piac lassú átrendeződésének, a netbookok erősödésének.
<http://computerworld.hu/a-valsag-ellenere-szarnyalt-az-acer.html>

TAKÁTS KRISTÓF VEZÉRIGAZGATÓ-HELYETTES, ÜZLETÁGVEZETŐ, HP

Eladott darabszám tekintetében a PC-piacon legkevésbé a fogyasztói szegmensen érezhető a válság hatása az év végén. Ennek oka a netbook (HP-terminológiában mininote) típusú készülékek iránti kereslet további élénkítése, legfőképpen az egyéni végfelhasználók körében. Ezek az olcsó készülékek kezdik megtalálni helyüket a háztartásokban, ami egyértelműen második, csak egyszerű és alapvető funkciókat kiszolgáló szerep kellene, hogy legyen, hiszen funkcionalitásukat tekintve nem helyettesítik a hagyományos, notebook kategóriájú termékeket. Azt gondolom, sokan csalódtak, amikor első számú és teljes értékű eszköznek választottak egy netbookot, de ma már egyre nő a tudatosabban választók aránya. A HP-nek is vannak, és meg is különböztet üzleti és fogyasztói piacra szánt mininote-okat. Legszembetűnőbb különbség a logóban és a designban van, ugyanis a fogyasztói termékkört a tavasszal visszatérő márkanév, a Compaq képviseli.

A válságot megelőző években a naptári harmadik negyedéves eredményeket a negyedik jelentősen túlszárnyalta, az „év végi hajrá” miatt. A mostani helyzetben, amikor az üzleti oldal

gyengélkedik, a gyártók jelentős része pedig már előre felkészült készletekkel az év végi akciókra, elég nehezen elképzelhető egy erősebb Q4 a leszállított hordozható eszközök darabszámát tekintve. Az európai piaci trendektől a hazaiak sajnos jelentősen eltérnek. A Q4-re összességében 10 és 20 százalék közötti visszaesés prognosztizálható, a Q3-hoz és az előző év azonos időszakához képest is a hazai notebook/netbookpiacon. Ezzel a növekedés még várhat magára, de reméljük, nem sokáig, és már 2010 első félévében ilyen tendenciát láthatunk.

Nyilvános teszten az új internetes protokoll

Az internetezésben számos könnyebbséget jelentő, és a kiadható IP-címek gyors fogyása miatt az egész internetező társadalom részére elengedhetetlenül szükséges újítás piaci bevezetése 2010-ben várható.

<http://computerworld.hu/nyilvanos-tesztent-az-uj-internetes-protokoll.html>

TÁZLÓ JÓZSEF MŰSZAKI IGAZGATÓ, CISCO MAGYARORSZÁG

A Cisco mérnökei a kezdetektől fogva részt vettek az IP-technológia fejlesztésében, így az IPv6 kérdését is régóta kiemelten kezeljük. Az IP-címek elérhetősége leginkább azért vált égető kérdéssé, mert az internethez kapcsolódó eszközök száma exponenciálisan növekszik, és túlmutat a számítástechnikai eszközök körén. Az iparág ezt előre látta, és kifejlesztette az IPv6

architektúrát, amely 340 undecillió egyedi címet – azaz minden egyes ember számára 50 milliárd-milliárd-milliárd – címet képes biztosítani, ami több mint elég az IP-címek iránt mutatkozó egyre növekvő igények kielégítéséhez.

Az IPv4 és az IPv6 protokolljai azonban nem közvetlenül kompatibilisek, ezért egy hálózat IPv4-ről IPv6-ra való átállítása olyan technológiai megoldást kíván, amely megőrzi az IPv4 architektúrát, miközben jól koordinált, fokozatos implementációs tervet követ.

Mindezek jegyében épp a napokban jelentettünk be újabb jelentős fejlesztéseket az új generációs IP-hálózatok terén. A Cisco IPv6-támogatása – amely a hálózat gerincétől az otthoni végfelhasználóig terjed – tovább bővült, és így a vállalat által szállított számos útválasztó és kapcsoló szerves részét képezi.

Sláger a logelemzés és az azonosságkezelés
A pénzügyi, az egészségügyi és a telekommunikációs vállalatok körében a jelenlegi nehéz pénzügyi helyzetben is többszörösére nőtt az érdeklődés az azonosságkezelési és logelemző megoldások iránt.

<http://biztonsagportal.hu/slager-a-logelemzes-es-az-azonossagkezeles.html>

MÁRTON MIKLÓS VEZÉRIGAZGATÓ-HELYETTES, KÜRT ZRT.

A Kürt Zrt. tapasztalatai azt mutatják: a vállalatok egyre inkább felismerik, hogy a törvényi megfelelés, valamint a rendszer- és alkalmazásterületek üzembiztonsága mellett a biztonsági incidensek felderítése is lehetővé válik a megfelelően implementált és karbantartott logmenedzsment és incidenskezelő rendszer bevezetésével. Mivel a vállalatok igényeit a legtrikább esetben fedi le egyetlen eszköz, így a terület szakértőinek közreműködése mind a kiválasztás, mind az implementáció minőségbiztosítása, mind az elemző rendszer működtetése során nélkülözhetetlen. A humán elemzéssel kiegészített, komplex naplófájl-menedzsment rendszerek képesek az állandóan változó környezet és kockázatok mellett biztosítani az informatikai rendszer rendelkezésre állásának folyamatosan magas szintjét.

Az azonosságkezelést megvalósító projekteknél az első fontos kérdés az,



Tázló József

műszaki igazgató
Cisco Magyarország



Takáts Kristóf

vezérigazgató-helyettes,
üzletágvezető
HP



Márton Miklós

vezérigazgató-
helyettes
Kürt Zrt.

ESEMÉNY-NAPTÁR

November 10. BUDAPEST
DAT 2009 – Látható Magyarország
WWW.MATISZ.HU

November 10. BUDAPEST
Következő generációs döntéstámogatás
WWW.INFOFOTIX.HU

November 11. BUDAPEST
X. eLearning Fórum
WWW.ELEARNINGFORUM.HU

November 11–13. HÉVÍZ
EMCOM 2009 III. Veszélyhelyzeti Kommunikáció – nemzetközi konferencia
WWW.KVK.BMF.HU/EMCOM2009

November 11–14. BUDAPEST
Monetizing Classifieds 2.0
WWW.ICMAONLINE.ORG

November 12. BUDAPEST
Üzleti intelligencia és vállalati teljesítménymenedzsment SAP-környezetben
WWW.IFUA.HU

November 17–19. BUDAPEST
Üzleti intelligencia kontrollereknek
WWW.IFUA.HU

November 18. BUDAPEST
Oracle Day
WWW.ORACLE.COM/WEBAPPS/EVENTS

hogy a szervezet alkalmas-e egy ilyen megoldás bevezetésére, és a válasz általában: nem. Ha pedig ez a helyzet, akkor először a szervezetet kell felkészíteni, ami folyamatmenedzsment feladatokat, a jóváhagyási folyamatok tisztítását, optimalizálását, szerepkörök kialakítását jelenti. Tapasztalataink szerint egy IDM-projekt kétharmad részét az ilyen tanácsadói feladatok teszik ki, és csak ezután következhet az adott környezethez leginkább illeszkedő informatikai eszközök kiválasztása, beállítása és finomhangolása.

HÍRMOZAIK

SAS: zölden könnyebb

A SAS for Sustainability Management bevezetését követően a szoftver két újabb fejlesztésével jelentkezik a SAS. Az innováció középpontjában ezúttal a fenntarthatósági riportkészítés, illetve az energiafelhasználás és kibocsátás menedzsmentje áll. Az egyik fejlesztés a SAS fenntarthatósági riportkészítési alkalmazása (SAS Sustainability Reporting), amely általánosan elfogadott mérőszámokat alkalmaz. A másik újdonság a SAS energiafelhasználási és kibocsátáskezelő eszköze, a SAS Energy and Emissions Management, amely tevékenység alapú kapacitás- és erőforrás-tervező modellt foglal magában.

SAP: a 3. negyedév

Közvetette 2009. szeptember 30-ával zárult harmadik negyedéves pénzügyi gyorsjelentését az SAP AG. Mivel a társaság teljes árbevétele (2,51 milliárd euró) 9 százalékkal volt kevesebb, mint tavaly ilyenkor, az üzemi nyereség hányad 2 százalékkal, 24,2 százalékra nőtt. „A harmadik negyedéves szoftver- és szoftverekhez kapcsolódó árbevétel csökkenése főként a fejlődő országokban és Japánban tapasztalható piaci körülményeknek tudható be” – mondta az eredményekkel kapcsolatban *Werner Brandt*, az SAP pénzügyi igazgatója. A cég a teljes évi – nem US GAAP szerinti – üzemi nyereség hányadát 25,5–27 százalék között várja.

Együtt a biztonságért

Tovább bővíti globális együttműködését a Novell és az SAP az irányítási, kockázatkezelési és megfelelőségi (governance, risk and compliance – GRC) megoldások területein. A két vállalat áthidalja az üzleti folyamatok, az informatikai biztonság és irányítás közötti szakadékot. Az együttműködésben kialakított közös GRC-ajánlat gyors reakció-képességet, átláthatóságot és elszámoltathatóságot kínál az ügyfeleknek. A két vállalat közös kínálata teljes támogatást nyújt az üzleti folyamatokhoz és az informatikai környezetekhez.

REGISZTRÁLJON!

Ha szeretné hétről hétre

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

ceginfo.computerworld.hu

Új adatközpont Magyarországon

Kis Endre ■ A kanadai–magyar tulajdonú Central European Capital Co. közép-európai tőkebefektetési cég október 30-án jelentette be a mintegy félmilliárd forint jegyzett tőkével rendelkező Dataneum Zrt. megalakulását. Az új létesítmény 58 ezer négyzetméter területen fekszik, a szervereknek helyet adó épület jelenleg ennek a harmadát foglalja el. Ezt egy közel két és fél ezer négyzetméteres irodaterület egészíti ki, ahol a Dataneum a géptermi szolgáltatást igénybe vevő bérlők munkatársait is el tudja helyezni, vagy kihelyezett szolgáltatásként maga is adhatja ügyfeleinek a szükséges back office támogatást.

A Dataneum infrastruktúra-szolgáltatását egyedi igények szerint specifikálható konstrukciókban kínálja

– a vállalatok a szekrénybérleéstől kezdve a teljesen elkülönített tere-
mig különböző módokon helyezhetik el kiszolgálóikat. Az infrastruktúra-szolgáltatás mellett a Dataneum olyan hozzáadott értéket hordozó szolgáltatásokat is kínál, mint a skálázható informatikai felügyelet, a szervervirtualizáció és a -migráció.

A Dataneum kialakításakor a tulajdonos kifejezetten környezettudatos tervezésre és építésre, energiatakarékos eszközök beszerzésére törekedett, és ennek alapján a szerverüzemeltetéssel járó költségek csökkenését ígéri a bérlőknek. Az adatközpont célkitűzése az 1,5-ös PUE (Power Utilization Efficiency) érték elérése.

Ez a mérőszám azt mutatja, hogy az adatközpont teljes energiafogyasztása milyen arányban áll az IT-

eszközök fogyasztásával, más szóval, mennyi energiát emészt fel a létesítmény üzemeltetése, mindenekelőtt hűtése. A 2,0-s PUE-érték például azt jelentené, hogy a szerverek által felvett minden watt után egy további watt energiát maga az adatközpont is elhasználna. Ezzel szemben az 1,0-s PUE-érték arról árulkodna, hogy ilyen energiafogyasztás egyáltalán nincs az adatközpontban, vagyis ez az érték a gyakorlatban elérhetetlen. A jelenlegi legjobb hatékonyság mellett működő adatközpontok PUE-mutatója 1,3.

A Dataneum első bérlője az Invitel Zrt., amely a hivatalos bejelentést hónapokkal megelőzve, idén márciusban költöztette szervereit az új adatközpontba, és annak szolgáltatásait maga is értékesíti.

Jöhetnek a nem latin betűs domainek!

Samu József ■ November 16-tól bejegyezhetők a nem latin karakterekből álló, úgynevezett nemzetközi domainnevek – jelentette be az ICANN (Internet Corporation for Assigned Names and Numbers), a különböző internetes technikai szabványokat fejlesztő és terjesztő intézmények munkáját koordináló, illetve az új top level domainek bevezetéséért felelős szervezet. Az IDN-ek (Internationalized Domain Name) új távlatokat nyitnak, hiszen az eddigi, maximum 26 latin betű, kötőjel, illetve 10 számjegy kombinációjából álló webcímek helyett cirill, arab, japán és koreai írásjelekből álló címek is létrehozhatók. Az adott nyelvre szabott top level domaineket

(country-code Top Level Domains vagy cc-TLD) bármelyik ország bejegyezheti, amelynek olyan kétbetűs országkódja van, mint amilyen például Magyarországon a .hu. Az ICANN pár korlátozást is bevezet, például az IDN-eknek az adott ország hivatalos nyelvén kell írniuk, vagy legalábbis a nyelvnek az adott országban a hivatali ügyintézés elfogadott nyelveként kell funkcionálnia.

A lépést hosszú technikai tesztelés és a szabályok körültekintő felállítására előzte meg. Technikailag az új IDN-eket a DNS (Domain Name Service) szekvenciákban latin betűk és számok képében tárolják, amely szekvenciák az .xn-- karakterekkel kezdődnek majd.

Így biztosított a kompatibilitás a meglévő infrastruktúrával, ami az IDN-ek eddigi bevezetésével kapcsolatos legnagyobb probléma volt. Az ICANN a kezdetekben csak korlátozott számú IDN-t fog engedélyezni, mivel szeretne meggyőződni arról, hogy az új rendszer stabilan működik. Mindezek ellenére arra figyelmeztet, hogy az első időkben fennakadások várhatók.

Az IDN-ek bevezetését már régebb óta sokan szorgalmazzák, például az Orosz Köztársaság elnöke, *Dmitrij Medvegyev* még 2008 júniusában nyilatkozott úgy, hogy attól tart, az orosz nyelv veszít a jelentőségéből a latin karakterekhez kötött webcímmű internet térhódításával.

21 megabites mobilnetet tesztel a Vodafone

Mozsik Tibor ■ A hazai szolgáltatók közül elsőként demonstrálta a HSPA+ technológiával elérhető szélessávú kapcsolatot a Vodafone: 21 megabites letöltési sebességgel egy 2 órás film mintegy 10 perc alatt tölthető le. A mobilszolgáltató a közelmúltban már a negyedik generációs LTE hálózatokat is tesztelte, néhány amerikai nagyváros mellett három európai városban, köztük Budapesten.

Beck György, a Vodafone Magyarország vezérigazgatója a *Computerworld* kérdésére elmondta: a sikeres tesztet követően nagyobb beruházásokra

lesz szükség a 21 megabites szélessávú szolgáltatás elindításához, amire talán már a jövő évben sor kerülhet néhány szeparált helyen; pontos időpontot azonban még nem tudott mondani.

A vezérigazgató a múlt szerdai sajtótájékoztatón hangsúlyozta: az Európai Unió már döntött arról, hogy a 900 MHz-es frekvenciatartományt felszabadítják a mobil szélessávú szolgáltatások számára; a szolgáltatók most a hazai szabályozás módosítására várnak, amely révén hatékonyabban és olcsóbban tudnák biztosítani a mobilinternetet. Beck

György szerint más európai országokhoz képest a bevételekhez viszonyítva kiemelten magas mobilfrekvencia-díjat fizetnek a hazai szolgáltatók; a digitális megosztottság felszámolása érdekében a Vodafone ezért a frekvenciadíj mérséklését javasolja a kormánynak.

2009 szeptemberében a Vodafone-nak 34 százalékos volt a szélessávú adathálózaton elért adatforgalmi részesedése, az egy főre jutó adatforgalom területén pedig piacvezető a havonta egy főre eső mintegy 1,8–2 GB-nyi adatforgalommal.

Roham a magyar nyelvű Windows 7-ért

Kis Endre ■ A Windows 7 magyarországi bejelentésére a Budapest Game Show 2009 keretében került sor.

A Papp László Sport Arénában megtartott, bemutatókkal és programokkal színesített egész napos rendezvényen mintegy tízezer érdeklődő ismerkedhetett meg közelebbről az új operációs rendszerrel és a legújabb játékszoftverekkel.

A Microsoft új operációs rendszerét Magyarországon elsőként a Saturn elektronikai áruházlánc kezdte forgalmazni az október 22-i, New York-i világpremierrel egy időben.

– Budai áruházunk rendkívüli, éjféli nyitva tartása során egy óra leforgása alatt több száz dobozos Windows 7-et adtunk el, és az azóta eltelt egy hét értékesítési adatai is a Windows 7 magyarországi sikerét vetítik előre – foglalta össze az első kereskedői tapasztalatokat *Balogh Péter*, a Saturn koncepciómenedzsere. – A vásárlói visszajelzésekből ítélve az új operációs rendszer iránt jóval nagyobb a kereslet, mint a korábbi verzióra. Arra számítunk, hogy a Windows 7 fel-

használóbarát jellege, gyorsasága és egyszerűsége miatt a későbbiekben is népszerű lesz a vásárlók körében.

Ezért arra törekszünk, hogy az általunk kínált hordozható és asztali számítógépek közül minél több modellen a Windows 7-et kínáljuk előre telepítve. Várakozásaink szerint a jövő év közepére az általunk értékesített PC-k 60-70 százalékán a Microsoft új operációs rendszere fog futni.

A HP Magyarország a hazánkban értékesített személyi számítógépek 80 százalékát operációs rendszerrel együtt szállítja, ezért szintén nagy várakozással tekint a Windows 7 megjelenését követő időszak elé.

– A hardver csak egy megbízható, gyors és könnyen kezelhető szoftver futtatásával adhat igazán teljes értékű felhasználói élményt – fogalmazott *Takáts Kristóf*, a HP Magyarország vezérgazdát-helyettese, a PC-üzletág igazgatója. – A Windows 7 bejelentésére a fogyasztói piac egyértelműen pozitív visszajelzést adott, de már a lényegesen lassabban reagáló üzleti szegmensben is jelentős érdeklődést

tapasztalunk. Ezért arra számítunk, hogy az új operációs rendszer elérhetővé válása a hazai piacon is növelni fogja év végi üzleti lehetőségeinket.

– Az év végéig becslésünk szerint a hazai nagyvállalatok negyede indíthat Windows 7 bevezetését célzó projektet – tette hozzá *Drajkó László*, a Microsoft Magyarország ügyvezető igazgatója a magyar kiadás bejelentése kapcsán tartott sajtótájékoztatón. – Az IDC jövőre mintegy 550 ezer gép értékesítését valószínűsíti a magyar PC-piacon, és ezek zöme várhatóan Windows 7-tel lesz telepítve.

