



KONKURENCIALESEN

Szeretné tudni, mit csinálnak versenytársai az interneten? James Bond nyugdíjba vonulhat, mert jönnek az online kémrobotok. 14. oldal



PDC 2009

Mire készül a Microsoft? Tudósítás Los Angelesből, a Microsoft idei professzionális fejlesztői konferenciájáról. 8. oldal

**445
forint**

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2009. DECEMBER 1. • XL. ÉVFOLYAM 49-50. SZÁM



COMPUTERWORLD

Mobilinternet a digitális társadalomért

Ősszel ünnepelte egy évtizedes fennállását a Vodafone Magyarország, amely a legkésőbb lépett a hazai szolgáltatópiacra. Legyőzhető-e ez a hátrány? Le kell-e győzni egyáltalán, vagy inkább az új piaci lehetőségekre érdemes koncentrálni? Többek között erről is kérdeztük Beck Györgyöt, a Vodafone Magyarország vezérigazgatóját.

Interjúnk a 11-12. oldalon



9 770587 1151006 09050

ÉV VÉGI ELŐFIZETŐI AKCIÓ

Minden régi és új előfizetőnk, aki **2010. január 31-ig** kiadónknál **16 440** forintért egy évre előfizet a *Computerworld-Számítástechnikára*, az alábbiakkal ajándékozunk meg.

Az utcai eladási árhoz képest több mint **4000 forintot takarít meg.**

A lap tematikus mellékleteiben egy alkalommal **50% kedvezmény** jelenhet meg.*

Az IDG Hungary Kft. által szervezett rendezvények részvételi díjából **15% kedvezmény** (computerworld.hu/konferencia).

A lapban a hirdetési árlistánkon szereplő összegekből az előfizetés időtartama alatt egy alkalommal **40% kedvezmény** hirdethet maximum fél oldal terjedelemben, és kizárólag image hirdetés esetében.*

Hozzáférést kap a *Computerworld-Számítástechnika* e-Laphoz (computerworld.hu/lapozo).

Automatikusan megkapja a *Computerworld-Számítástechnika* időszak kiadványait.

Új és előfizetését megújító előfizetőink között kisorsolunk egy Toshiba Tecra A10-12L notebookot, **értéke 210 000 Ft.**



* A kedvezmény harmadik félre nem ruházható át, azt kizárólag az előfizető veheti igénybe. Minden jog fenntartva!

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
COMPUTERWORLD



AKTUÁLIS

- 05 SZÖVETSÉGRE LÉPETT A FUJITSU ÉS A NETAPP**
- 05 LEZÁRULT AZ ÜGYFÉLKAPU2 FEJLESZTÉSE**
- 05 ELKELT A NORTEL GSM-ÜZLETÁGA**
- 05 KÉPZÉS IPHONE-FEJLESZTŐKNEK**
- 06 MODULÁRIS IT-OUTSOURCING**
Tudósítás a *Computerworld* november 25-én rendezett Moduláris IT-outsourcing konferenciájáról.
- 07 ONLINE SZOLGÁLTATÁSOK ERP-RENDSZEREKHEZ**
- 07 ÚJ HÍRKÖZLÉSI KERETCSOMAG EURÓPÁNAK**
- 07 NÖVEKVŐ PROFIT, CSÖKKENŐ BEVÉTEL A HP-NÁL**
- 07 NAGYOT BUKOTT A DELL**

FÓKUSZ

08 FELHŐBE EMELT ALKALMAZÁSOK
A PDC 2009 konferencián ismertették a Microsoft három kijelző – egy felhő stratégiáját. Hangsúlyozták, hogy a Windows Azure operációs rendszer és SQL Azure adatbázis-kezelő alapjain a fejlesztők könnyebben készíthetnek interneten keresztül elérhető személyi számítógépen, mobiltelefonon és tévékészüléken is használható alkalmazásokat.

09 WINDOWS AZURE ÉLESBEN

10 KONFERENCIA UTÁN

ÜZLET

11 A MOBILINTERNET IS FONTOS...
Interjú *Beck Györggyel*, a Vodafone Magyarország vezérigazgatójával a cég egy évtizedes fennállása alkalmából.

12 MEGUGROTT A MOBILINTERNET ADATFORGALMA

13 EU-TÜKÖR
Az Európai Bizottság legújabb jelentése szerint a világgazdasági válság alig érezteti hatását a szélessávú szolgáltatások piacán.

TECHNOLÓGIA

14 TANULJ A KONKURENCIÁTÓL!
Szeretné tudni, mit csinálnak versenytársai az interneten? Manapság már nem kell méregdrága kémhálózatot és eszközparkot fenntartani ahhoz, hogy megfigyeljük konkurenseink tevékenységét. Jönnek az online kémrobotok!

HORIZONT

- 16 TÍZ OK AZ OS X LICENCELÉSÉRE**
- MELLÉKLET**
- 18 CISCO EXPO**
- 21 ADATKÖZPONTOK**
- 25 CRM**
- ÁLLANDÓ ROVATAINK**
- 04 VÉLEMÉNY**
Bátky Zoltán: A Google ellopta az életemet
- 05 ESEMÉNYEK**
- 05 SZEMÉLYI HÍREK**
- 06 HÍRMOZAIK**

2009.12.01.

WWW.COMPUTERWORLD.HU



Rács mögött a spam keresztapja
Az egyik leghíresebb spammer, *Alan Ralsky*, az elkövetkező több mint négy évet kénytelen lesz börtönben tölteni.
computerworld.hu/cikk/ralsky



Ismét leépít a Nokia
A kutatás-fejlesztésen is spórolni kényszerül a Nokia: Finnországban 230, Dániában 100 dolgozót épít le.
computerworld.hu/cikk/nokia-leepit

Virtualizálási kalkulátor
Az APC ingyenes online szoftvert fejlesztett, amely segíti a virtuális környezetek tervezését és az átállást.
computerworld.hu/cikk/apc-kalkulator

Nem áll le a Psystar
A Psystar Mac OS X-alapú rendszereket kínál – az Apple szerint egyszerűen ellopták az operációs rendszerüket.
computerworld.hu/cikk/psystar-osx

IMPRESSZUM COMPUTERWORLD-Számítástechnika
1071 Budapest Madách Imre út 13-14. A ép.
HU ISSN 0237-7837
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

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

Szerkesztőség
Dervenkár István – idervenkar@idg.hu
Mozsik Tibor – tmozsik@idg.hu
Szalay Dániel – dszalay@idg.hu
Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu
Bogár Szabolcs – szbogar@idg.hu
Horváth Ádám – ahorvath@idg.hu

Szerkesztőségi ügyelet
Bödör Eszter – ebodor@idg.hu
Telefon: 577-4343, fax: 266-4343
Internet: www.computerworld.hu
e-mail: levelek@idg.hu

Újságíróink szakmai képzésének hátterét 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 – iredroguiez@idg.hu
Telefon: 577-4311

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

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

Marketing
Kovács Judit – jkovacs@idg.hu

Konferencia
Bödör Eszter – ebodor@idg.hu

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

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

Terjesztési, előfizetési, ügyfélszolgálati információk
A lapot a Lapker Rt., alternatív terjesztők és egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTicketnél (266-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítőknél (06/80-444-4444; hirlapelofizetes@posta.hu, 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 méri fel.
A Computerworld az IVSZ hivatalos médiapartnere.

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

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



Bátty Zoltán

online szerkesztő
PC World

A Google ellopta az életemet

Persze a cím csalóka és félrevezető, én mégis így érzem. Egy napja Gmail nélkül, az adataim nélkül, a múltam nélkül. Tanulság: hidat nem szabad egyetlen pillérré építeni.

Kedd reggel kezdődött. Otthon, mobilnetről még beléptem a postafiókomba, megnéztem pár levelet, válaszoltam is egyre, majd kinyomtam a notebook szemét és bejöttem a PC World barátságos és eleven Tesztlaborjába. Indul a gép, és én is gépiesen csinálom a megszokott lépéseket. PC World admin, jelszó, belép. Messenger, jelszó, belép. Gmail, jelszó... Hibaüzenet. Nocsak, ráadásul öreg Firefoxomban el van mentve a jelszó, amivel másfél órája még beléptem, szóval a félregépelés esélye is kizárt.

Azért próbáljuk meg manuálisan. Beír, vár, hiba. Oké, nézzük meg, nincs-e nagybetűváltó bekapcsolva. Nincs. Azért persze beír, vár, hiba. „A felhasználónév vagy a jelszó nem megfelelő.” Hm, informatív. Rábökök a hiba esetére kikészített hivatkozásra. Kedvesen meg is kérdezi az online-segéd, hogy mi volt a baj – elfelejtettem a felhasználónevemet, a jelszavam, vagy esetleg jól írtam be mindkettőt és mégis zátonyra futottam? Kiválasztottam ez utóbbit, és még mindig nem pánikoltam, hiszen annak idején furmányos biztonsági kérdést és választ állítottam be. Itt jött az első hideg zuhany.