A Microsoft Corp. október 22-én New Yorkban jelentette be új operációs rendszerének globális bevezetését. A Windows 7 világos alapelvet követ: egyszerűsíti a felhasználó számára a PC-s feladatok elvégzését. Korszerűsített felhasználói felülete van, új szolgáltatásokkal könnyíti a mindennapi műveleteket, telepítése után az asztali és hordozható számítógépek a korábbinál nagyobb sebességgel, gazdagabb funkcionálisítással, ugyanakkor energiatakarékosabban működtethetők.

HÍRMOZAIK

Xerox fekete-fehérben

Új fekete-fehér lézernyomatót vezetett be a piacra a Xerox Magyarország Kft. A belépő szintű Xerox Phaser 3140 percnként 18 A/4-es oldalt nyomtat kiváló minőségben, hasznos funkcióit pedig kisvállalatok, otthoni irodák és egyéni felhasználók egyaránt kihasználhatják. Az új Phaser havonta 10 ezer nyomtat előállítására képes, így a cégek nyomtatási szükségleteit messzemenően kielégíti. Ugyanakkor egyéni használatra is alkalmas, mivel halk és a mérete kicsi.

XAPT Székelyföldön

A székelyudvarhelyi MELINDA INSTAL az XAPT által fejlesztett Microsoft Dynamics AX-alapú integrált vállalatirányítási rendszer bevezetése mellett döntött. A döntésben fontos hangsúlyt kapott, hogy az XAPT említett megoldása egy rendszerben fogja össze a kritikus területeket, a logisztikától a raktárirányításon, a vonalkód-kezelésen és a mobil eszközök használatán keresztül egészen a romániai jogszabályoknak megfelelő pénzügyi és könyvelési feladatokig.

Titoktartó pendrive – a jövő munkaeszköze

Mit ér a legjobban védett rendszer, ha a munkatárs pendrive-ra menti azokat az anyagokat, amelyekkel még otthon dolgozni szeretne, aztán elhagyja a parányi eszközt?

Minden tizedik nagyvállalati alkalmazott talált vagy vesztett már el pendrive-ot – derült ki a világ legnagyobb hordozható eszközgyártója, a SanDisk tanulmányából. A cég erre alapozva fejlesztette ki új termékcsaládját, amely illetéktelen kezekbe kerülve nem árulja el tartalmát. Az USB Drive-ok használatát firtató tanulmányból az is kiderült, hogy az ilyen eszközöket megtalálók fele megnézi, mi is van új szerzeményén. Nem csoda tehát, hogy az IT-részlegek szakemberei komoly veszélyforrásnak tartják a munkatársak ellenőrizhetetlen pendrive-használatát.

A Cruiser Enterprise kifejezetten olyan nagyvállalatok és intézmények részére kifejlesztett eszköz (például: bankok, biztosítók), amelyeknél fontos az adatok védelme és az adatszivárgás megakadályozása. Az eszközt a Synergon Retail Systems Kft. forgalmazza Magyarországon.

A Cruiser Enterprise USB-kulcsot menedzselni lehet a SanDisk CMC (Central Management & Control) szoftverével is – a szoftver nyújtotta interface a vállalat/intézmény belső hálózatán keresztül kontrollálni és ellenőrizni tudja az intézmény

adatainak az USB-kulcsra történő felírását és az USB-kulcsra tárolt bizalmas adatok hozzáférést. A Cruiser Enterprise „lockdown” üzemmódja védi az eszközt az illetéktelen jelszópróbálkozásokkal szemben úgy, hogy beállítható a hibás próbálkozások száma, amelyek után az eszköz automatikusan lezárja magát. Ilyen esetben csak formálva lehet újra használatba venni a pendrive-ot, amelyen így persze törölődnek a tárolt adatok.

A cruiser enterprise működése

A Cruiser Enterprise 4 fő egységből áll adattároló

- nem törölhető programterület
- HW security chip
- kommunikációs agent chip

A tárolóegységre írhatók az adatok. A nem törölhető tárolóterületen található a működést vezérlő program, amely nem módosítható. A HW security chip tárolja az AES-kulcsot, a jelszót. Az adatterületet a generált AES- (RSA) kóddal a használatbavételkor a rendszer titkosítja. Ez biztosítja, hogy ha az USB-kulcs illetéktelen kezekbe kerül, és az adattároló egységet a kulcsból kiépítik, akkor sem lehet az adatokhoz hozzáférni.

A kommunikációs chip biztosítja az interfészt – hálózati kommunikáció a CMC szerver és a kulcs között.

Minden alkalommal, amikor az eszközt olyan számítógépben használják, amely hálózathoz kapcsolódik, a kommunikációs chip megkeresi a CMC szerverét és feljelentkezik arra.



A SanDisk Cruiser Enterprise nagy sebességű USB-kulcsa nagy adatbiztonságú megoldás azoknak a vállalatoknak és intézményeknek, ahol az adatszivárgás, az elveszett vagy ellopott USB-kulcsra található adatokhoz való illetéktelen hozzáférés garantálhatósága fontos (szakszolgálatok, kormányzati hivatalok, bankok stb.).

A Cruiser Enterprise USB-kulcs önállóan (CMC szerver nélkül) is használható. Tudatosan nem tartalmaz olyan adatterületet, amely titkosítás nélkül tárolna adatokat. A már használatba vett eszközt utólag távolról menedzselhetővé lehet tenni CMC szerver installálása esetén. ■

SanDisk Enterprise USB-kulcs

- az USB drive-ot kizárólag erős jelszóval lehet használni – anélkül egyszerűen elérhetetlen a tartalma
- az USB-n 256 bites hardveres AES-titkosítás működik
- ez az összetett technológia megakadályozza az adatok illetéktelen kézbe kerülését (pl. az USB elvesztése esetén)
- FIPS_140-2#Level_2/ minősítés: a titkosítási kulcsok logikai és fizikai vé-

delme, valamint a tárolt adatok titkosítása igazolt minőségben

- McAfee anti-malware (opció): az USB pendrive-on integráltan fut a McAfee klientszoftverje, amely megvédi a tartalmat a kártékony programoktól
- Mac-kompatibilitás
- fizikailag nem hozzáférhető rajta az elektronika, erőhatásra a teljes rendszer-memória tönkremegy

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 üzletifolyamat-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
- Outsourcing vs cloud szolgáltatások – biztonsági kérdések ■ *Gaidosch Tamás*, KPMG partner
- IT outsourcing szerződések ■ *Dr. Ormós Zoltán*, Ormós Ügyvédi Iroda

<http://computerworld.hu/konferencia>

Fő támogató



Partner



Kiállító partner



Médiatámogató



DEMO '09 PÁLYÁZAT ÉS KONFERENCIA

A PÁLYÁZAT INGYENES!
LEADÁSI HATÁRIDŐ: 2009. NOVEMBER 15.

Induló IT-vállalkozása tőke hiányában
nem tud fejlődni vagy piacra lépni?

Jelentkezzen a PC World és a Figyelő
közös pályázatára, hogy megismertesse magát
a nagy nyilvánossággal és az üzleti élet szereplőivel!

A legjobb startup Amerikában adhatja elő pályázatát
a DEMO Spring 2010 rendezvényen világcégek és befektetési
társaságok előtt. A szereplés értéke 18 500 dollár!

A DEMO pályázat célja, hogy az informatika területén áttörés előtt álló, egyszemélyes vagy mindössze pár főből álló fejlesztői csoportokat a pályázatot lezáró konferencián összehozza a kockázati tőkével, az üzleti angyalokkal, a gazdasági hatalommal rendelkező befektetőkkel.

PC WORLD

FIGYELŐ
KONFERENCIÁK

További információ a pályázatról: demohungary.blogter.hu
www.fn.hu/konferenciak

Sebesen fejlődő magyar cégek

Tizedik alkalommal állította össze a Deloitte az ötven leggyorsabb növekedést mutató közép-európai technológiai cég éves rangsorát. A listán 10 ország vállalatai szerepelnek. A legjobb helyezést egy lengyel cég érte el, a legtöbb pedig Magyarországról került a listára, szám szerint tizenegy. [Írta: Czégeni Ibolya]

A Deloitte tanácsadó cég tizedik alkalommal állította össze az ötven leggyorsabb növekedést mutató közép-európai technológiai cég listáját. Kigyós Zsuzsa, a Deloitte Zrt. pénzügyi tanácsadás részlegének igazgatója szerint a lengyel technológiai vállalatok továbbra is kimagaslanak a Fast 50 lista mezőnyéből: az első helyezést a Netmedia – egy internetes portálokat üzemeltető cég – érte el a maga 7210 százalékos növekedésével.

TÍZ ORSZÁG VÁLLALATAI

Az idei rangsorba tíz országból kerültek fel vállalatok: Magyarország és Lengyelország mellett Csehország, Szlovákia, Románia, Bulgária, Horvátország, Szerbia, Litvánia és Észtország képviselésében. Ezzel az idei ranglista nemzetközi szempontból az eddigiek közül a legváltozatosabb. A közép-európai Technology Fast 50 lista a leggyorsabban növekvő technológiai cégeket a megelőző öt éves időszak során elért árbevétel-növekedés alapján rangsorolja. (l. táblázat)

Az idei listára összesen tizenegy magyar vállalat került fel, és ezzel hazánk az ott szereplő vállalatok számát tekintve a régió élén áll, megőrizve tavalyi vezető pozícióját. Lengyelország kilenc, Csehország pedig nyolc vállalattal képviseltette magát ebben az évben. A magyar vállalatokat a legjobb tíz között az AITIA International Informatics Zrt. képviseli az idén, mely 1399 szá-

zalékos árbevétel-növekedést produkált az elmúlt öt éves időszakban.

Kigyós Zsuzsa szerint az idén kicsit szerényebb átlagos növekedést

Újdonság az idei versenyben egy harmadik kategória:

a Big 5-be a 2004 és 2008 között kiemelkedő növekedést elért cégek kerültek.

mutatnak fel a listán szereplő társaságok. Amíg 2008-ban ez az átlag 1271 százalék volt, idén csupán 933 százalék. Vagyis a gazdasági válság az élenjáró cégeket is érintette, növekedésüket kicsit visszavetette, de azért az idei teljesítmény is figyelemre méltó.

JELENTŐS ÖSSZEGET KUTATÁS- FEJLESZTÉSRE

Ahhoz, hogy egy társaság felkerülhessen a ranglistára, számos feltételnek kell megfelelnie. Így többek között a székhelye legyen valamely közép-európai országban, alkalmazzon saját fejlesztésű technológiát, költsön jelentős összegeket kutatás-fejlesztési tevékenységre és az elmúlt öt év (2004–2008) mindegyikében legalább 50 ezer eurós éves árbevétel-

telt kellett elérnie. Mindezek mellett olyan tulajdonosi szerkezettel kell rendelkeznie, amelyben nem szerepelnek stratégiai vállalatok többségi tulajdonban lévő leányvállalatai. A győzteseket a 2004 és 2008 közötti öt éves időszakban elért százalékos növekedési ütem alapján hirdetik ki.

BÍZUNK A NÖVEKEDÉSBEN

Kigyós Zsuzsa elmondta: a rangsorban szereplő cégvezetők körében lebonyolított felmérés (CEO Survey) eredményei arról tanúskodnak, hogy a vállalatoknak – és vezetőiknek is – a korábbi évekhez képest más feladatokkal kell szembenézniük. Napjainkban egyre inkább a jövélmezőség elérése és fenntartása, a kockázatok és a gazdasági klíma változékonyságának kezelése, valamint a tőkebevonás áll a középpontban. A cégvezetők elkövetkezendő egy évről vonatkozó növekedési várakozásai pozitívak, hiszen a válaszadók 76 százaléka állította magáról, hogy nagyon, vagy rendkívüli módon bízik a növekedésben.

A RISING STARS KATEGÓRIA

A Rising Stars kategóriában olyan ígéretes újabb vállalkozások indulhatnak, amelyek túl fiatalok ahhoz, hogy megfeleljenek az öt éves működésre vonatkozó feltételeknek. Az ilyen cégeknél feltétel, hogy legalább három, de legfeljebb öt éve működjenek, árbevételük pedig az elmúlt három év mindegyikében haladja meg a 30 ezer eurót. Ettől eltekintve eb-

ben az esetben is ugyanazok a feltételek érvényesek, mint a Technology Fast 50 kategóriára vonatkozóan.

Ebben a versenyszámban a Multi-com, egy üzleti szoftvereket gyártó horvát cég ért el első helyezést 1805 százalékos növekedéssel. Hazánkból egy vállalat került be a kategória első tíz helyezettje közé, méghozzá a Nav N Go Kft.

– A Rising Stars rangsor mind a tíz helyezettje a szoftvergyártók és az internetes cégek közül került ki, és ez arra enged következtetni, hogy a jövőben is ezek az iparágak fogják uralni a Fast 50 ranglistát – nyilatkozta Kigyós Zsuzsa.

A BIG 5 KATEGÓRIA

Idén újdonság, hogy egy harmadik ranglistát is felállított a Deloitte, ez pedig a Big 5 kategória. Itt olyan, gyorsan bővülő nagyvállalatok részesülnek elismerésben, amelyek az elmúlt öt év során (2004 és 2008 között) kiemelkedő növekedést produkáltak. Ahhoz, hogy egy cég indulhasson ebben a kategóriában, az utolsó évben szigorúbb feltételnek kell megfelelnie éves árbevételét illetően: az ötödik esztendőben legalább 25 millió eurós árbevétel kell elérniük.

A Big 5 kategória győztese szintén egy lengyel vállalat, az Agito, amely 1744 százalékos növekedést ért el. A Fast 50 idén bevezetett új kategóriájának első öt helyezettje közé bekerült egy magyar vállalat, a Semilab Zrt., amely a Fast 50 lista negyedik helyét foglalta el.

AITIA International Informatics Zrt.	
Helyezés	listán 9., a magyar cégek között 1.
Fő foglalkozási köre	szoftverfejlesztés
Alkalmazottak száma	45 fő, 2009. szeptember 29-től: 28 fő
Árbevétel 2008-ban	384,6 millió forint (pályázatok nélkül)
Tervezett árbevétel 2009-ben	400–500 millió forint

Az **AITIA International Informatics Zrt.** vezetője, **Tatai Péter** szerint cégük kiemelt figyelmet fordít kutatásra, sok pénzt költenek erre a területre. A vállalat szoros kapcsolatokat ápol több oktatási intézménnyel, közöttük a Budapesti Műszaki Egyetemen és az Eötvös Loránd Tudományegyetemen. A vállalkozásnál továbbá jó szakemberek dolgoznak, közülük sokan tanítanak is, ők pedig vonzzák a céghez a legjobb hallgatókat. Cégük lendületesen fejlődő technológiákkal foglalkozik, a mobil hálózatok, az internet területén is tevékenykednek. A növekedés ezenkívül annak is köszönhető – Tatai Péter szerint nem mellékesen –, hogy jogelődjük egy kisebb vállalkozás volt, tehát alacsony szintről indultak.

Az AITIA vezetője szerint a gazdasági válság lényegében nem zavarta meg növekedési ütemüket, noha az biztos, hogy a megrendelők takarékosabbak lettek. A fejlődést ezen a területen nem lehet visszafogni, a gazdasági válság sem tudja megzavarni, ezért a cégnek bőven van munkája. Jövőre a vállalat szeretné növelni exportját, ami eddig csak esetleges volt, illetve sok új projektbe, pályázatba, fejlesztésbe vágnak bele, de ezeket egyelőre nem kívánja részletezni.

Arkon Zrt.	
Helyezés	listán 16., a magyar cégek között 3.
Fő foglalkozási köre	weboldalfejlesztés
Alkalmazottak száma	35
Árbevétel 2008-ban	n.a.
Tervezett árbevétel 2009-ben	n.a.

Az **Arkon Zrt.** vezérigazgatója, **Korbuly Krisztián** szerint a Deloitte-listán elért helyüket annak köszönhetik, hogy kiemelkedő csapatmunkával sikerült következetesen végrehajtani ambiciózus terveiket.

Alkalmazottaik között heten főállású szoftverfejlesztő mérnökök, akik a weboldalak alkalmazásainak bővítését készítik elő. Noha bevételük-ről konkrét adatokat nem árultak el, azt tudni, hogy 2003-tól 2008-ig ez minden évben megduplázódott. Öt év alatt 727 százalékkal növelték éves árbevételüket, ami kizárólag online hirdetésekkel származik. Becslésük szerint idén is tovább tudják növelni jövedelmüket. A gazdasági válság ellenére a cég stabilan fejlődött, csupán az exponenciális növekedést fogta vissza picit a gazdasági környezet. Ahol szükséges volt, ott bővítették az alkalmazottak létszámát, hogy szolgáltatásaik színvonala emelkedjen.

Carnation Zrt.	
Helyezés	listán 24., a magyar cégek között 5.
Fő foglalkozási köre	full-service ügynökség
Alkalmazottak száma	65
Árbevétel 2008-ban	1,5 milliárd forint
Tervezett árbevétel 2009-ben	n.a.

Tóth Krisztián, a **Carnation Zrt.** vezérigazgatója szerint a Deloitte-lista által is mért siker a képzett, elhivatott, összetartó és jókedvű csapatnak köszönhető, a stabil, jól képzett vezetőknek, a több lábbon állást biztosító szolgáltatásportfóliónak tudható be. A sikerhez hozzájárult, hogy a Carnation brand jól ismert, a cég áramvonalasan működik, határozott a költséggazdálkodása, prosperáló az iparág, amelyben dolgoznak és remek ügyfelekkel van dolguk. A vezérigazgató szerint a többi iparághoz képest jóval kisebb mértékben érzik a válságot. Sőt, ha a marketingkommunikációs oldalról közelítjük a kérdést, logikusan az online terület, az integrált gondolkodás kifejezetten menekülő csatorna. A cég meglepetésére idén technológiai IT-oldalon voltak a legnagyobb tendereik. Meglévő ügyfeleiknél a döntéshozatal lassúsága, a gyakoribb kockázatelemzés és a költségvetés-tervezési korlátok okoznak fejfájást.

Jövőre a magyarországi piacvezető független ügynökségi pozíció megtartása mellett a 2007-ben elkezdett regionális terjeszkedés és hálózatépítés lesz az egyik fontos súlypont. Tóth Krisztián is úgy döbbsent rá megnövekedett nemzetközi jelenlétükre, hogy egy-egy héten többet levelezett a Koppenhágában, Bukarestben, Ljubljanában, bécsi tenderen dolgozó vagy éppen Londonból érkező kollégákkal, mint az itthoni csapattal.

Jövőre az integrált kommunikációs szakértői csapat (azaz nem csak online), a keresőmarketing divízió és a social média marketing divízió kap még fontosabb szerepet. Ehhez a jövőképhez fizikailag is fel kell készíteni a céget Tóth Krisztián szerint, hiszen lassan a közel 900 négyzetméteres irodát is belakják.

Kiss Attila, a **Balabit** marketingvezetője szerint a listára való felkerülésük annak köszönhető, hogy

többéves előkészítő munka után számos ország piacára sikerült belépniük. Ebben nagy szerepe volt annak, hogy erősítették online jelenlétüket. Mindennek a háttere azonban az, hogy mintegy öt éve, tehát a Deloitte által vizsgált időszak kezdetén átalakították termékportfóliójukat, piac-képes termékké konvertálták az általuk birtokolt kompetenciákat.

A marketingvezető szerint a gazdasági válság valamennyire megzavarta fejlődésüket, de lehetetlen megmondani, milyen mértékben. Úgy gondolja, az új piacok és az új termékek okozta felfutás erőteljesen kompenzálja a válság esetleges hatásait. Az azonban fontos, hogy a Balabit piacán a törvényi előírások és a biztonsági félelmek hajtják a keresletet, amelyek a válságban éppen hogy erősödtek.

A cégnek kitartó munkával számos kaput sikerül nyitnia különböző piacokra. 2010 feladata az lesz, hogy felnőjenek a lehetőségeikhez, és kialakítsák azokat az üzleti folyamatokat és szervezeteket, amelyek képesek kiszolgálni a globális igényeket. A cégnél a következő évek a szervezeti bővüléssel telnek majd. Idén is jelentős mértékben növekedtek, a syslog-ng termékvonalluk fejlesztéséhez viszont már most szükség van néhány új emberre, a külföldi piacok erősödésével párhuzamosan a sales-marketing funkciót is erősíteni kell – véli a marketingvezető. A Balabit hazai közönsége számára bizonyára fontos hír, hogy várhatóan 2010 második felében kiadják a Zorp tűzfal 4-es verzióját.

– A vállalati megoldások piacán nehéz gyors növekedést elérni – mondta *ifj. Czilik István*, az **InfomatiX Kft.** ügyvezetője. Megoldásaik olyan résterületeket fednek le, amelyek reális áron, gyorsan és látványosan növelik a cégek termelőképességét, értékesítését, és így hatékonyan épül-

Balabit IT Security Kft.

Helyezés	listán 26., a magyar cégek között 6.
Fő foglalkozási köre	szoftverfejlesztés
Alkalmazottak száma	75
Árbevétel 2008-ban	741 millió forint
Tervezett árbevétel 2009-ben	1000 millió forint



nek be a már sokszereplős ERP- és CRM-piac eszközínálatába. Az InfomatiX intenzív növekedésének hátterében az FMCG, egészségügy, ügyvédi, marketing és projektmenedzsment területeken felhalmozott speciális ismeretek állnak, amelyekről ma már elmondható, hogy a cég Magyarországon az egyik legjelentősebb szereplő. E piacokon már nemcsak itthon, hanem külföldön is sikeresen vezettek be projekteket, amelyek szintén jelentős részét képezik a cég bevételeinek. A már létező célpiacon kívül a 2008-as évtől kezdve egyre jelentősebb szerepet tölt be fejlődésükben a 2005-ben elindított Mobiaccess mobil informatikai üzletág, amely területen a közép-európai régióban egyedülálló mobil informatikai tudást, technológiát és know-how-t halmozta fel.

Az InfomatiX vezetése úgy látja, az említett területeket kombinálva a cégen belüli fiatal, agilis tanácsadók és fejlesztők naprakész tudásával Magyarország egyik legütőképesebb csapatát sikerült összekovácsolni, és így tudták elérni és fenntartani a cég fejlődését. Czilik István nagyon hálás azért, hogy ilyen csapattal dolgozhat együtt, amely tagjainak innovatív hozzáállása, professzionális megoldásai nélkül ez a siker elképzelhetetlen volna.

A cégvezető szerint nem feltétlenül válságról beszélünk most, hanem egy átalakuló világról, amelynek megvannak a maga speciális lehetőségei. Természetesen megzavarta a cég terveit a recesszió, és várhatóan most nem sikerül elérniük azt a növekedési szintet, amit eredetileg szerettek volna. Megfelelő átalakítással és racionalizálással azonban tovább lehet lépni, és Czilik István bízik abban, hogy egy megfelelően dinamikus növekedést is fenn lehet tartani.

Az InfomatiX reményei szerint a 2010-es évben sikerül fenntarta-

InfomatiX Kft.	
Helyezés	listán 31., a magyar cégek között 8.
Fő foglalkozási köre	vállalati informatikai megoldások, mobil informatika, értékesítés, automatizálási projektmenedzsment megoldások, döntéstámogatás
Alkalmazottak száma	2008-ban 45
Árbevétel 2008-ban	~430 millió forint
Tervezett árbevétel 2009-ben	~520 millió forint

XAPT Hungary Kft.	
Helyezés	listán 36., a magyar cégek között 10.
Fő foglalkozási köre	integrált vállalatirányítási, üzleti intelligencia, üzleti folyamatmenedzsment rendszerek
Alkalmazottak száma	100
Árbevétel 2008-ban	3,017 milliárd forint
Tervezett árbevétel 2009-ben	n. a.

niuk a növekedést és tovább növelni a piaci potenciált. Szeretnének Románia mellett még egy közép-kelet-európai országban leányvállalatot indítani, hogy a régióban minél több piacon is megvethessék a lábukat.

Schvarcz Zoltán, az XAPT Hungary elnök-vezérigazgatója szerint a Deloitte-listán elért előkelő helyezés a cégen belüli innovációnak, újításoknak, a bátor és gyors döntéseknek, valamint az ambíciózus, kreatív és nagy munkabírási kollégáknak, a csapatmunkának, a külföldi megmérettetésnek és terjeszkedésnek és nem utolsósorban a nagyon sok munkának köszönhető. A cég egyébként négy éve folyamatosan szerepel a Technology Fast 50-es listán; a Deloitte által márt 8 éves időszakban (2001–2008) pedig közel 4000 százalékos növekedést ért el. A vezérigazgató szerint a gazdasági válság érezhető módon megzavarta a vállalat növekedési terveit – a vállalkozások jóval kevesebbet költenek informatikára és elhalasztják beruházásaikat. Jövőre tovább szeretnék erősíteni a marketing és kereskedelmi tevékenységet, szervezeti változásokat is terveznek, amellyel a hatékonyságot akarják növelni. A piacon újabb üzleti megoldásokkal jelennek meg, és folytatják a külföldi terjeszkedést.

A Házipatika.com Kft.-nél rendkívül büszkének arra, hogy immár negyedik alkalommal kerülnek fel a Deloitte listájára. Kocsis Gábor ügyvezető igazgató úgy véli, hogy a mögöttük álló több mint tíz év nemzetközi mércével mérve is sikeren tekinthető. Ez tovább erősíti azt a hitet, hogy jó stratégiával, megfelelő szemléletmóddal, valamint lendületes és kreatív csapatmunkával közép-kelet-európai szinten is elismert eredményeket lehet elérni.

Az ügyvezető igazgató szerint a vállalatnál is érezték a gazdasági válságot, kevesebb volt a hirdetési be-

Házipatika.com Kft.	
Helyezés	listán 46., a magyar cégek között 11.
Fő foglalkozási köre	internetes portál, egészség és életmód témában
Alkalmazottak száma	19
Árbevétel 2008-ban	420 millió forint
Tervezett árbevétel 2009-ben	360 millió forint (az egyik kapcsolódó webáruházat leválasztották)

vételük. Ám a célpiacot – gyógyszerpiac – kevésbé érintette a válság, így a hatás is korlátozott volt. Jövőre új szolgáltatásokat indítanak el az egészségügy és a kommunikáció területén.

– A Nav N Go 2005-ben történt megalapításakor sikerült egy olyan, többféle innovatív megoldást hordozó navigációs szoftvert létrehozni, amely 2006-ban már a világpiacon is meghódította. Készülékgyártó partnereink révén az iGO My way már akkor jelen volt mintegy 30 országban – kezdte a beszélgetést Szombathelyi Péter, a Nav N Go operatív igazgatója. – Ez a szám mára csaknem eléri a hetvenet, míg a cég partnerkapcsolatai is jelentősen kiszélesedtek, mintegy 100 kisebb-nagyobb ügyfelet szolgáltak és szolgálnak ki. Ezek a számok önmagukban is megmutatják a növekedés volumenét. Az igazgató szerint a fejlődés mögött egy szóval összefoglalva, az innováció áll. Olyan kivételes megoldásokat hoztak a navigációs iparba (3D megjelenítés, speciális térképtömörítés, egyedülállóan részletes Kelet-Európa-térképek), amelyek versenylőnyt biztosítottak számukra a konkurens cégekkel szemben. Független szoftverfejlesztőként pedig kézenfekvő megoldást jelentettek sok hardvergyártó vállalat számára.

Szombathelyi Péter szerint a navigációs iparágat sem kerülte el a vál-

Nav N Go	
Helyezés	a Rising Star kategória magyar győztese, listán 8.
Fő foglalkozási köre	navigáció és mobilsoftverfejlesztés
Alkalmazottak száma	220
Árbevétel 2008-ban	8,24 milliárd forint
Tervezett árbevétel 2009-ben	n. a.

ság, annak hatását ők is érzik. A gazdasági problémák ráadásul egybeestek a számukra oly jelentős PNA-piac telítődésével, és egy általános forgalom-visszaeséssel. Ugyanakkor abban a viszonylag szerencsés helyzetben vannak, hogy nem közvetlenül értékesítik a terméket a fogyasztóknak, hanem készülékgyártó vállalatok számára adják el szoftverlicenkeiket. Így a válság inkább közvetetten, a partnereiken keresztül érinti őket. Vagyis visszaesett az eladások után visszaáramló licenccdíjak összege, sőt egy-egy partner csődöt is jelentett, ami által a Nav N Go is jelentős bevételről esett el, ám mindezek mértéke nem fenyegette a cég működését.

– Az idei év a cég pénzügyi stabilizációjáról és üzleti tevékenységünk újragondolásáról szólt, így 2010-ben már egy új üzleti stratégia szerint próbáljuk növelni piaci részesedésünket és kiterjeszteni a jelenléteket – folytatta az operatív igazgató. Arra törekednek, hogy minden régióban üzleteket és hosszabb távú együttműködést kössenek az adott piac jelentős szereplőivel. Emellett, követve a piaci trendeket, olyan új területeken próbálnak meghatározó szereplők-ké válni, mint az automotive ágazat, illetve a mobil és wireless szektor. Mindezek hosszú távon biztosíthatnak stabilitást a Nav N Gónak – mondta Szombathelyi Péter.

Gazdasági ágazat	A ranglistán szereplő vállalatok százalékos megoszlása gazdasági ágazatonként					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Szoftver	67%	54%	58%	48%	48%	52%
Internet	17%	28%	26%	37%	36%	32%
Communications/Networking	13%	8%	4%	2%	6%	12%
Semiconductor Equipment	3%	4%	8%	4%	6%	2%
Computers/Peripherals	-	6%	4%	6%	2%	2%
Life Sciences	-	-	-	2%	2%	-

Kulcs-Soft: bététől a BÉT-ig

Tőzsdei cég lett a Kulcs-Soft. A társaság részvényei néhány napja a Budapesti Értéktőzsde B kategóriájában forognak. A cég elmúlt húsz éve igazi sikertörténet – hiszen egy kis betéti társaságból nőttek ekkorává. Kérdés, hogy a tőzsdei jelenlét is sikeresnek bizonyul-e majd. Erről kérdeztük a társaság alapító elnök-vezérigazgatóját, Kulcsár Tibort. [írta: Szalay Dániel]

Computerworld-Számítástechnika: Gondolta volna 20 évvel ezelőtt, amikor bt. formában, 50 ezer forintos alaptőkével megalapította a Kulcs-Softot, hogy egyszer egy tőzsdén jegyzett részvénytársaság lesz belőle?

Kulcsár Tibor: Igen, ez volt a tervem már akkor is. 20 éven keresztül dolgoztam rajta, vagyis már a cég alapításakor benne volt a gondolataimban, hogy egyszer a tőzsdére fogok menni a Kulcs-Softtal.

CW-SZT: Miért tartotta fontosnak, hogy a tőzsdére vigye cégét?

K.T.: Nagyon sok oka van. Az aktív tőzsdei marketing, vagyis hogy a bevezetés révén hírünk megy a világban.

A másik fontos ok az, hogy a dolgozóim büszkének lehessenek a cégre, ahol dolgoznak, így növeljem a dolgozói elégedettséget. A végére hagytam, de legalább ilyen fontos indok a tőkebevonás, amelyből intenzívebben tudjuk a projektjeinket fejleszteni, gyorsabban valósíthatjuk meg az általunk tervezett innovációkat.

CW-SZT: A tőzsdei jelenlétnek vannak azonban hátrányai is. Számolt azzal, hogy a cégnek a tőzsdei jelenléttől kezdve transzparensse kell válnia, ami Magyarországon nem feltétlenül jelent versenyelőnyt? Például a konkurencia is látni fogja a cég értékesítési adatait és prognózisait...

K.T.: Aki fél a konkurensoktól, ne menjen tőzsdére. Valóban mindent látni fog a konkurencia, hiszen le tudja tölteni a KS Riport nevű szoftverünket, amivel akár iPhone-on is naprakészen figyelhetők lesznek az adataink, a cég pénzügyi mutatói. Bár ön hátrányként említi a nyilvánosságot, én azt mondom, hogy ez pozitív dolog, mert rákényszeríti a dolgozóimat és engem is arra, hogy még jobban dolgozzunk. Mindannyian tudjuk, hogy ha hibázunk, ha elrontunk valamit, ha udvariatlanok vagyunk egy ügyféllel, akkor ez mostantól nagyobb nyilvánosságot kap.

CW-SZT: A globális válság közepette vitte a cégét a budapesti börzére. Nem rossz időzítés ez?

K.T.: Nem, sőt nagyon is jó az időzítés. Ugyanis ebben az évben ketten léptünk hasonló, és így a gazdasági élet figyelme erre a két cégre koncentráldik. Tehát sokkal nagyobb figyelmet kap a Kulcs-Soft, mintha tízen tennének ugyanígy. Másrészt nekünk a válság tulajdonképpen hasznos, mert igaz, hogy az iparágban összességében kevesebb szoftvert vásárolnak, de a vásárlók jobban, tudatosabban megnézik a termékeket, és emiatt még inkább bennünket választanak. A válság révén tehát könnyebben tudjuk eladni programjainkat.

CW-SZT: Az informatikai piacon is erőteljesen érződik a recesszió, hiszen a vállalatok a számítástechnikai költségeiken is erőteljesen vágni próbálnak. Ez akkor önöket nem érinti?

K.T.: Nem, mivel a termékeink nél-

külözhetetlenek ilyen időszakban is. Senki nem nélkülözheti az irodából a számlázó- és könyvelőprogramokat, mert Magyarországon annyira bonyolult az ügyvitel, hogy kézzel számfejtetni lehetetlen. Itt csak az a kérdés, hogy bennünket vagy valamelyik konkurensünket választja-e a vevő. És mivel a válság miatt konkurensaink erősen visszafogták marketingköltségeiket, miközben mi nem vesszük le a lábunkat a padlógázzról, nagyobb az esély, hogy a versenyt mi nyerjük a szoftverkiválasztási folyamat végén.

CW-SZT: Nem tart-e attól, hogy a befektetők a válság miatt bátoratlanabban állnak majd az értékpapírjaikhoz, és a bevezetési ártörvények miatt a tőzsdére lépett más társaság, a KEG (Közép-európai Gázterminál Nyrt.) esetében történik jelenleg is?

K.T.: Nagyon vigyázni fogok a részvényárra. Nem spekulációs céllal jöttünk a tőzsdére, hanem azt mondom, hogy ezek a papírok minimum 1000 forintot érnek. Tehát, ha azt látom, hogy az árfolyam esik, akkor vissza fogom vásárolni ezeket a részvényeket. Nem fogom engedni, hogy a papír ára a mélybe zuhanjon.

CW-SZT: Hogyan történik a bevezetés a gyakorlatban? Új papírok kibocsátásáról is szó van, vagy csak az eddigi részvényeik egy kis részét vásárolhatják meg a tőzsdei befektetők?

K.T.: Most az én részvényeim kerültek a tőzsdére, tehát én adok el rész-

Kereskedés október végétől

A Kulcs-Soft Számítástechnika Nyrt. október 19-én nyújtotta be a BÉT-re a társaság törzsrészvényeinek tőzsdei bevezetésére vonatkozó kérelmét, és 2009. október 28-ig a Budapesti Értéktőzsde Zrt. bevezetési és forgalomban tartási szabályzatában előírt valamennyi dokumentumot eljuttatta a tőzsdére. A BÉT vezérigazgatója a fentiek alapján döntött arról, hogy a Kulcs-Soft Nyrt. 6 millió darab, egyenként 10 forint névértékű dematerializált, névre szóló törzsrészvényeivel október 30-tól lehet kereskedni a BÉT részvényesekcsoportjának Részvények B kategóriájában. A 60 millió forint jegyzett és 128 millió forint saját tőkéjű, 60 főt foglalkoz-

tató Kulcs-Soft Nyrt. a tőzsdei bevezetésig 99,75 százalékban az alapító *Kulcsár Tibor* elnök-vezérigazgató tulajdona volt, a fennmaradó rész két másik magyar magánszemély kezében van. A Kulcs-Soft Számítástechnika Nyrt. 2006 márciusa óta tagja a Tőzsdeképes Cégek Klubjának. A Kulcs-Soft befektetői tájékoztatója szerint a vállalat nettó árbevétele 2008-ban 608 millió forint volt, amely 60 millió forinttal több az előző évinél. A részvénytársaság nettó árbevétele az idei év első felében 370 millió forint, a nettó nyereség 28 millió forint volt. A nyereség a tavalyi év egészében 18 millió, ami 9 millió forinttal haladta meg a korábbi esztendő eredményét.

vényeket, és ezt a pénzt forgatom vissza a cégbe, amiből fejlesztéseket fogunk végrehajtani. Kibocsátásról, ha minden jól megy, körülbelül egy év múlva lehet szó. Vagyis, ha azt látjuk, hogy ezek a projektek beindultak, nyereséget hoznak, akkor elképzelhető, hogy tőkekibocsátást is vég-

CW-SZT: Az előbb már utalt rá, hogy tőkebevonásra használják fel a tőzsdéi jelenlétet. Milyen fejlesztéseket finanszíroznának belőle?