A következő oldalon ugyanis a Google-segéd bájos egyszerűségével közölte velem, hogy a jelszó-változtatási információkat elküldte nekem... az e-mail címemre!!! Na mármint én ezt mégis hogyan olvassam el, ha egyszer nem tudok belépni?! Rendszben, lehet, hogy a másodlagos e-mail címemre gondolt, bár emlékszem, hogy nekem nem volt semmilyen más aktív cím.

Sebaj, gondoltam, most jön az újabb hivatkozás, amivel elbattyoghatok a biztonsági kérdésig, amit megválaszolva ismét lesz e-mail fiók. Nem

lett. Azt írja, most kicsit várjak, és 24 órán belül jöjnek ismét ide, majd akkor megengedi, hogy használjam a biztonsági kérdésemet. Addig esetleg menjek pecázni, ússzam át a Balatont, vagy csak úgy szimplán melázzak az élet nagy kérdésein.

Oké, értem én, a hiba legalább annyira az én készülékemben van: egyrészt a fenének nem gondoltam arra, hogy igenis legyen még valamilyen másodlagos e-mail-em? Másrészt, számíthattam volna rá, hogy ez mégiscsak egy ingyenes szolgáltatás, ami bármennyire is elterjedt, meg népszerű, bizony produkálhat érdekes dolgokat. Meg persze van pár jóakaróm is, akik meglehetették a fiókomat. De lehet akár szimpla hiba is, a több százmillió felhasználó és fiók között a nagy számok törvénye alapján bárhol történhet valami kis gikszer.

Szóval, most várok, telik szépen a 24 óra. A kommunikációtól némelyest el vagyok vágva, hiszen azóta szerzett e-mail fiókjaim mind egyikét átírányítottam a most épp lefagyasztott accountomra, gondolván, ne kelljen már naponta 5 fiók között szambáznia. És bizony, ahogy csigalassúsággal telnek az órák, egyre inkább belegondolok, mennyi mindenben függök ettől a kis szolgáltatástól. Ide jön mindenféle tevékenységem visszaigazoló levéláradata, a céges levelezésem, a zenekari megbeszélések, a levelezőlisták. Itt tárolom a naptáramat az összes fontos feladattal és találkozóval, itt figyelnek a félkész doksijaim, meg úgy egyáltalán, az egész elmúlt négy vagy öt évem betűibe, képekbe és csatolmányokba foglalva.

Így hát, bármennyire is azt hittem, hogy elkerültem a dohányzást, az alko-

holizmust, a különböző tudatmódosítókat és egyéb addikciókat, mégiscsak függő vagyok, és az egyetlen „anyagforrásom” egyelőre el van zárva. Ki tudja, mi lesz velem 24 óra múlva?

Update, 2009. november 11. 14 óra. Nos, nem volt egyszerű szülés, és a végeredmény is felemás. Kivártam a 24 óra türelmi időt, majd izgatottan benéztem a jelszó-visszaállító oldalra. Ott egy elég részletes kérdőívet kellett kitöltenem, melyben rákérdeztek pár érthetően fontos és azonosítást elősegítő adathoz. Igaz, amikor napra pontosan tudakolták, mikor indítottam a kérdéses fiókot, kissé ráncba szaladt a homlokom – durva vagy nem, de már az évre sem emlékszem tisztán. Sebaj, kitöltöttem mindent, és elhaló remény-nyel várakoztam.

Várakozásom nem volt hiábavaló. A 24 órás böjthöz képest tényleg gyorsan, 2 órán belül egy Google Ügyfélszolgálat feladójú levél landolt nálam, amelyben leírták: a megadott adatok alapján elbírálták a kérelmemet, és szerintük is tényleg én vagyok a fiókgazda, így vissza is állították a szolgáltatást, adjak meg egy új jelszót és máris megkapom az accountomat. A félsiker azonban annak tudható be, hogy a tegnapi naptól visszafelé minden e-mail-em és beállításom eltűnt. November 10-i az első levelem, elveszett minden más, beleértve a leveleken kívül az összes ide irányított fiók adatát, címkéket és egyéb beállításokat is. A naptáram és a doksijaim azonban érintetlenek.

Többen mondták és egyre bizonyosabb, hogy beleestem valamilyen random hacker szórásába, amit az is megerősített, hogy a Gmail-képernyő alján megnéztem, milyen IP-címekről nézték legutóbb a fiókomat. Egy

egyiptomi, egy USA-beli és két török címet trace-eltem vissza egy IP-keresővel. Ez sajnos magáért beszél...