K.T.: Elsősorban a külföldi terjeszkedést, ami a Key-Soft.eu internetes szoftveráruházunk révén már el



Nem spekulációs céllal jöttünk a tőzsdére...

Kulcsár Tibor
KULCS-SOFT.

zünk. De most első körben biztos, hogy csak az én papírjaim kerülnek a tőzsdére.

CW-SZT: Mekkora forgalomra számítanak a tőzsdén napi szinten? A B kategóriás értékpapírok – mint amilyen a Kulcs-Soft is – egyik kockázataként azt szokták említeni, hogy meglehetősen illikvidek.

K.T.: Napi szinten ezt egyelőre nehéz megbecsülni (az interjú a tőzsdéi bevezetés után egy órával készült – Sz.D.). Ugyanakkor azt szeretném, ha az első évben 20-30 százaléknyi tulajdonrész közzézhányadba kerülne. Mindenképpen szeretném viszont megtartani legalább a cég részvényeinek 51 százalékát, hogy a projektjeinket végig tudjam menedzselni, hisz veszélyeztetné a futó projektjeink sikerességét, ha kisebbségbe kerülnek, és esetleg új vezetők érkezének.

CW-SZT: Mit tud mondani a leendő részvényeseknek, milyen kockázatokat lát a Kulcs-Soft papírjait illetően?

K.T.: Kockázat igazából nincs, mert van egy 20 éves múltunk, és jól működik a cég. Nem gondolom, hogy Magyarországra a közeljövőben be tudna jönni nagy dobozosszoftvergyártó. Azt sem gondolom, hogy a magyar ügyvitel egyszerűbb lenne, és a számlázást kiváltaná egy számlatömb vagy egy Excel-tábla. Tehát úgy tűnik most, hogy nincs valós veszély számunkra. Persze nyilván figyelniük kell és figyelni is fogunk, de igazából nem látok olyan kockázatot, ami miatt tartani kellene például forgalmunk drasztikus visszaesésétől.

is indult. Szeretnénk az eddigi angol mellett spanyol, német, orosz nyelvű szoftverekkel is kirukkolni. A másik terület pedig az iPhone-fejlesztés. Az iPhone-szoftverek forgalmazása óriási robbanás előtt áll, és azt gondolom, hogy minél több szoftverrel tudnánk kijönni a piacra, annál tapasztaltabbak és ismertebbek lennénk. Amikor a robbanás bekövetkezik, annál nagyobb részt tudnánk ebből kihalászni, minél felkészültebbek és ismertebbek vagyunk.

CW-SZT: Mekkora tőkére lenne szükségük, mennyi pénzzel lenne elégedett?

K.T.: Nyelvenként körülbelül 50 millió forintnyi tőke elég arra, hogy a fordításokat, az online marketinget vigyük. Tehát ha bejön 200-300 millió forint, akkor a négy nyelvet akár párhuzamosan is tudjuk menedzselni. Az iPhone esetében ez 30-40 millió forintos beruházást igényelne.

CW-SZT: Bár nem említette, úgy tudom, a dobozos szoftverek mellett mással, például adatmentéssel is foglalkoznak. Ezek mennyire mennek?

K.T.: Ezek kiegészítő tevékenységek. Főtevékenységünk egyértelműen a dobozos szoftver. Az a célunk, hogy 25 ezer ügyfelünket jó minőségű, kedvező árú programmal lássuk el. Ez adja bevételeink 90 százalékát. Az összes többi szolgáltatás azért van, hogy az ügyfeleket még jobban kiszolgáljuk. Ha például tönkremegy a merevlemeze valakinek, akkor ne kelljen más céghez rohannia, hanem mi, akik ismerjük a programot, az adatbázist, megoldjuk a problémát. Erre kiépült

egy adatmentő részleg és egy erős oktatató részleg is, hogy ne csak eladjuk az ügyviteli programokat, de akár a bérszámfejtést is tanítani tudjuk.

CW-SZT: Melyek voltak azok a sarokkövek, amelyek révén az egykori bt.-ből idáig tudtak fejlődni?

K.T.: Az első nagy lépés a dobozos szoftver kitalálása volt, hiszen az első három évben egyedi szoftvereket írtunk az ügyfeleknek. Amikor azt láttuk, hogy már túl sok ügyfél van, nem tudjuk őket jól kiszolgálni, azt találtuk ki, hogy egységesíteni kell a szoftvereket, nagyon olcsón adni, és ezáltal ugrásszerűen megnő majd az ügyfélszám; így is lett.

A második hasonlóan fontos lépés a Windows megjelenése volt. 1997-1998 táján elsőként álltunk át a windowsos ügyviteli szoftverek készítésére. Azt tapasztaltuk, hogy hirtelen a piac élére ugrottunk, mert a konkurensaink vagy nem váltottak időben Windowsra, vagy esetleg nem oldották meg idejekorán az Y2K problémát a programjaikban. A konkurensaink ügyfelei pedig kezdtek átszivárogni hozzánk.

CW-SZT: Alapvetően a sikerekről beszél, de gondolom, jócskán voltak azért nehézségek is.

K.T.: Ez így van. Amikor például átálltunk Windowsra, gyakorlatilag a cég egésze kicserélődött, mert senki nem hitt a Windowsban, és az összes DOS-os programozóm elment a Kulcs-Softtól. 1998-ban szinte egyedül maradtam, és kvázi egy új céget kezdtem felépíteni 18 éves gimnazistákból. Talán ez volt a legveszélyesebb időszak, de az idő igazolta az akkori döntés helyességét.

CW-SZT: Mekkora most a cég, mennyien dolgoznak a Kulcs-Softnál és mekkora az árbevétel?

K.T.: A létszámunk pillanatnyilag 60 fő, a tavalyi árbevételünk 608 millió forint volt. A jelenlegi pénzügyi évre 720 millió forint a bevételi tervünk. Ezt szeretnénk évi 20 százalékkal növelni, vagyis jövőre a cél az 1 milliárd forint, majd 2011-re 1,2 milliárd forint a terv. Ha ezek a projektek, amelyeket a jövőben tervezünk, bejönnek, akkor ennél is intenzívebb növekedés lehet; de az alap, a 20 százalékos növekedés mindenképpen biztosított.



Business Intelligence

Roadshow CEE 2009

Kulcs az Adaterődhez

→ 2009. november 26. Art 'Otel

Az IDC Business Intelligence Roadshow 2009 főbb témái:

- Mindent átható (pervasive) BI
- A BI mint szolgáltatás
- Adattárház a "felhőben"
- Nyílt forráskódú BI

REGISZTRÁLJON MOST!

web: www.idchungary.hu

email: suveges@idc.com

tel.: +36 1 473 23 75

Az IDC idején Üzleti Intelligencia konferenciáján független szakértők, elemzők, ágazati vezetők és végfelhasználók vitatják meg a legfrissebb trendeket, megosztják egymással tapasztalataikat, bevált gyakorlatukat és új utakat keresnek a gazdasági világválság negatív hatásainak régi és új technológiákkal történő kezelésére.

Partnerünk


Média partnereink






Döntéshozók a válságról

A Canon és a Vanson Bourne közös felméréséből kiderül, hogyan vélekednek a szervezetek és a vállalatok vezetői az elmúlt 12 hónapról, hogyan próbáltak javítani a működési és üzleti hatékonyságon, és milyen prioritásokat határoztak meg az elkövetkező évre. Az informatika mint eszköz segíthet a válságból való kilábalásban, ezért a kutatás azt is megvizsgálja, mit tartanak fontosnak a döntéshozók az IT-beruházások tervezésekor. [Írta: Bogár Szabolcs]

A Canon Magyarország egy október 20-ai rendezvényen arra próbált válaszokat adni, hogyan készülhetnek fel a szervezetek és a vállalatok a recessziót követő gazdasági fellendülésre az informatika segítségével. Az eseményen *Moravcsik László*, a vállalat hazai ügyvezető igazgatója bemutatott egy felmérést, amelyet a Vanson Bourne piackutató céggel közösen készítettek 18 európai ország összesen 1800 közsférában és magánszektorban tevékenykedő vezetőjével. A kutatásban főként nyugat-európai államok szerepelnek; régiókat Magyarország, Csehország és Lengyelország képviseli. **A Canon célja az volt, hogy felmérje, hogyan gondolkodnak a döntéshozók a válságban kialakult állapotokról, és milyen a jövőképük a recesszió lecsengése utáni helyzetet illetően.** Cikkünkben elsősorban az elemzés magyar vonatkozásait vizsgáljuk meg.

A Vanson Bourne minden országban 100 döntéshozót kérdezett meg, és ügylet arra, hogy nemzetközi és országos viszonylatban a verseny- és közsféra azonos arányban képviseltesse magát (70 és 30 százalék). A kutatásban olyan vezetők vettek részt, akik legalább 50–100 fős szervezetben dolgoznak. A legtöbb válaszadó ebből, illetve az eggyel nagyobb, 100–250 fős kategóriából származik, a többi szegmens nagyjából azonos arányban képviselteti magát. A felső kategóriába a 3000 főnél többet foglalkoztató szervezetek és vállalatok tartoznak. A válaszadók közel fele osztályvezetői felelősségi körrel rendelkezik, ötödrészüket a középvezetői réteghez tartozik, és ugyanilyen arányban vannak azok is, akik végrehajtással foglalkoznak. A nemek megoszlása szempontjából 56 százalékuk férfi, 44 százalékuk nő, ami jobb, mint az európai átlag. A legtöbb válaszadó 30–49 év közötti, utánuk következnek az 50 év felettiek.

KIÉ A FELELŐSSÉG?

Arra a kérdésre, hogy kinek a feladata a szervezet gazdasági fellendülésre való felkészítése, belső és külső felelősöket is

megneveztek a döntéshozók. Szerintük az alkalmazottak már éppen eleget tettek, vagy az elvárhatón felül teljesítettek, magukkal szemben azonban kritikusabbak. Közel azonos arányban vannak azok, akik szerint megtették, amit lehetett, vagy pont ellenkezőleg – vélhetően a szakmai kompetencia hiánya miatt –, nem nyújtottak elég segítséget. Tőlünk nyugatabbra valamivel magabiztosabbak a vezetők. A beszállítókkal, forgalmazókkal a többség elégedett, vagy úgy gondolja, nem tőlük függ a fellendülés. A külső szereplők kapcsán már jóval kritikusan nyilatkoztak a kutatás résztvevői. Különösen a központi és a helyi kormányzatot hibáztatják (érdekes, hogy európai szinten nem ilyen borúlátóak a megkérdezettek, bár tény, hogy Nyugat-Európát kevésbé súlyosan érintette a válság, mint régiókat), ezután következik a bankszektor, valamint az üzleti szervezetek és a szak-szervezetek.

ÜZLETI EREDMÉNYEK ÉS CÉLOK

Az üzleti eredmények és a működési kiadások alakulása kapcsán a vezetők 54 százaléka számolt be arról, hogy a szervezet bevételecsökkentést könyvelt el, 13 százalék szerint nem változtak a bevételek, a többiek pedig növekvő mutatókról beszéltek. Kiadási oldalon szintén 54 százalék mondta, hogy csökkentettek a költségvetésen, 17 százalék fenntartotta keretszámait, a válaszadók fennmaradó része pedig növelte költségvetését. Európai átlagban itt nagy eltérés tapasztalható a magyar viszonyokhoz képest, hiszen az európai döntéshozók harmada a válság ellenére nem változtatott a büdzséjén. Szintén különbség látható a szervezetek prioritásaiban. **Európai átlagban az elsődleges cél az alkalmazottak termelékenységének javítása, ezt követi csak a költségcsökkentés. Hazánkban ez a legfontosabb szempont, míg a termelékenység a második helyre szorult.**

Az üzleti kihívások tekintetében az első helyen az ügyfél-elégedettség fenntartása és növelése áll, de a ver-

senyelőny megtartása és az új üzleti, bevételi források szerzése is kiemelt szerepet kap. Az alkalmazottak megtartását és toborzását csak ezt követően említették a megkérdezettek.

VÁLASZOK A VÁLSÁGRA, TERVEK A JÖVŐRE

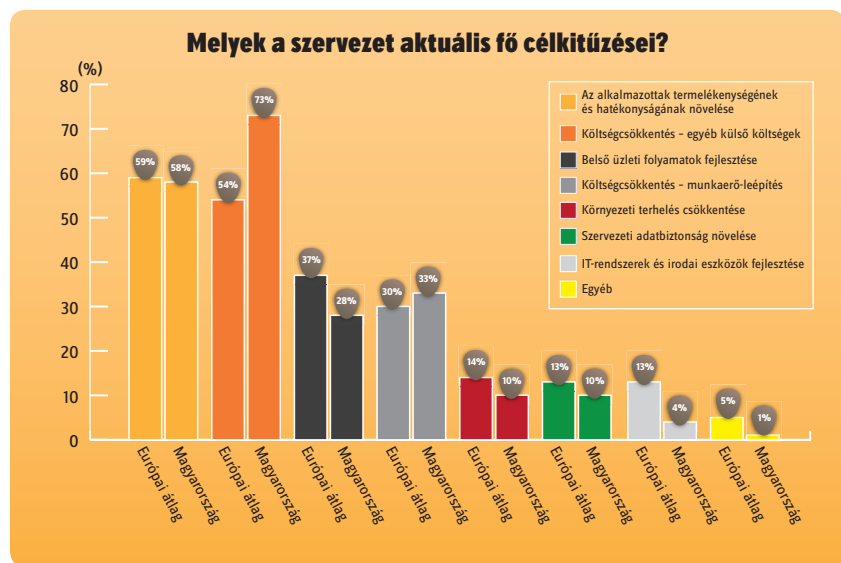
A vezetők több mint fele mondta azt, hogy az elmúlt 12 hónapban módosították a szervezet tevékenységét, válaszként a gazdasági környezet változásaira. 15 százalék ettől függetlenül is tervezett változásokat, 16 százalék pedig a status quo fenntartása mellett a kivárára játszik. A jövőbe tekintve a többség úgy gondolja, felkészült a következő év kihívásaira, a többiek szerint egyáltalán nem vagy csak részben tették meg a szükséges lépéseket. Ők azt mondják, szervezetük inkább a jelenlegi helyzetre, mint a jövőre koncentrál, de a vezetés szakmai hiányosságait és az alkalmazottak közönyét is gátló tényezőként említették. Európai szinten majdnem kétszer többen vannak azok, akik azt mondták, a válságtól függetlenül is töreksenek a hatékonyságra. Magyar viszonylatban ezt mindenekelőtt szorosabb költségfelügyelettel, a munkavállalói juttatások megváltoztatásával, a kiadások szigorúbb szabályozásával próbálják elérni a szervezetek, az üzleti folyamatok áttekintése csak ezután következik a listában. Európában és hazánkban is megemlésték a munkavállalók számának csökkentését mint eszközt, azonban a juttatásokon tőlünk nyugatabbra feleannyian kívánnak csak változtatni, mint nálunk.

és az oktatási-képzési büdzsé növelése szerepel. Európában inkább a felülvizsgálati folyamatokat folytatnák.

A magyar vezetők a különböző részlegek közötti együttműködésben, a munkaerő képzésében és továbbfejlesztésében, valamint a külső és belső kommunikáció javításában látják a belső hatékonyság révén elérhető megtakarítások kulcsát. **Az elmúlt hónapok költségcsökkentése révén a legtöbb 5–10 százalékos vagy nagyobb megtakarítást értek el a működési költségeken, mindössze 13 százalék nyilatkozott úgy, hogy a szervezet működésének költséghatékonysága nem javult.**

INFORMATIKA A VÁLSÁGBAN

Az elmúlt évben az IT-kiadások a válaszadók fele szerint a korábbi szinten maradtak, 30 százalék számolt be növekedésről (tőlünk nyugatabbra mindössze 19 százalék gondolta így), a többiek csökkentettek. A beruházások keretében bevezetett rendszerekkel kapcsolatban a legfontosabb elvárás az integrálhatóság, és a 24/7 rendelkezésre állás. A válaszadók fontosnak tartják még a jövőbeli igényeknek való megfelelést és az egyszerű működést, a könnyű elérhetőséget. Érdekes, hogy a biztonság csak ezután következik a prioritások között, ugyanakkor a következő év legnagyobb kihívásaként pont ezt a tényezőt és az integrációs feladatokat jelölték meg a legtöbben. A döntéshozók nem gondolják úgy, hogy az elmúlt időszakban az



Az IT szempontjából pozitív válaszok születtek abban a kérdésben, hogy mit tennének a vezetők, ha a gazdasági helyzet a következő 12 hónapban javuló tendenciát mutatna, ugyanis első helyen az IT fejlesztése

informatika, pontosabban az informatikus kollégák nagyobb befolyásra tettek szert a szervezetben, viszont elismerték, hogy egy év alatt több új technológiát vezettek be a hatékonyságnövelés érdekében.

A virtualizáció üzleti előnyei

A vállalatok hasonló fázisokon mennek keresztül, amikor a virtualizáció mellett döntenek: először csak a költségsökkentés miatt kezdik el a szerverkonszolidációt, majd rájönnek, hogy más üzleti előnyök elérése céljából is használhatják. Egy pont után a virtualizáció a vállalati szabványok közé kerül, és ekkor gyorsulnak fel igazán az események. [Írta: Mozsik Tibor]

Így nyilatkozott a *Computerworld*-nek a VMware technikai szolgáltatásokról felelős alelnöke, **Enis Konuk**, aki októberi magyarországi látogatásakor találkozott a cég fontosabb ügyfeleivel és partnereivel.

Computerworld-Számítástechnika:
Az elmúlt időszakban számos új terméket jelentett be a VMware. A gazdasági válság nem volt hatással a virtualizációs piacra?

Enis Konuk: Több szempontból hatással volt a krízis a virtualizációs piacra is, de sokkal kevésbé, mint például a hardverpiacra. A virtualizációs szoftverek egy részét az új eszközökkel együtt adják el, és mivel kevesebb új hardvert vásároltak, mint általában szoktak, ez a mi eladásainkra is hatással volt. Viszont egyre többen virtualizálták meglévő eszközeiket; ennek köszönhetően az elmúlt időszakban is növekedést értünk el, még ha a korábbi gyors bővülés valamelyest le is lassult.

A legtöbb ügyfelünk értéket lát a virtualizációban, különösen a mostani időben; ezek közül is első a költségmegtakarítás mind a beruházási, mind az üzemeltetési költségek terén. Egy másik szempont, amit figyelembe vesznek, hogy jó ügyfélszolgálatot kell fenntartani. Nincs ez másként az IT-szervezetnél sem, amelynek a meglévő eszközökkel kell mind jobban kiszolgálni a felhasználókat – a virtualizáció ebben is segítséget nyújthat.

CW-SZT: Most is a konszolidációs projektek adják a piac hajtóerejét?

E.K.: Jelenleg is nagyon sok szerver-virtualizációs projekt zajlik, korábban ez volt a legfontosabb szegmens. Egyre nagyobb érdeklődést tapasztalunk az asztali számítógépek virtualizációja iránt is – ez lehet a következő nagy dobás. A desktop gépeknél nem is a beruházási, hanem az üzemeltetési költségek terén lehet jelentős megtakarításokat elérni.

Az előbbieket mellett előtérbe kerül a virtualizáció az üzletmenet-folytonosság, a katasztrófaelhárítás, az adatmentés területén is; sokan keresik ugyanis annak a lehetőségét, hogy a katasztrófaelhárítási helyszín fenntartása mellett hogyan tudnák csökkenteni költségeiket.

A virtualizációs megoldásokkal ezt is meg tudják tenni. A legkifinomultabb megoldásokat használó ügyfelek a magas rendelkezési állást és az egész rendszerük menedzselhetőségét is már szem előtt tartják, sőt a szoftverszolgáltatások bevezetését is megvizsgálják, amihez a virtualizációt használják platformként.

CW-SZT: Amikor az ügyfelekkel találkozol, mi a leggyakoribb félelmük a virtualizációval kapcsolatban?

E.K.: Az ügyfelek több különféle kategóriába sorolhatók, egyre kisebb az a csoport, ami a biztonság vagy a teljesítmény miatt aggódik. A teljesítményvel kapcsolatos félelem korábban nagy volt, mivel attól tartottak, hogy egy újabb szoftverreteg jelenik meg, miáltal a rend-

fizikai szerverek. A folyamatok azonban változnak, és az üzletfelek egyre inkább megszokják, hogy virtualizált környezetben jobb szolgáltatásokhoz juthatnak.

Azt látjuk, hogy az ügyfelek általában hasonló fázisokon mennek keresztül: először csak a költségsökkentés miatt kezdik el a konszolidációt, majd rájönnek, hogy más üzleti előnyök elérése céljából is használhatják. Egy idő után eljutnak arra a szintre, hogy az üzleti szempontból kulcsfontosságú alkalmazásaikat is elkezdik virtualizálni, és általában ez az a pont, amikor az informatikai vezető arra a döntésre jut, hogy a virtualizáció a vállalati szabványok közé kerül, és a jövőben csak azokat a területeket nem virtualizálják, amelyekkel valamilyen komoly probléma lehet. Ha eddig a döntési pontig eljutnak, akkor gyorsulnak fel igazán az események, de addig el kell telnie egy bizonyos időnek.

CW-SZT: Hasonló trendet vázolt fel a közelmúltban a Forrester egyik elemzője is, aki szerint az ideje az első év, amikor a kulcsfontosságú alkalmazásokat is virtualizált környezetbe migrálják...

E.K.: Itt Budapesten két ügyfelünket is meglátogattam, és mindkét vállalatnál arról beszélünk, hogy hogyan lehetne az SAP- és Oracle-alkalmazásaikat virtualizálni, sőt volt, amelyikük már túl is van rajta. De házon belül már a VMware is virtualizálta az összes alkalmazását és adatbázisszerverét.

CW-SZT: Az utóbbi időben az egyik legfelkapottabb kifejezés a cloud computing. Vannak már szolgáltatók, amelyek nyilvános számításháló-szolgáltatást kínálnak, de az ügyfelek többsége még fél ettől. Hogy látja ön a cloud computing terjedésének ütemét, meghatározó trenddé válhat a következő években?

E.K.: Óriási hype van jelenleg a cloud computing körül, mindenki a „felhőben” szeretne lenni. Azt szoktam mondani az ügyfeleinknek, hogy hasonlít a helyzet az internet 15 évvel ezelőtti rohamos elterjedéséhez – akkor mindenki az internetre akart menni. Jó időbe telt, amíg megértették az internet és az intranet közötti különbséget; egy rövid idő elteltével pedig a nagyvállalatok inkább az intranetre koncentráltak az alkalmazások területén. Hasonló a helyzet most is: egyelőre mindenki a nyilvános számítási felhőkről beszél, de ha tényleg ki akarják aknázni az üzleti előnyöket, akkor először a privát felhők működését kell megérteniük, illetve azt, hogy hogyan lehet egy hibrid felhőt kialakítani. Az év elején még sok időt töltöttem azzal, hogy a nyilvános felhőkről beszéltem az ügyfeleknek, de mostan-

Névjegy

Enis Konuk a VMware világ-szintű technikai szolgáltatási szervezetét vezeti – a VMware hétezer munkatársából mintegy ezren tartoznak a felügyelete alá. A technikai szolgáltatási szervezet egy új egység, amelyet 2009-ben hoztak létre, és a rendszer-mérnöki egységet, valamint az oktatási és professzionális szolgáltatási területet foglalja magában.

ra az ügyfelek érdeklődése is elmozdult a magáncélú számítási felhők irányába.

A nagyvállalatoknak tehát először a privát felhőt kell kialakítaniuk, hogy a nyilvános felhő használatából előnyhöz jussanak, míg a kis- és közepes vállalatok valószínűleg rögtön a nyilvános cloud computing szolgáltatásokat fogják választani. Mivel a virtualizáció az egyik fő építőköve lesz mindkét típusú felhőnek, így mindez elősegítheti a virtualizáció elterjedését is, ugyanakkor egy evolúciós lépést is jelent. Számos ügyfelünknek van már ilyen privát felhője, még ha ebbe eddig nem is gondolt bele.



Először a privát számítási felhőt kell kialakítani...

Enis Konuk
VMWARE

szer még komplexebb és kevésbé biztonságos lesz, vagy éppen többre fog kerülni. A júniusban megjelent VMware vSphere 4 virtualizációs platformmal ez a többletterhelés már csak 2-3 százalékos, azaz jelenleg bármilyen terhelést lehet virtualizálni.

Az üzemeltetésnél többet küszködnek az ügyfeleink: az összes informatikai folyamatot úgy kell beállítani, hogy az megfeleljen az üzleti igényeknek, és az üzleti oldalnak is meg kell barátkoznia a gondolatokkal, hogy már nem tartoznak hozzájuk

Elektronikus számlázás
Épp úgy, mint a nagyok!
SZÁMADÓ-val

hiteles elektronikus számlázás
– kisvállalatoknak is

- ✓ alacsonyabb költség
- ✓ kevesebb nyomtatás
- ✓ egyszerűbb ügyintézés
- ✓ biztonságos küldés
- ✓ NetLock-hitelesítés
- ✓ most 20% engedmény



MOST
37.300,-
Ft-tól



Bővebb információ:
06-1-215-0256
www.szamado.hu

Már a kkv-k is számlázhatnak papír nélkül

A Számadó Kft. és a NetLock Kft. együttműködése nyomán a kis- és középvállalati szegmens számára is elérhetővé vált az elektronikus számla- és dokumentumhitelesítés lehetősége. [Írta: Bogár Szabolcs]

Már a kis- és középvállalkozások (kkv-k) számára is elérhetővé válik a nagyvállalatok egy részénél alkalmazott elektronikus számlakibocsátási és -befogadási, valamint elektronikus dokumentumhitelesítési és archiválási lehetőség a Számadó szoftvereiben, NetLock-hitelesítéssel – tudtuk meg az ügyviteli és vállalatirányítási szoftvereket és megoldásokat szállító Számadó Kft. és a minősített elektronikus hitelesítés- és időbélyegzés-szolgáltatásokat kínáló NetLock Kft. október végi bejelentéséből.

– Az utóbbi években azt tapasztaltuk, hogy a vállalatok és az intézmények részéről egyre nagyobb igény alakult ki olyan megoldás iránt, amelynek segítségével alkalmazásaikat elektronikus hitelesítési funkcionalitással egészíthetik ki anélkül, hogy magát az alapalkalmazást lecserélnék – mondta *Espán Zsolt*, a NetLock Kft. projektvezetője. – Büszkék vagyunk arra, hogy a Számadó Kft. is mellettünk döntött, és a NetLock Kft. megoldását választotta ügyviteli és vállalatirányítási rendszerei hitelesítő képességgel való felvértezéséhez.

HOSSZÚ VOLT AZ ÚT

Kornis György, a Számadó Kft. ügyvezető igazgatója elmondta, az elektronikus aláírás-tanúsítvány és időbélyegző használatára 2004-től van lehetőség a 20/2004. (IV. 21.) PM-rendelet alapján, 2008. január 1-jétől pedig a hatályos áfaörvény szabályozza a kérdést, azonban a nagyvállalatokat leszámítva egyelőre nem terjedt el széles körben az elektronikus számla- és dokumentumhitelesítés gyakorlata.

Ennek legfőbb oka a bizonytalanság, valamint a kisebb cégek számára nehezen megfizethető költségek voltak. Kornis szerint 1-2 éven belül robbanásszerű növekedés indulhat el a piacon, miután egyre több állami szerv áll át kizárólag elektronikus alapú ügyintézésre (például adóbevallás, cégbejegyzés), így mindenkinek fel kell vennie a tempót. – A törvényi-jogszabályi lehetőségek adottak, és mind több kis- és közepes vállalkozás szeretné elektronikus útra terelni a számlázását is, illetve hitelesített dokumentumokat használni, amelyekre mostantól a Számadó-felhasználóknak is meglesz a lehetőségük – mondta a vállalat ügyvezető igazgatója.

MENNYIBE KERÜL?

Az ingyenes számlázóprogram kivételével – amely letölthető a vállalat honlapjáról – minden ügyviteli és vállalatirányítási Számadó-termékbe bekerült az elektronikus számla- és dokumentumhitelesítés lehetősége. Az alapvető funkciókat ismerő számlázóprogram – tanúsítvánnyal együtt – az év végéig nettó 37 300 forintba kerül (ez tartalmazza az 1 éves technikai támogatást a szoftverre és az 1 éves tanúsítvány-előfizetést), ami a cég szerint a kkv-szektor számára is elfogadható befektetés lehet. **Akik már használják a programot, ingye-**

nesen frissíthetnek az új változatra, és mindössze a tanúsítvány árát kell megfizetniük. Az alapszoftver éves technikai támogatási díja az egy évet követően nettó 7800 forint, és a tanúsítványt is újra meg kell váltani évente. Az elektronikus



Robbanásszerű növekedés indulhat el a piacon...

Kornis György
SZÁMADÓ KFT.

tanúsítvány jogerő (alacsonyabb vagy magasabb biztonságú) és fizikai forma (szoftveres, kártyás vagy tokenes) szempontjából többféle lehet, ennek megfelelően árban is vannak eltérések (néhány ezer forinttól néhány tízezer forintig). Az elektronikus számlázáshoz fokozott biztonságú tanúsítvány szükséges. Amíg a tanúsítvány a hagyományos aláírást helyettesíti, az aláírás időpontját az időb-

lyeg igazolja. Ennek ára tranzakciófüggő, nettó 15–30 forint/hitelesítés között mozog. A Számadó és a NetLock kedvezményes ajánlata az év végéig szól.

TELEPÍTÉS ÉS HASZNÁLAT

A Számadó program telepítése után a NetLock elektronikus aláírás-tanúsítványát is telepíteni kell. A hitelesítés szoftveresen vagy fizikai eszközzel végezhető, de az előbbi nem nyújt kellő biztonságot, hiszen másolható, így a kártyás vagy a tokenes megoldást érdemes választani. A fizikai eszközt, amely a titkosított azonosítót tartalmazza, USB-porton keresztül lehet csatlakoztatni a számítógéphez (ehhez szükség van a megfelelő illesztőprogram telepítésére). **Az időbélyegek megváltása után egyetlen gombnyomással lehet létrehozni és továbbküldeni az elektronikus hiteles számlákat és dokumentumokat a Számadó szoftvereiből.** Az adatbiztonság érdekében érdemes rendszeresen archiválni a dokumentumokat, akár házon belül, a Számadó dokumentumkezelőjével vagy egy külső szolgáltató segítségével.

Fontos tudnivaló, hogy az elektronikus hitelesített dokumentum csak digitálisan hiteles, a kinyomtatott változat nem helyettesíti az eredetét. Az elektronikus számlákat 8 évig kell megőrizni digitális formában. A befogadónak nem kell elektronikus aláírással rendelkeznie, ha ellenőrizni szeretné a hitelesített dokumentumot, használhatja a NetLock honlapjáról ingyenesen letölthető Mokka alkalmazást, de az XML kimeneti formátumnak köszönhetően akár automatizálható is a beérkező számlák ellenőrzése. Az APEH és a könyvelők szintén ennek alapján dolgozhatnak, az erre alkalmas szoftver (például Számadó) segítségével.

Mit jelent az elektronikus aláírás?

Az elektronikus számla egy speciális állomány, amelyet a befogadó e-mailben kap meg vagy tölt le egy szolgáltató weboldaláról. E számlák előállításának alapfeltétele, hogy a számlakibocsátónak legyen *elektronikus tanúsítványa* (ismertebb nevén *elektronikus aláírása*) és *időbélyegző szolgáltatása*. Az elektronikus számla valójában nem más, mint egy, a törvény által előírt adattartalommal rendelkező, elektronikus hitelesített állomány. A könnyebb kezelhetőség érdekében a Számadó által készített e-számlák három részből állnak: 1. a számítógépen

megtekinthető, kinyomtatható PDF formátumú képfájlból, 2. az APEH-közlemény által javasolt XML fájlból (amely az adatokat az ügyviteli-vállalatirányítási rendszerek számára automatán feldolgozható, értelmezhető formában tartalmazza), valamint 3. egy .DOSSZIE fájlból, amely az aláírt, hiteles elektronikus adóügyi bizonylatot, tehát magát az .XML-t tartalmazza. A számla kibocsátójának gondoskodnia kell az elektronikus kibocsátott számlák befogadóhoz való eljuttatásáról és mindkét félnek a megfelelően biztonságos tárolásról.

Nagy az igény a megoldás iránt...

Espán Zsolt
NETLOCK KFT.

A két vállalat célja, hogy a kkv-szektor számára is széles körben elérhetővé váljon a technológia, amely gyorsabbá, olcsóbbá és hatékonyabbá teszi az ügyviteli folyamatokat, különösen a több telephellyel rendelkező és/vagy sok számlát, dokumentum kibocsátó cégeknél. A megoldással csökkenthetők a nyomtatási és postázási költségek, valamint a számlák előállítására, továbbítására szánt emberi erőforrások, miközben növelhető az ügyintézés pontossága.

NÖVEKVŐ KERESLET

Az egy évvel ezelőtt kezdődött együttműködés során a Számadó a NetLock MELASZ-Ready 2.0 tanúsítvánnyal (ez a hitelesítési szakma alapvető, elismert minősítése) rendelkező programozói függvénykönyvtára segítségével kriptográfiai képességet integrált rendszereibe, minősített és nem minősített (fokozott biztonságú) szinten.

Hálózat- és szolgáltatásmonitorozás

Ha már egy-két gépnél több üzemel a hálózatunkon, egyre fárasztóbbá és követhetlenebbé válik megfigyelésük, a rajtuk futó szolgáltatások ellenőrzése. Erre a méregdrága megoldások mellett kiváló ingyenes eszközök is elérhetők. [Írta: Horváth Ádám]

Alapjában a hálózati monitorozás is pontosan olyan témakör, mint az informatikában minden: létezik rá nagyon egyszerű megoldás, és persze vannak nagyvállalatok, amelyek ebből élnek. A monitorozás lehet egy egyszerű ICMP ping is, szkriptből futtatva, amely jelzi, hogy az adott gép válaszol-e a hálózati csomagokra. Ettől persze még nem tudjuk, hogy a webszerver működik-e rajta, de legalább azzal tisztában lehetünk, hogy a gép a hálózaton van. Vannak persze közel tökéletes megoldások is, például az IBM Tivoli vagy a HP OpenView, ám ezek igencsak drágák, és sok esetben feleslegesen elromlana az ár/érték arány egy ilyen rendszer bevezetésekor. Hosszabb keresgélés után bukkanunk rá az OpenNMS nyílt forráskódú termékre, amely teljesen ingyenes megoldás, ráadásul kiváló monitorozó eszköztára van.

Az OpenNMS-hez számtalan modul társul, így magát az OpenNMS-t egy ügyes keretrendszernek foghatjuk fel, amely kiválóan tudja kezelni a monitorozó modulokat, illetve a problémákról értesíti az erre kijelölteket. **Ha nincs hozzá pont olyan modul, mint amilyen nekünk kell, az esetek többségében konfigurációs állományok szerkesztésével megtaníthatjuk „neki” a mi szolgáltatásunk viselkedését.** A szöveges alapú protokollok egyáltalán nem jelentenek problémát, így például, ha egy tesztszolgáltatás szövegét akarjuk feldolgozni, ahhoz semmilyen fejlesztői ismeretre nincs szükségünk.

Mivel az egész rendszert Javában írták, bátran bővíthetjük az eszköztárat saját moduljainkkal. Bármilyen modul fejleszthetünk, működésének csak a mi képességeink szabnak határt. Fontos azonban kiemelni, hogy a rendszer ilyen fejlesztések nélkül is kiválóan használható, hiszen az alapszolgáltatásokat

(HTTP, FTP, DNS, DHCP) automatikusan felismeri és teszteli.

A komplex szoftverek használatában az egyik legnagyobb hiba, ha valaki azonnal mindent ki akar használni, amit a rendszer tud. Az OpenNMS-t nem egy-két gép monitorozásához fejlesztet-

A konfigurálás sok esetben nagyon frusztráló,

mert a rendszer sokat tud, és egy-egy szabály vagy modul beállítása több állományt is érinthet.

ték: több ezer gépet és azok szolgáltatásait tudja vizsgálni, így hagyni kell magunknak időt, amíg a rendszer minden funkcióját kiismerjük. Az OpenNMS azonban automata hálózati szkennelő és szolgáltatásfelismerő funkciójával szinte ismeretek nélkül is sokat tehet értünk.

Tény azonban, hogy sok mindent nem lehet a webes felületről elvégezni, így nagy és bonyolult hálózatok esetén készülünk fel arra, hogy sok időt kell a konfigurációs állományokkal és az elérhető összes dokumentáció elolvasásával tölteniünk.