Mindenesetre, régi leveleimet siratva, de megkerült fiókomban örülve folytatam tovább virtuális életemet, lassacskán állítgatom vissza az összes POP3 importot, címkét és egyebet, és csak remélni merem, hogy jól emlékszem, és semmi olyasmit nem írtam vagy nem kaptam e-mailben, amit egy ilyen kózsá hacker (főleg török vagy egyiptomi) felhasználhat ellenem.

Update, 2009. november 12. 7 óra. Azóta történt még két érdekes „utórezgés”. Egyrészt, egyik pillanatról a másikra a Google visszaadta a múltamat: épp valamilyen beállítást zizgettem, s amikor visszaléptem az Inboxba, ott várt az eddig gmailként felhalmozott 9867 levelem (illetve beszélgetésem, mivel a Gmail téma szerint csoportosítva tárol). Hogy pontosan honnan és hogyan kerültek vissza a kis kózsák, most sem tudom, de örülök nekik, így hát szeretettel fogadtam őket, megettettem, megittattam a kis vándorokat... Legáltalábbis olyan tekintetben, hogy újra alkalmaztam rájuk visszamenőleg a címkéket, hogy átlássam a káoszt.

Aztán este 10 körül egyszer csak ismét nem engedett be a Gmail – ugyanaz a jól ismert hibaüzenet fogadott. De a kezdeti sokkot felváltotta a diadal érzete, amikor két kattintás után működni kezdett az új védelmi és visszaállítási mechanizmus: már pittyegettem is a telefonom, a Google küldte a visszaállító jelszót. Így hát harmadszor is jelszót cseréltem, a jelenlegi kábé olyan hosszú és érthetetlen, mint egy korabeli Brezsnyev-beszéd, szóval remélem, most már egy ideig rendben leszek.

SZEMÉLYI HÍREK



Kroó György

Kroó György személyében új vezető került a HP Enterprise Services üzletágának élére. A szakember a Budapesti Műszaki Egyetemen végzett villamosmérnökként, majd tíz évig tudományos munkatársként, illetve főmunkatársként dolgozott a Központi Fizikai Kutatóintézetben, ahol számítógépes rendszerek hardverfejlesztésével foglalkozott. Mielőtt a HP-hoz csatlakozott volna, dolgozott a Digital Equipment Magyarországnál és a Compaq hazai leányvállalatánál is. A szakember 2002 óta dolgozik a HP-nál. Új pozíciójában a HP rendszerintegrációs és outsourcing üzletágának vezetéséért és a szolgáltatások értékesítéséért felel majd.

Szövetségre lépett a Fujitsu és a NetApp

Computerworld ■ Globális partneri megállapodást kötött a Fujitsu és a NetApp – ennek alapján szorosan integrált és automatizált adattárolási és adatmenedzsment megoldásokat mutatnak be a közeljövőben – jelentette be Kai Flore, a Fujitsu Technology Solutions elnök-vezérigazgatója a müncheni Fujitsu Visit 2009 konferencián. A világszerte 186 ezer munkatársat foglalkoztató Fujitsu a március végén zárult üzleti évben 47,9 milliárd dollár forgalmat bonyolított le, ezzel a világ negyedik legnagyobb IT-szállítójának számít. A Fujitsu Technology Solutions – amely az európai régió nagy részét, Afrikát, Közel-Keletet és Indiát is kiszolgálja – április óta működik a Fujitsu-csoport 100 százalékos leányvállalataként.

Kai Flore elmondta: a következő években tovább növelik a kutatás-fejlesztésre fordított összeget, amely jelenleg a forgalom 5,4 százalékát teszi ki. A virtualizációs és számításhálós-alapú (cloud computing) technológiai fejlesztésekre a következő hat hónapban egy európai innovációs központot állítanak fel Münchenben. Emel-

lett a menedzselt szolgáltatásokat igénybe vevő ügyfelek kiszolgálására új, 12 ezer négyzetméter alapterületű adatközpontot alakítanak ki Augsburgban.