A GYAKORLAT

A rendszer nagy előnye, hogy a telepítő-csomag az összes ismert platformra elérhető, sőt Windowsra is gond nélkül települ az OpenNMS, ami szinte csodaszám-ba megy a hálózati monitorozó eszközök-nél (telepítési segítség Redhat, Mandriva, Debian, Mac OS X és Windows rendszerekhez érhető el, és kimondottan jó minőségű a dokumentáció).

Ha nem akarunk helyi telepítéssel foglalkozni, **letölthetjük az előre telepített OpenNMS-t egy VMWare virtuális gépben is, amerről minden további nélkül végezhetjük monitorozási feladatainkat.**

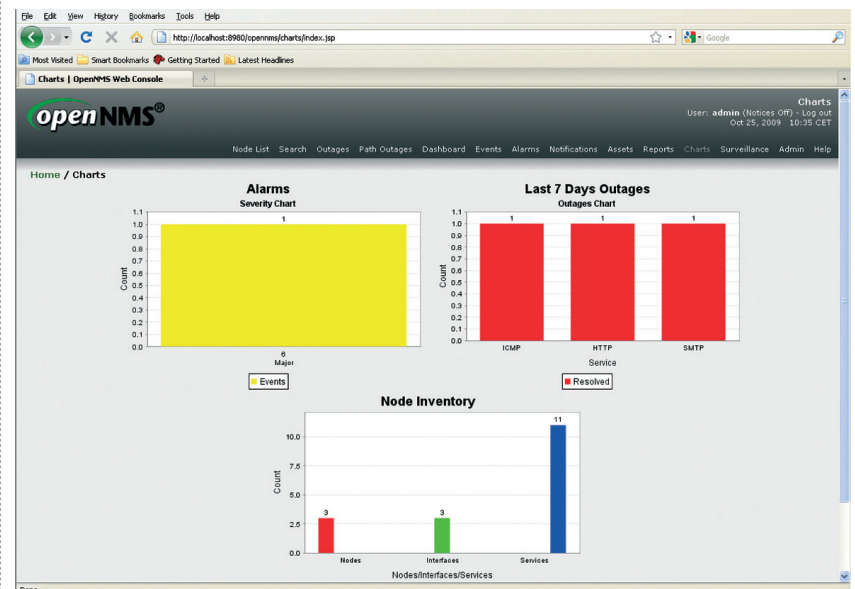
A VMWare képet a teljesen ingyenes VMWare Playerből is futtathatjuk, így akár nulla forint ráfordítással elindíthatjuk a hálózatfigyelést (már persze amennyiben saját időnkkel szabadon gazdálkodhatunk).

A komplex nyílt forráskódú megoldások esetében szinte törvényszerű, hogy mindig létezik a „teljes” változat, amiért komoly összegeket kell kifizetni. Szerencsére az OpenNMS-ből nem létezik többféle változat, mindenki ugyanazt a nyílt forráskódú, teljes cso-

tás egy évre 14 995 dollár, a 7/24-es pedig 29 995 dollár. Az oktatás nem drága, a csoportos tanfolyam helyszínen is csak 6000 dollár (durván egymillió forint), bár ez az ár sajnos csak az Egyesült Államok területére igaz.

WINDOWS MANAGEMENT INSTRUMENTATION – WMI

A rendszer külön érdekessége, hogy legújabb változata a standard SNMP protokoll mellett Windows-alapú gépeket a WMI (Windows Management Instrumentation) interfészen keresztül is képes monitorozni, így figyelhetjük például, hogy nem távolítottak-e el vagy nem adtak-e hozzá hardverelemeket az adott gépekhez. Bár a WMI univerzális eszköz, érdemes szem előtt tar-



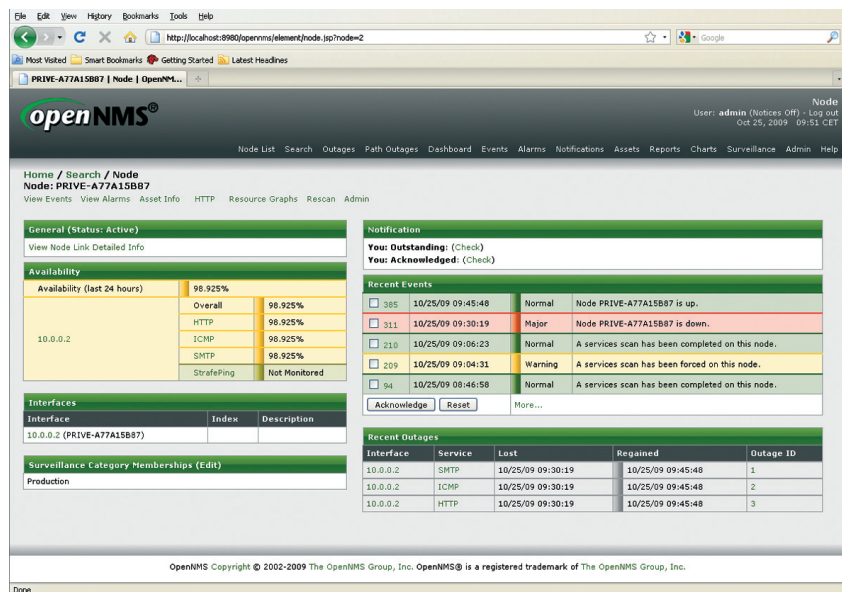
Problémaáttétekintő – jól látszik, hogy „mennyire nagy a baj”

magot töltheti le. Azok azonban, akik szeretnének támogatást kapni a rendszerhez, éves előfizetés alapon tehetik ezt meg: kérdéseiket telefonon és e-mailben is feltehetik. A standard támoga-

tani, hogy nagyobb hálózatok esetében nem túl hatékony megoldás, és nem is biztos, hogy minden gépről ilyen részletes hardveres és szoftveres adatokat akarunk lekérdezni.

A komplex hálózatfelügyeletet WMI vagy akár SNMP helyett sokszor érdemesebb egy saját, speciális weblappal elvégezni, amely a web mellett tesztelekben a gép erőforrásait, adatbázis-csoposolait, így egyetlen „OK” válasz

volt, így a riportok grafikus ábrázolásához az RRDtool Java implementációját használják – ez egy jól bevált és kiforrott logoló és grafikonrajzoló komponens (az RRDtoolt több tucat nyílt és kereskedelmi rendszer használja).



Egy konkrét gép elérhetetlenné vált, majd újra megjelent

valójában nagyon sok részellenőrzés után jön csak. Ilyen szolgáltatást persze magunknak kell írunk, de pár perc alatt készíthetünk egy ilyen generikus figyelőszolgáltatást.

Erre az OpenNMS a HTTP Data Collector moduljával készült fel, és a válassza képes például speciális reguláris kifejezést is illeszteni, így azt teljes körűen feldolgozni. Ezt olyannyira magas fokra lehet fejleszteni, hogy a visszakapott adatokat számokká alakíthatjuk, azokból pedig grafikont készíthetünk. Így például **egy gép merevlemezének a hőmérsékletét is kirajzoltathatjuk anélkül, hogy ezt az adatot SNMP vagy bármilyen más módon publikálni kellett volna (például Windows rendszereken, amelyek SNMP-riportjai sokkal szűkszavúbbak, mint a *NIX rendszereké).**

Az OpenNMS fejlesztői nem akarták újra feltalálni azt, ami már elérhető

A Nagios

A Nagios szintén nyílt forráskódú, ingyenes monitorozó megoldás, amelyet elsősorban kisebb rendszerekhez fejlesztettek. A Nagioshoz is rendelhető támogatás. Bár funkciólistáját tekintve nagyon hasonlít az OpenNMS-hez, az áttekintő adatokban és sokgépű környezetben ez utóbbi rendszer sokkal hatékonyabb.

Bár az OpenNMS leírása meglepően jó egy nyílt forráskódú projekthez képest, könnyen futhatunk olyan problémába, amit nem tudunk megválaszolni az elérhető dokumentációk alapján. A felhasználói fórum, illetve a fizetős support ilyenkor nagyon sokat tud segíteni, mivel a felhasználói tábor igen nagy, így szinte biztosan nem mi találunk először egy problémával. A „hivatalos dokumentáció” egyébként kissé furcsa, hiszen egy standard wiki rendszerben van közzétéve, nem pedig egy több ezer oldalas könyvet kell elképzelni, de kis gyakorlással és megszokással nagyon jól használhatóvá válik ez az eleinte rendezetlen információhalom.

Nagyon hasznos funkciója az OpenNMS-nek, hogy számos helpdesk rendszerrel képes integrálódni (Atlassian JIRA, Best Practical Solutions RT / Request Tracker/, Concourse ConcourseSuite, Intuit QuickBase, OTRS / Open Ticket Request System/), más szóval, egy probléma megjelenésekor automatikusan képes felvenni hibajegyet, sőt, ha a probléma elhárul, automatikusan le tudja zárni azt. Ez persze nem egy háromgépes környezetnél érdekes, sokkal inkább ott, ahol több száz gépet kell felügyelniük a rendszergazdáknak. Ez azért kiemelten fontos, mert a felhasználók azonnal látják, ha már van ilyen bejelentett hiba, tehát sok telefont megspórolhatnak, másfelől arról is értesülnek az érintettek, ha ez elhárul.

Az OpenNMS figyelmeztetési rendszere amúgy nagyon kidolgozott, a kit/

mikor/hogyan teljesen szabadon állítható, ám ehhez is komolyan el kell mélyednünk a konfigurációs állományokban. Az értesítési szabályok szinte bármitől függhetnek: a probléma típusától, a probléma mérőszámaitól, az időszakától (például az éjszakai riasztások más-hoz futhatnak be) stb. Ha egyszer beállítottuk, kiválóan működik a rendszer, sőt a szabályokat könnyen újrahajthatjuk más értesítési lánc esetén is.

A standard e-mail alapú riasztás mellett azonnali üzenetküldő is képes szólni (XMPP protokollon keresztül) a rendszer, sőt teljesen külső alkalmazást is tud paraméterezni és indítani a probléma megjelenésekor. Így például az SMS-küldő szkriptünket indíthatja adott problémák megjelenésekor, máskor pedig csak egy értesítő e-mailt küldhet fiókunkba. Hogy elkerülhessük a fölösleges riasztásokat, minden szolgáltatáshoz pontosan definiálhatjuk a tervezett leállásokat; például semmilyen fennakadást nem okoz, ha a rendszerünk tudatosan áll éjfél és reggel nyolc között, ebből még csak figyelmeztető üzenet sem keletkezik.

Az OpenNMS pontosan feltérképezi rendszereinket a hálózaton, ám egy nagyon fontos dolog hiányzik belőle, ami a felső kategóriás eszközökben már régóta megtalálható: a hiba okának a keresése! Ha ugyanis elszáll egy router a hálózaton, az többnyire azt is jelenti, hogy a mögötte található gépek és a rajtuk futó szolgáltatások is elérhetetlenné válnak. Ilyenkor praktikusabb az adminisztrátoroknak csak annyit mondani, hogy elszállt a router, mintsem azt, hogy több ezer gép több tízezer szolgáltatása egy pillanat alatt megszűnt. Bár kézzel be lehet állítani ezt a fajta ok-okozati gráfot, egy nagyobb hálózat esetén ez már annyira kényelmetlen és olyan nehezen tesztelhető, hogy ha az automatizmus nem képes ezt beállítani helyettünk, akkor talán kár is belekezdeni.

Problémás a változások követése is, hiszen nagyon át kell gondolnunk, hogy egy-két router beállítása milyen ok-okozat vonalat módosítana. Nem az erőssége a rendszernek az elosztott adatgyűjtés sem. Bár képes több csomópontban is monitorozó adatokat gyűjteni, e csomópontok közvetlenül a központi OpenNMS adatbázisába naplózzák az eseményeket, amihez adott esetben igen nagy és megbízható sávszélesség szükséges. A több telephely közötti adatgyűjtés tehát messze nincs annyira kidolgozva, mint a felső kategóriás eszközöknél.

TELEPÍTÉS

A rendszer telepítéséhez szükség van egy PostgreSQL adatbázisra: abba kerülnek a gyűjtendő adatok. Engedélyezni

Az SNMP

A Simple Network Management Protocol egy UDP-alapú hálózati protokoll, amelyet tipikusan a monitorozó szoftverek fogadnak a gazdagépektől. A csomagban olyan környezeti adatok találhatóak, amelyek a forrás állapotát írják le valamilyen értékekkel. Fontos, hogy az SNMP nem csak hibákat tartalmazhat, az adatok bármilyen általános információk lehetnek (tárterület, hőmérséklet, kihasználtság stb.).

kell a PL/PGSQL nyelvet is, ami a legtöbb alapértelmezett telepítésnek nem része. Szükség van továbbá a Java fejlesztőkörnyezetre (JDK és nem pedig JRE), ami különös, hiszen éles futtatáshoz a legritkább esetben támaszkodnak a rendszerek a JDK bármely részére.

A letöltés Windows rendszerre egy 132 megabájtos JAR-csomagból végezhető, telepítése kimondottan egyszerű. A telepítés után kézzel kell indítani a rendszert egy BAT állománnyal, utána elindul a saját webszervere, és bejelentkezhetünk az OpenNMS rendszerünkbe.

Ha nem kívánunk sok időt tölteni az ismerkedéssel, állítsuk be a hálózati tartományunkat, és indítsunk egy automatikus keresést. Pár perc múlva az elérhető gépek és a rajtuk futó ismert szolgáltatások már be is kerülnek a táriba, és onnantól figyelni őket a rendszer. Egy alapkonzfigurációt telepíteni tehát nem tart tovább 10 percnél. Ha azonban tovább akarunk lépni, akkor azt csak a konfigurációs állományokkal tehetjük meg, ami a Windowson nevelkedett rendszergazdáknak a *NIX stílusú állományok miatt kimondottan idegen lehet.

A konfiguráció sok esetben igen frusztráló, hiszen a rendszer olyan sokat tud, hogy egy-egy szabály vagy modul beállítása sokszor több állományt is érint, és nem mindig kapunk megfelelő hibáüzenetet vagy visszajelzést beállításaink érvényesüléséről.

ÖSSZEGZÉS

Az OpenNMS feltűnően jó termék, amely nyílt és ingyenes formája ellenére olyan funkciókkal is rendelkezik, mint a piacvezető megoldások. Kétségtelen, hogy konfigurációja nem egyszerű, ám az alapvető beállításokat (mit hol figyeljen) magától is képes elvégezni. Ha több rendszert is felügyelünk, mindenképpen érdemes kipróbálnunk a rendszert.

Színes, szagos, szélesvásznú

Tavaly óta kismértékben változott a netbookpiac, de a korábbi egyensúlyok nem borultak meg, tulajdonképpen a nagyobb dolgok maradtak a régiben. Nézzük, mi az, ami mégis változott. [Írta: Hajdók Dávid]

Ha röviden össze kellene foglalni azt, amit a netbookokról tudni érdemes, akkor úgy definiálnánk, hogy netbook = Intel Atom processzor köré épülő merevlemezzel szerelt, egy gigabájt RAM-ot használó, Windows XP-t futtató kicsi, könnyű számítógép. Amíg egy éve 8,9 és 10,1 hüvelykes kijelzőjű gépek alkották a kínálat gerincét, addig most léptünk egyet felfelé, így a jellemző kijelzőméret 10,1 és 11 hüvelyk között változik. Fontos különbség az is, hogy a 11 hüvelykes gépek végre szakítottak a hagyományos 1024x600 képpontos felbontással, és immár 1366x768 pixeles, HD-felbontású megjelenítővel érkeznek. Ez magával hozza a processzorok kismértékű változását is, ugyanis a nagyobb gépekhez csak a Z520 jelű, egyébként 1,3 megahertzes Atom processzor szerelhető, ugyanúgy 1 GB RAM mellett.

KETTŐS KIRÁLYSÁG

A netbookok kapcsán látni kell, hogy **a piacot alapvetően két nagy cég határozza meg: az Intel és a Microsoft. Előbbi szállítja a gyártóknak olcsón és nagy tömegben a netbookok alapját képező Atom processzort, és a hozzá tartozó chipkészletet, utóbbi pedig a Windows XP-licenccet** adja olcsón. Gyakorlatilag a Microsoft meghatározza, hogy mi az a maximális teljesítményű hardverkonfiguráció, amire még

tudjuk, hogy tele van már a padlás is a kétmagos Atomokkal. A gyártóknak sem nagyon éri meg különködni, hiszen mind az XP, mind az Atom kipróbált, olcsó, és nem utolsósorban kis fogyasztású összeállítás, így kedvező áron lehet velük üzembiztosan működő, olcsó gépeket gyártani. Ha valamelyik számítógépgyártó erősebb hardvert akarna a netbookjaiba, a Microsoft azonban azt mondaná, hogy arra már a Vista legkisebb kiadását kell telepíteni, ami nyilván drágább, mint az XP, így a hardver is többre kerül alatta. Árat emelni meg nem nagyon lehet, mert a netbookok és a legolcsóbb notebookok között egészen kicsi az árkülönbség. Az igazán érdekes dolgok majd jövőre várhatók. 2010-ben feltehetően a Microsoft már nem értékesít több XP-licenccel netbookokra sem, hanem a Windows 7 Starter kiadását adja helyette. Így elképzelhető, hogy hardverfronton is lesz majd előrelépés, de ez még a jövő zenéje. Mivel azonban a netbookok a jelenlegi, fent vázolt konfigurációban is kiválóan használhatók, a megfelelő feladatokat ellátó céleszközök, így nem igazán érdemes várni a vásárlással az új generáció megérkezéséig, hiszen elképzelhető, hogy az árak is változnak majd, és nyilván nem lefelé.

MIT NE VÁRJUNK?

A netbook nem notebook! Különbség nemcsak a kijelzőméretben és a tömegben van, hanem elsősorban teljesítményben és használhatóságban. Egy netbook kiválóan használható internetezésre (böngészés, levelezés, chat stb.), egyszerűbb dokumentumok, táblázatok megnyitására, szerkesztésére, esetleg prezentációk lejátszására, illetve alapvető multimédiás feladatokra. Nem alkalmas viszont képszerkesztésre, HD-videók lejátszására, összetettebb, nagyobb dokumentumok kezelésére, pláne játéka. Ezekre a feladatokra egy notebook a megfelelő választás, még akkor

Acer Aspire One 531h

Forgalmazó: Acer Magyarország
Ár: 95 000 Ft

Előny: kiváló kijelző, HSDPA-modem lehetősége, hardveres Wi-Fi és Bluetooth-kapcsoló, masszív kiépítés

Hátrány: fényes kijelző



telepíthető az olcsó XP. Az Intel pedig ezzel összhangban – nyilván piacának megőrzése érdekében – nem is nagyon értékeli erősebb Atom processzort, holott



ASUS Eee PC 1005 HA

Forgalmazó: ASUS Magyarország

Ár: 90 000 Ft

Előny: jó billentyűzet, tartozék védőtok

Hátrány: fényes, ujjlenyomatgyűjtő felületek

is, ha méretében közel esik a netbookhoz. (Természetesen itt nem a legolcsóbb, Celeron processzoros noteszgépek teljesítményére gondolunk.) Aktuális piaci körképünkben öt gyártó gépét tesszük egymás mellé – ezek a modellek nagyjából lefedik az aktuális kínálatot minden szempontból. Ha nem öt, hanem tíz gyártótól mutatnánk be netbookokat, akkor sem tudnánk ennél többféle készüléket megismertetni a kedves olvasóval.

ACER ASPIRE ONE 531H

Bár szoros a verseny a gyártók között, még mindig az Acer adja el a legtöbb netbookot. Ez az eredmény nagyrészt annak köszönhető, hogy a gyártó gépei egyszerűek, de praktikusak, minden igényt kielégít a nem feleslegesen széles paletta, és az Acer netbookok ára is kifejezetten baráti. A most nálunk vendégszékű gép a kínálat közepéről érkezett. **Talán ez az a netbook, amelyet a legtöbben keresnek, mert a vásárlók igényeit általában kielégíti.**

Az Aspire One 531h egy 10 hüvelykes kijelzőt kapott, de az Acer palettáján szerepel ennél nagyobb és kisebb netbook is, lehet válogatni. Tesztkészülékünk a leg egyszerűbb kiadás, N270-es, 1,6 gigahertzes Atom processzossal, egy gigabájt RAM-mal és egy 160 gigabájtos merevlemezzel, illetve hatcellás, nagy akkumulátorral. A gépbe került már Bluetooth-modul is, ez sokáig hiányzott a gyártó minigépeiből. Praktikus, hogy mind a Bluetooth, mind a Wi-Fi külső, hardveres kapcsolót kapott, így az aktiválásukhoz nem kell a szoftvert turkálni.

Az Acer gépe egyébként beszerezhető dupla RAM-mal és 250 gigabájtos merevlemezzel is, nagyjából 25 százalékkal drágábban. Még egyszer ennyit, nagyjából az alapár felét kell hozzátenni ennek a gépnek az árához, ha 3G/HSDPA-modemet is szeretnénk a számítógépünkbe. Kétségtelen, hogy a netbookok esetében ez az egyik leghasznosabb extra, de ennyit semmiképpen sem ér. Különösen, hogy hűségnyilatkozat aláírása mellett a mobil-

szolgáltatók már ingyen adják az USB-s modemeket. A 3 USB-port pedig, amivel az Aspire One és a legtöbb netbook rendelkezik, szinte minden esetben elegendő. Az 531h egyébként mindenben az átlagot hozza – találunk rajta egy Ethernet- és egy VGA-csatlakozót, webkamerát, memóriakártya-olvasót és fül-

hallgató-, illetve mikrofoncsatlakozót. A billentyűzet bizonyos pontokon kissé szoros, de még használható, ez sajnos a kategória jellegzetessége.

ASUS EEE PC 1005 HA

Ember legyen a talpán, aki eligazodik a sok Eee PC között. A kínálatot böngészve azt látjuk, hogy az egy évvel korábbihoz képest jelentősen tisztult a paletta, de még mindig (túl) nagy a választék. Az Eee PC 1005 HA a paletta közepén helyezkedik el. A hardveres felépítés a szokásos: N270-es Atom processzor, 1 GB RAM, 160 GB merevlemez, webkamera stb. Tesztkészülékünk csak háromcellás akkumulátorral érkezett, ami belesimul a készülékházba. Ez persze elsősorban személyes igény kérdése: a kisebb telep sebb és könnyebb, viszont nem bírja olyan sokáig táplálni a netbookot, a nagyobb akku meg csúnya, nehezebb, azonban olykor 5-6 órát is képes kibírni feltöltés nélkül. **Formavilágát tekintve az Eee PC sorozat megújult tavaly óta, az 1005 HA már az új, kagylóhéj dizájnnal érkezett.** Kecses, lekerekített vonalak jellemzik, azonban sajnos a felületek mindenhol, a fedlapon és a billentyűzet körül is fényesek, így óhatatlanul is gyűjtik az ujjlenyomatokat. A billentyűzet az ASUS gépén egész jól sikerült, a gombok jobbra teljes méretűek, és a nyomáspontjuk is megfelelő. A touchpad szintben nem különül el a csuklótámasz többi részétől, viszont a felülete érdes, így jól érezhető, hogy hol vannak a szélei.

A csatlakozóinál a szokásos: van három USB-kapu, egy Ethernet- és egy VGA-csatlakozó, hangbemenet és -kimenet, és egy memóriakártya-olvasó. Extraként a készülékhez adott neoprén tok említhető meg, amelynek vastag anyaga

megvédi a gépet a fizikai sérülésektől, kisebb ütődésektől, karcolásoktól. Az ujjlenyomatoktól sajnos nem, ezért egy törölhető is mindig legyen a csomagban, szükség lesz rá!

DELL INSPIRON MINI 10

Érdekes összeállítás a Dell gépe, mert ugyan 10 hüvelykes a kijelzője, de az Inspiron Mini 10 e kiadása HD Ready, vagyis nagy felbontású, 1366 × 768 pixeles a kijelzője és a hagyományos VGA-kimenetet már egy HDMI-csatlakozó váltotta fel. Ennek előnyei és hátrányai egyaránt vannak. A gép megbirkózik a 720p felbontású filmekkel, de az ennél nagyobb részletességű mozikkal már akadtak gondjai. **A HDMI-kimenet akkor hasznos, ha az a cél, hogy nagy felbontású megjelenítőt nézzük a netbook képét, ha azonban prezentációkat szeretnénk vetíteni a gépről, akkor lehet, hogy szerencsésebb a hagyományos, analóg VGA-csatlakozó.** 10 hüvelykes méretben a nagy felbontás már egészen kis karaktereket eredményez, azon is érdemes elgondolkodni, nem szerencsésebb-e a kisebb felbontást és vele a jobb olvashatóságot választani. A Dell gép különlegessége még a mintás hátlap; tesztkészülékünk nem éppen férfias darab, a hölgyeknek ellenben kedvence lehet a Tristan Edition széria. Megnyugtatóképpen, az Inspiron Mini számos színvariációban és konfigurációban kapható, egészen biztos, hogy mindenki megtalálja a neki tetsző fedlapot.

Teszt példányunk egyébként a HD-képességű gépek átlagos kiépítésével érkezett: Atom Z530 (1,6 GHz) processzor, 1 gigabájt RAM, 160 gigabájt merevlemez, webkamera. A billentyűzet tekintetében értetlenül állunk a Dell gépe fölött. A másik négy gyártó hasonló méretű modelljeihez próbáltuk



hasonlíttatni, de még most sem értjük, hogy a Dell mérnökeinek hogyan sikerült egy tulajdonképpen teljes méretű,

egyforma, átlagos nagyságú gombokkal, hagyományos, helyes magyar kiosztású klaviatúrát bezsúfolni a 10 hüvelykes kijelző alá. És nemcsak a mérete ideális a tasztatúrának, kényelmes, ergonomikus is.

FUJITSU M2010

A magát kifejezetten zöldnek hirdető gyártó netbookja akkora dobozban érkezett, amekkorába mások két és fél netbookot becsomagolnak. Ennek megfelelően kíváncsian vártuk, mit rejt a belső, de csalódnunk kellett, mert javarészt levegőt. Ha már fontos a környezetvédelem, akkor illene tudni, hogy kisebb dobozokat hatékonyabb szállítani, így kisebb az egy gépre jutó környezetterhelés... Pedig olcsóbb is több netbookot szállítani egyszerre, hisz aztán később ez megjelenhet az árban. Néhány százalékos csökkenés a netbookok árában pedig pont azt a pár ezer forintot jelenti, amennyivel a Fujitsu M2010 drágább a versenytársaknál.

Összeállításunkban ez az egyetlen gép, amelyik az erősebb, N280-as (1,66 gigahertz) Atom processzorral érkezett. A különbség persze minimális, 0,6 gigahertz, de lehet, hogy valakinek ez is számít. Minden egyéb tekintetben a szokásosat kapjuk: 1 GB RAM, 160 GB merevlemez, 10,1 hüvelykes kijelző, 1024×600 pixeles felbontással, webkamerával és a szokásos csatlakozókkal.

A billentyűzet és a touchpad nem a gép erőssége. Az előbb igencsak régi vágású: sűrű, kicsi gombjain kényelmetlen gépelni, pedig lett volna hely, hiszen a klaviatúra mindkét oldalán 2-2 centi szabadon van. A touchpad is hasonlóan kicsi, szélességében bőven lehetne nagyobb.

PACKARD BELL DOT M

A Packard Bell az Acer leányvállalata, netbookjai kísértesen hasonlítanak az Acer gépekhez. A nálunk járt dot m gép kijelzője 11 hüvelyk, és összeállításunk egyetlen olyan darabja, amelynek beépített 3G-modemje van.

Egyébként igen impozáns darab, és ha nem lenne fényes fekete a gép fedlapja, egyértelműen azt mondanánk, hogy a legszebb a mezőnyben. Belül már szerencsére sokkal jobb a helyzet, nincsenek ujjlenyomatgyűjtő felületek. Billentyűzete ké-

Dell Inspiron Mini 10

Forgalmazó: Dell márkabolt, Enternet Kft.
Ár: 110 000 Ft
Előny: kiváló billentyűzet, HSDPA-modem lehetőség, kiemelkedő minőség
Hátrány: nincs hozzá tartozék tok



nyelmes az Acer Timeline gépekről már ismerős nagyméretű gombokkal. Tesztgépünk ugyan még angol kiosztással érkezett, de már ebből is lehet következtetni arra, hogy a magyar klaviatúrával sem lesz gond.

Az 1366×768 pixeles kijelzővel szerelt netbookról lévén szó, sajnos csak gyenge, 1,3 gigahertzos Atom processzor kerülhetett bele. Mindennapi munkára ez is megfelel, de fűrgeséget ne várjunk tőle, mellette már a jól ismert körítés, vagyis 1 GB RAM és 160 GB merevlemez található. A webkamera nem maradhatott el, és a csatlakozók is ismertek. Ezúttal, bár nagy a kijelző, nem kapunk HDMI-kimenetet, a hagyományos, analóg VGA-monitorcsatlakozóval kell beérni. **Fontos megemlíteni a hardveres kapcsolókat mind a Wi-Fi, mind a 3G-modem, mind pedig a Bluetooth esetében.** Dicséret a tervezőknek. Annak ellenére, hogy nagy a kijelző, kicsi a processzor teljesítménye, így a hatcellás akkumulátor sokáig képes működtetni a netbookot. Az átlagosnál nagyobb alapterület ellenére a telep azért hátrafelé jócskán kilóg a házból, de szerencsés a kialakítás, és a túlnyúlás annyira nem zavaró.

ÖSSZEBNYOMÁS

A bemutatott gépek azonos platformra épülnek, közel azonos konfigurációban. A memória és a merevlemez mérete minden gépben azonos volt, csak a processzor és a kijelző mérete tért el, de a processzoroknál sem jelentős a különbség. A kijelző már érdekesebb, bár a választás leginkább ízlés kérdése. Aktuális összeállításunkba 8,9 hüvelykes gép már nem is került bele, ez a méretosztály visszaszorulóban van. A kínálat gerincét a 10 hüvelykes kijelzőjű netbookok alkotják, 1024×600 vagy 1366×768 képpontos felbontással. Utóbbi a 11 hüvelykes gépek felbontása is. A nagyobb felbontás 10 hüvelyken viszonylag apró pixeleket és nagy képpontsűrűséget eredményez, ezáltal a megjelenített betűk elég aprók.

További különbség lehet az akkumulátorokban – a legtöbb gép kapható kisebb és könnyebb, vagy nagyobb és nehezebb teleppel is. A nagyobb, általában 6 cellás akkumulátorok egy feltöltéssel, normál munkamenet mellett 4–6 órán át bírják, a kisebb, 3 cellás telepek átlagosan 2,5–3,5 óráig. A nagyobb akkumulátorok szín-

Packard Bell dot m

Forgalmazó: Technotrade Informatikai Zrt.
Ár: 130 000 Ft
Előny: 3G/HSDPA-modem, jó billentyűzet, szép dizájn, nagy kijelző
Hátrány: gyenge processzor

te minden esetben kilógnak hátra (lefelé) a készülékházból. Erdemes figyelni még a garanciális időkre is. Az Acer és a Packard Bell csak egy év garanciát biztosít, de például a Dell gépeket két évig javítják díjmentesen.

A kipróbált gépek közül kiemelkedett a Dell netbookja kiváló minőségű felépítése, anyaghasználata miatt, és mert



Fujitsu M2010

Forgalmazó: Fujitsu Technology Solutions Kft.
Ár: 97 000 Ft
Előny: hatcellás akkumulátor
Hátrány: fényes, ujjlenyomatgyűjtő felületek, hatalmas csomagolás, kicsi billentyűzet

a HDMI-kimenet különlegesség a kategóriában. Aki olcsó gépet keres, gondolkodhat az Asus netbookjában: 90 ezer forint kifejezetten jutányos érte, különösen, ha a 2 év garanciát is figyelembe vesszük. A Packard Bell ár-érték aránya szintén kiváló, itt figyelembe kell venni a 3G-modemet, ezzel együtt számít kedvezőnek a 130 ezer forintos ár.

Töretlenül fejlődő naplózás

A naplózás az elmúlt években óriási átalakuláson esett át. Ezzel párhuzamosan a jelentősége is sokszorosára nőtt, így napjainkban már nem lehet szemet hunyni a korszerű logmenedzsment eszközök bevezetése és használata felett.

A mikor az 1980-as években Eric Allman kifejlesztette a Sendmailhez a Syslogot, még biztosan nem gondolta, hogy milyen jelentős lépéssel járul hozzá a naplózás jövőjéhez. A naplózás gyökeres változáson ment keresztül, amelynek következtében egyre meghatározóbb tényezőjévé vált az informatikai infrastruktúráknak. De vajon mi vezetett a naplózás ilyen mértékű fejlődéséhez? Az okok közül az egyik legfontosabb, hogy az IT-rendszerek terjeszkedésével, a tárolt adatok és az azokkal végzett tranzakciók mennyiségének növekedésével, valamint nem utolsósorban a felhasználók számára emelkedésével a naplóállományok

is jelentősen terebélyesedni kezdtek. Az ezekben való keresés, az események közötti összefüggések feltárása, illetve átlátása egyre inkább lehetetlen feladat elé állította az informatikusokat és a biztonsági szakembereket. Pedig a logokban való nézelődésre mind nagyobb szükség lett, hiszen a megfelelőséggel kapcsolatos teendők, valamint az egyre gyakoribbá váló incidensek megkövetelték a naplóban való vizsgáldást. Ennek következtében a hagyományos naplózásból egy új szakterület nőtt ki magát, amit napjainkban leggyakrabban logmenedzsmentként emlegetünk.

A naplózás kapcsán bekövetkezett egy szemléletváltás is, ami jól megmutatko-

zik például a SANS logmenedzsmenttel foglalkozó (SANS Annual 2009 Log Management Survey) felmérésében. A SANS szerint a logmenedzsment mára nélkülözhetetlenné vált az olyan speciálisabb területeken is, mint amilyen például az adatszivargások megelőzése. Mindezek mellett az üzleti döntéshozatal során szintén színre léphet, hiszen alátámaszthatja egy-egy beruházás nélkülözhetetlenségét vagy éppen szükségességét.

A logmenedzsment nem valósítható meg kizárólag technikai eszközökkel. Ahhoz ugyanis, hogy a naplókezelés és -elemzés valóban képes legyen megfelelni napjaink elvárásainak, tervszerű,

pontos, igény- és rendszerfelméréseken alapuló, teljességre törekvő bevezetésre van szükség, amelyet gondos üzemeltetésnek kell követnie.

A SANS felméréséből kiderül, hogy a sokáig a legtöbb problémát jelentő adatbegyűjtés manapság már korántsem jelent akkora nehézséget, mint régen. Ez természetesen annak is köszönhető, hogy ezen a téren a naplókezelő alkalmazások sokat fejlődtek. Viszont a felmérésben részt vevők közül sokan kihívásnak jelölték meg a naplóadatok normalizálását (a különböző adatok egységes formátumra hozását), a jelentéskészítést és a logokban való haté-

Testreszabott naplózás

Az egyedi fejlesztésű alkalmazások naplózása komoly kihívásokat tartogat. A Zuriel LOGalyze logmenedzsment eszköz segítségével azonban egyszerűen lehet úrrá lenni e nehézségeken.

A korszerű logmenedzsment megköveteli a naplózás teljes körű alkalmazását, hiszen e nélkül nem biztosítható, hogy egy-egy esemény felderítése, vizsgálata kellő alaposítással és részletességgel megvalósuljon. Az egymással kapcsolatban álló informatikai rendszerek közötti műveletek visszakövetése és elemzése általában csak akkor végezhető el pontosan, ha az események láncolatából egyetlen láncszem sem hiányzik. Azonban a teljes körű naplózás kialakítása és üzemeltetése megfelelő technológiai háttér nélkül akár reménytelen vállalkozásnak is bizonyulhat. Ennek oka, hogy adott esetben akár több száz vagy több ezer eszköz, alkalmazás logolási módszereinek összehangolását kell elvégezni. A bonyodalmat az is jelentősen fokozza, hogy az egyedi fejlesztésű szoftverek-

nek gyakran teljesen speciális logolási eljárásaik vannak.

EGYEDI RENDSZEREKHEZ EGYEDI NAPLÓZÁS

A Zuriel LOGalyze fejlesztői nem riadtak vissza attól a nem kis kihívástól, hogy a szervezetek számára az alkalmazás-logolásban rejlő nehézségekre valóban hatékony megoldásokat alakítsanak ki. Ennek köszönhetően a cég ügyfeleinek nem kell attól tartaniuk, hogy a LOGalyze-alapú rendszerük nem lesz képes leküzdeni a naplóforrások sokféleségéből fakadó problémákat. A Zuriel logmenedzsment számára nem jelentenek akadályt a heterogén infrastruktúrák, az egyedi alkalmazások és a testre szabást igénylő naplózási folyamatok sem.

Amikor arra a kérdésre keressük a választ, hogy a LOGalyze miként kezeli

a különböző naplóformátumokra viszszafejtendő, korántsem egyszerű helyzeteket, akkor a Zuriel termékének architektúrája, illetve logelemző motorja körül kell vizsgálnunk. A kérdés megfjtése ugyanis a framework, azaz a keretrendszer alapú felépítésben, valamint a logok feldolgozását és analízisét végző, nagy rugalmasságot biztosító komponensekben rejlik. Ezek együttesen lehetővé teszik, hogy a legkülönbözőbb naplóformátumokhoz is kialakíthatók legyenek olyan sablonok, amelyek alapján a naplóadatok kezelése megtörténhet. A logelemző motor nem tartalmaz logfeldolgozó logikát, amely ilyenformán külön, testre szabottan definiálható és illeszthető az egyedi igényeknek megfelelően.

Természetesen gyárilag elkészített sablonok is rendelkezésre állnak a naplózás mikéntjének meghatározásához, de újak is könnyedén létrehozhatók. Az eszköz teljes mértékben kompatibilis többek között a Windows, a Linux, a Unix, a BSD stb. operációs rendszerekkel, illetve a Cisco, a Juniper, a Check Point, a 3Com, valamint a Zorp hálózati megoldásokkal. Sun Solaris esetében natív audit trail log támogatást nyújt. Az egyedileg kialakítható

sablonok pedig lehetőséget adnak a nem syslog-kompatibilis, illetve a nem fájlba naplózó eszközökkel, szoftverekkel való együttműködésre.

LOGELEMZŐ SZOLGÁLTATÁSOK

A LOGalyze a rugalmasság mellett számos szolgáltatással segíti a logelemzéssel összefüggő tevékenységeket. Lehetőséget ad statisztikákra épülő eseménykezelésre, valamint előre meghatározott feltételek alapján történő riasztásküldésre. A Zuriel megoldása az események közötti kapcsolatok, korrelációk felderítésére, a láncolt eseménykezelés megvalósítására, valamint a logok alapján létrejövő belső állapotok észlelésére, állítására és tárolására is képes. A LOGalyze olyan, előre definiált felépítésű kimutatásokat tartalmaz, amelyek nélkülözhetetlenek többek között a SOX, PCI DSS, HIPAA stb. előírásoknak való megfeleléshez. Természetesen a jelentések testre szabására és új kimutatások készítésére is van lehetőség.

A száz százalékos hazai tulajdonú Zuriel cég LOGalyze terméke teljes mértékben magyar fejlesztők munkáját dicséri.

További információk a www.logalyze.com weboldalon olvashatók.

Tökéletesre hangolt logmenedzsment

Az RSA enVision platform számos, korszerű és innovatív technológiát magában foglaló teljes körű, kiválóan skálázható logmenedzsment megoldást kínál.

A logmenedzsment és logelemző megoldások piacán egyre kiélezettebb versengés figyelhető meg, amelyben az RSA eddig is komoly sikereket ért el. Mi sem bizonyítja ezt jobban, minthogy a cég enVision platformját már több mint 1600 vállalat választotta, köztük olyanok is, amelyek a Fortune 100-as listán foglalnak helyet. Joggal merülhet fel a kérdés, hogy az RSA mi-nek köszönheti sikeres szereplését ezen a piacon is? A válasz egyszerű: olyan teljeskörűséget biztosító, komplex, ugyanakkor könnyen kezelhető platformot dolgozott ki, amely a logmenedzsment csúcskategóriás megoldásává nőtte ki magát.

Az RSA logmenedzsment platformja leegyszerűsíti a megfelelésséggel kapcsolatos kihívásokat, segítséget nyújt a biztonság fokozásában és a kockázatok csökkentésében, valamint hozzájárul az IT-rendszerek monitorozásához, illetve optimalizálásához. Az auditorok hiteles és ellenőrizhető adatok alapján végezhetik tevékenységüket, miközben olyan szabványoknak, illetve előírásoknak való megfelelésségről igyekeznek meggyőződni, mint például a PCI DSS, a HIPAA, a Bázis II vagy az ISO 27001. A biztonságért felelős szakemberek az enVision segítségével feltárhatják a védelemben rejlő esetleges gyenge pontokat, valós időben értesülhetnek a rendszereket veszélyeztető eseményekről, és így hatékonyabban léphetnek fel napjaink fenyegetettségével szemben. Természetesen az IT-infrastruktúrák üzemeltetői is komoly hasznot húzhatnak az RSA naplózó megoldásából, hiszen könnyebben kézben tarthatják a rendszereiket, és azok állapotáról, kihasználtságáról, megbízhatóságáról pontos képet kaphatnak. Beruházási, fejlesztési javaslatokat pedig hiteles adatokkal tudják alátámasztani, ami a döntéshozatalt is megkönnyíti.

SZÉLES KÖRŰ FUNKCIONALITÁS

Az RSA enVision funkcionalitása lefedi a naplódatok összegyűjtését, a logok alapján való riasztást, elemzést és monitorozást, a logbejegyzések tárolását, valamint az auditálást és a kimutatáskészítést. Teljes értékű

logmenedzsment megoldás, melynek minden egyes összetevője a lehető leghatékonyabban képes együttműködni. Ezzel megállja a helyét a SIEM- (Security Information and Event) termékek között.

Az RSA enVision eszközök a feladatokat természetesen a naplódatok összegyűjtésével kezdik, amit sok esetben kiegészítő, külön telepítést igénylő agent szoftverek nélkül is meg tudnak tenni. Képesek a biztonsági, a hálózati és a tárolóeszközök, a kiszolgálók, a kliensek, vala-



mint az alkalmazások által generált logok begyűjtésére, illetve feldolgozására. Teljes mértékben kompatibilisek többek között a Syslog, a Windows API, az ODBC, a Check Point és az SNMP-alapú naplózással.

A naplóinformációk az enVision lelkének számító LogSmart Internet Protocol Database (IPDB) adatbázisba kerülnek, amely korszerű eljárások segítségével birkózik meg az akár több terabájtot kitevő adatmennyiséggel. Mindezt úgy teszi, hogy az adatokban semmiféle változás ne következzen be (még normalizálás által sem), azaz hiteles képet mutat a naplózott infrastruktúra egészéről.

Az RSA logmenedzsment platformjának egy másik erőssége a logelemzésben rejlik, melynek során tudásalapú technológiákra épülő eljárásokat alkalmaz. Ezek révén úgy végezhető el a valós idejű elemzések, hogy a lehető leggyorsabban, leghatékonyabban hívják fel a figyelmet az esetleges anomáliákra, a szokásos tevékenységektől való eltérésekre, és természetesen az egyes események közötti korrelációkra. Amennyiben szükséges, ak-

kor az enVision riasztásokat generál, és ezzel gyors beavatkozást biztosít a rendellenes folyamatokba.

Az RSA enVision integrált része az Event Explorer modul, amely – ahogy azt a neve is mutatja – a bekövetkezett eseményekkel kapcsolatos vizsgálódást igyekszik segíteni. Betekintést ad a hálózati és a biztonsági berendezések, a különböző rendszerek, illetve alkalmazások működésébe. Különböző szemszögből történő, valós idejű, illetve historikus elemzéseket biztosít a begyűjtött naplódada-

tonkon. A vizsgálatokat szűrési és speciális keresési lehetőségek, valamint adatlefűrés funkciók is támogatják.

MEGBÍZHATÓ ÉS HITELES TÁROLÁS

A naplódatok egyre nagyobb mennyisége az adattárolás során komoly kihívások elé állíthatja a szervezeteket. A logok gyűjtése során felhalmozódó információk elhelyezése ugyanis nemcsak mind nagyobb kapacitású berendezéseket igényel, hanem gyorsaságot, hatékonyságot és megbízhatóságot is. Olyan módon kell megvalósítani a naplódatok tárolását, hogy azok rövidebb és hosszabb távon is megfelelő időben rendelkezésre tudjanak állni egy-egy elemzés vagy vizsgálat során. Ez egyben azt is jelenti, hogy az archiválást sem célszerű félvállról venni, hiszen évek múltán is szükség lehet egy-egy esemény gyors alá vételére.

Az RSA természetesen a naplóállományok tárolásának megreformálására is gondolt, és egy hatékony megoldással állt elő. Ennek lényege, hogy az enVision IPDB képes az adatok különféle szempontok szerinti allokálására a rendelkezésre álló tárlók között. Így például figyelembe veszi

a megőrzendő logbejegyzések értékét, az azokhoz való hozzáférési gyakoriságot, az archiválás szükséges időtartamát stb. Eközben természetesen arról is gondoskodik, hogy a valós idejű elemzések ne szenvedjenek csorbát. Az RSA enVision számos tárlóberendezéssel képes együttműködni, de a cég elsősorban az EMC storage termékeit ajánlja e célra.

MINDENRE KITERJEDŐ KIMUTATÁSOK

A logmenedzsment nagyon fontos része, hogy a naplózás során folyamatosan gyűlő adatokból minél relevánsabb információkat sikerüljön kinyerni. Az RSA enVision e tekintetben is kitesz magáért, hiszen több mint 1100 beépített kimutatóval segíti a jelentéskészítést. A riportok magas számának egyik oka, hogy a kimutatáskészítő összetevő az enVision minden egyes célterületét képes lefedni, így nélkülözhetetlen információkkal szolgál az üzemeltetők, a biztonsági szakértők, valamint a megfelelésségi követelmények betartatásáért és ellenőrzéséért felelős szakemberek számára is. Amennyiben mégsem sikerülne a több mint ezer előre elkészített jelentésből választani, akkor sincs probléma, ugyanis az RSA fejlesztői megadták a lehetőséget a riportok testre szabására.

NAGYFOKŰ SKÁLÁZHATÓSÁG

Az RSA enVision fontos jellemzője, hogy nagymértékben skálázható az ES és az LS szériás eszközöknek köszönhetően. A legkisebb kapacitású berendezés 500 esemény/másodperces feldolgozási teljesítmény mellett 100 eszközt, illetve alkalmazást tud figyelemmel kísérni, míg az egyik legnagyobb kapacitású készülék másodpercenként 300 000 eseménnyel és több mint 6000 naplóforrással is képes megbirkózni. A széles termékpalettának köszönhetően minden vállalat és intézmény megtalálhatja a számára legoptimálisabban használható logmenedzsment eszközt.

Az RSA enVision platformról további információk a www.rsa.com website-on, valamint magyar nyelven a DNS Hungaria Kft. – az RSA hivatalos hazai disztribútorának – weboldalán: www.dns-hungary.hu/rsa olvashatók.



The Security Division of EMC

Korrelációs logelemzés

A korszerű módszertanokra és technológiákra épülő naplóelemzés olyan lehetőségeket tartogat a szervezetek számára, amelyek mind informatikai, mind üzleti szempontból nagyon kecsgetők.

Napjaink logmenedzsment megoldásai már korántsem csak az informatikai rendszerek üzemeltetői számára szolgálnak értékes információkkal, hanem a biztonsági szakemberek, az auditorok, valamint a vállalat vezetése is támaszkodhat rájuk. Ennek ellenére sok cég, illetve intézmény még mindig csak az IT-üzemeltetéshez és a biztonsági eseményekkel kapcsolatos riadtságokhoz használja fel a naplózás adta lehetőségeket. Ahol pedig a vezetés számára is rendelkezésre állnak a naplókészítésből származó kimutatások, ott a logelemzés meglehetősen komplikált lehet, ugyanis az informatikai és az üzleti szemlélet, illetve információszükséglet túlságosan kettéválik. Ez nyilvánvalóan abból adódik, hogy a felső vezetés számára egészen más adatok a relevánsak, mint amire például egy IT-rendszer karbantartásával vagy egy biztonsági incidens kivizsgálásával foglalkozó csoportnak szük-

sége lehet. Viszont az is könnyen belátható, hogy a mai egységes és központosított naplózó rendszereknek minden ilyen igényt ki kell elégíteniük, még ha ez sokszor nem is egyszerű feladat. A Kürt Zrt. a korrelációs logelemzésre épülő szolgáltatásával azonban jelentősen képes hozzájárulni ahhoz, hogy a logmenedzsment a szervezet különböző szintjein is képes legyen megállni a helyét.

ÖSSZEFÜGGŐ ESEMÉNYEK

A korrelációs logelemzés az informatikai rendszerekben zajló folyamatokat, eseményeket figyeli, összefüggéseiben elemzi, majd az eredményekről jelentéseket készít, illetve adott esetben megoldási javaslatokat tesz. Alapvetően az aktív hálózati eszközökből, a biztonsági készülékekből, védelmi alkalmazásokból, valamint a különböző szoftverekből érkező naplóadatokat dolgozza fel. Fontos jellemzője, hogy nemcsak egy-egy ese-

ményt vizsgál, hanem az azonos időszakban bekövetkező történések sorozatát is elemzi, majd értékeli az azok közötti összefüggéseket.

A Kürt szakemberei a korrelációs logelemzés során a különböző rendszerekből származó naplókat külön-külön és

A felső vezetés számára más adatok relevánsak,

mint amire például egy IT-rendszer karbantartásával foglalkozó csoportnak szüksége lehet.

együtt is alaposan szemügyre veszik. Ennek köszönhetően sokkal hatékonyabbá válnak a vizsgálatok, hiszen nagyobb valószínűséggel szűrhetők ki azok a bejegyzések, amelyek valamilyen szempontból relevánsak lehetnek. Mivel a legtöbb informatikai esemény nemcsak egy-egy rendszert érint, a naplóadatokat átfogó tanulmányozásával a szokatlan

vagy nem kívánatos történések minden lényeges mozzanatára fény derülhet.

ELŐNYÖK ÜZLETI ÉS IT-OLDALON

A Kürt logelemző szolgáltatása az IT és az üzleti oldal szemszögéből is nagyon előnyös. A felső vezetés számára segítséget nyújt az IT-beruházásokkal kapcsolatos döntések meghozatalában, valamint megtérülésük kimutatásában. Egyes elemzések olyan tendenciákra is rávilágíthatnak, amelyek figyelembevételével megalapozott és előremutató üzleti intézkedéseket tehet a menedzsment. Emellett valós képet kaphat az informatikával támogatott folyamatok megbízhatóságával és rendelkezésre állásával kapcsolatos információkról.

Az informatikusoknak és a biztonságért felelős személyeknek szintén jelentősen képes megkönnyíteni a munkáját a Kürt szolgáltatása. Lehetőségük nyílik ugyanis a valós fejlesztési igények alátámasztására, az SLA-szerződések mérésére, a rendszerek teljesítményének és hatékonyságának ellenőrzésére, a hibák kiszűrésére, illetve megakadályozására, a biztonsági incidensek feltárására és megelőzésére is.

A Kürt korrelációs logelemző szolgáltatásával kapcsolatos további információk a www.kurt.hu weboldalon olvashatók.

BalaBit blogfolyam – naplózásban otthon vagyunk

A magyar IT legjobb arcai nálunk dolgoznak. Iratkozz fel az általuk szerkesztett blogokra! Biztonsági tanácsok, keresetlen vélemények, fejlesztési titkok, moziájánlók...



Politika, diplomácia és háború a szoftveriparban

Mindez itt zajlik előtünk, az EU-ban, a szemünk láttára. Ami két dolgot jelent. Egyrészt azt, hogy a nyíltság egy működő intézmény, különben nem is tudnánk az egészről. Másrészt, hogy a nyilvánosság semmit nem használ, a pénz ugyanis felülírhat bármilyen észérvet.

Történik ugyanis, hogy az Európai Unió 2004-ben indult IDABC programja idén véget ér. A program célja az uniós e-kormányzati projektek összehangolása volt, de ennél jóval messzebbre mutatott, hiszen az általa támogatott szabványok és irányelvek a gazdaság számára is iránymutatóak.

Az eddig érvényben lévő dokumentum egy európai csoda volt az amerikai gyakorlattal szemben. Támogatta például a nyílt szabványokat, és azok közül is azokat, amelyeket független szervezetek dolgoztak ki. Kijelentette, hogy a nyílt, közösségi fejlesztés jó dolog, és a szabad információáramlás kívánatos.

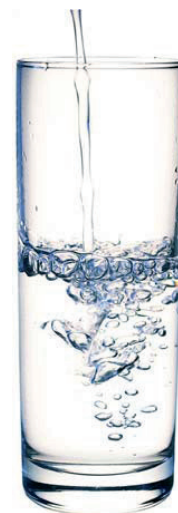
A jövő évtől induló program irányelveinek megalkotóit azonban szemmel láthatóan meghatották a válságban megzakkant óriáscégek lobbistái. Az új dokumentumban ugyanis az előzővel ellentétben már nem fogalmaznak olyan sarkosan, hogy a

kormányzati rendszerek építésekor nyílt rendszerekre célszerű alapozni. Jövő évtől csak egy homályosan megfogalmazott nyitottság lesz kívánatos, ami kimerül egy megfoghatatlan együttműködési készségben.

Mindez akár pozitív is lehetne, hiszen a cégek közötti együttműködést sürgeti, ha nem lenne visszalépés az eddigi előírásokhoz képest. A nyitottság definíciója nem követel valódi tetteket, legfeljebb ígéreteket a zárt fejlesztéseket végző vállalatokkal szemben; és legfőképp nem jutalmazza azokat, akik valóban nyílt fejlesztéseket visznek.

Az EU döntéshozóinak talán újra be kellene ülni az iskolapadba és elmagyarázni, hogy nem lett volna például ipari forradalom sem szabványosítás nélkül. Hogy zárt szabványok és szoftverek használata biztonsági kockázatot és magasabb működési költségeket jelenthet.

Csak reménykedhetünk benne, hogy a tervezet nyilvánossága képes lesz befolyásolni a döntéshozókat, akik minden jel szerint hajlamosak rövid távú érdektől vezérelve stratégiai döntéseket hozni.



www.balabit.hu/blog/



Naplóbejegyzések gyűjtése jogilag értelmezhető bizonyíték gyanánt

Aki látta már a Helyszínélők néhány részét, az tudja, bizonyítékot gyűjteni nem egyszerű feladat, hiszen nem elég, ha mi tudjuk, mi történt, erről másokat is kikezdzhetetlenül meg kell győznünk.

Az IT biztonsági osztályok helyzete annyival még nehezebb is, hogy nem hatóságként vannak jelen a történetben, hanem többnyire a peres eljárás egyik felekén.



Rendszereinket a jövőnek építjük

www.synergion.hu

A Synergion tudja, milyen erőfeszítéseket követel a kitűzött cél elérése.

A Synergionnak lételeme a verseny, mert csak így bizonyíthat nap mint nap. Ezen a pályán a teljesítményt nem méterekben, másodpercekben vagy találatokban mérik, hanem növekvő hatékonyságban, egyre tökéletesebb biztonságban – no meg az ügyfelek bizalmában.

A Synergion ezért újul meg az állandó változás és fejlődés szellemében.

Minden pályán bizonyítunk.