A konferencia kapcsán a Fujitsu több új terméket és szolgáltatást is bejelentett, így bemutatta a felső kategóriás BS2000/OSD mainframe rendszer családjának két legújabb tagját, emellett nyolc, fejlett virtualizációs képességekkel rendelkező közepkategóriás szervert és adattároló eszközöket is kínálnak. A cég bemutatta első Zero Client intelligens kijelzőjét, amely megjeleníti a központilag futtatott virtuális asztali klienseket. A Fujitsu emellett bejelentette az új Windows 7 operációs rendszerre alapuló menedzselt munkahelyi (Managed Workplace) szolgáltatásait is. Már elérhetők a nemzetközi piacon a vállalat infrastruktúra-szolgáltatásai is. A legelső a sorban az igény szerinti szerverinfrastruktúra-szolgáltatás, amelynek segítségével a cégek rugalmas, használat alapú szerverüzemeltetési modellre állhatnak át, ahol a fizikai szerverek a Fujitsu dedikált, kimondottan e

célra készült biztonságos adatközpontjában működnek.

Poros Gábertól, a Fujitsu Technology Solutions Kft. ügyvezető igazgatójától megtudtuk: már a magyar piacon is elérhető a cég egyes infrastruktúra-szolgáltatásai, és jól látszik, hogy a hazai vállalatok is igénylik ezeket a szolgáltatásokat. Az ügyvezető ezzel együtt nem tudott választ adni arra, hogy a biztonságos VPN-kapcsolaton elérhető szerverinfrastruktúra-szolgáltatást, továbbá a szintén a közelmúltban bejelentett menedzselt adattárolási szolgáltatást mikortól érhetik el a magyarországi ügyfelek. Poros Gábor hozzátette: a magyar piacon egyelőre a leányvállalat árbevételének 10-15 százaléka származik szolgáltatásokból, de a vállalat reményei szerint a jövőben itthon is javul majd az arány.

Lezárult az Ügyfélkapu2 fejlesztése

Goldberger Márton ■ „Tisztelt Felhasználó! Tájékoztatjuk, hogy a Központi Rendszer 2009. 11. 27. péntek 22:00 órától 2009. 11.30. 00:00 óráig karbantartás miatt nem lesz elérhető. Szíves türelmüket köszönjük!” – ez volt olvasható a múlt héten a magyarorszag.hu portálon. A közlemény azt jelzi, hogy rövidesen új korszak kezdődik a magyar elektronikus közigazgatás történetében.

Másfél éve, 2008 márciusában döntött úgy a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség, hogy az Elektronikus Közigazgatás Operatív Programban támogatja a Központi Elektronikus Szolgáltató Rendszer

bővítése, a közművesített szolgáltatások kialakítása és fejlesztése projektet. A megítélt összeg 4,86 milliárd forint, a cél a magyarorszag.hu kormányzati portál mögött működő Központi Rendszer megbízhatóságának, rendelkezésre állásának és üzembiztonságának növelése, valamint a szolgáltatások minőségének javítása, ügyfélbarát jellegük erősítése volt, idén december elseji határidővel.

A munka elkészültéről *Baja Ferenc* államtitkár, *Oláh István*, a munka oroszlánrészét elvégző Kopint-Datorg Infokommunikációs Zrt. vezérigazgatója és *Fábos Zsolt* üzletág-igazgató tájékoztatta a saj-

tót, a határidő lejárta előtt pár nappal. Nemcsak a központi rendszert cserélik le egy, a réginél minden tekintetben biztonságosabbra, hanem a portál kezelői felületét is megújítják. Ezért a sajtótájékoztatón érezhető volt a feszült várakozás: vajon a több mint 800 ezer regisztrált ügyfél (állampolgár és az APEH-hel való kommunikációját a magyarorszag.hu-n keresztül intéző cég) hogyan igazodik majd el rajta. Az ő kedvükért már hetek óta elérhetők az új felületet bemutató oktatási segédanyagok a portálon, és a 189-es számon elérhető technikai támogatást is megerősítették.

Elkelt a Nortel GSM-üzletága

Szalay Dániel ■ Az Ericsson és a Kapsch veszi meg a januárban becsődölt Nortel GSM-üzletágát. Az Ericsson 70 millió dollárt fizet a Nortel észak-amerikai GSM-üzletágért, amelynek ügyfelei között találjuk az AT&T-t és a T-Mobile-t. Az osztrák Kapsch CarrierCom pedig 33 millió dollárért jutott hozzá az Észak-Amerikán kívüli GSM-részleghez.

A kanadai Nortel Networks telekommunikációs nagyvállalat 2009 júniusában jelentette be, hogy gazdasági nehézségei és fizetésképtelensége miatt beszünteti

működését, és eladja üzletágait. A Nortel eladásával eddig az Ericsson járt a legjobban, hiszen a korábban megvásárolt CDMA-üzletág és a most akvirálandó GSM-üzletág megszerzésével tovább erősítheti pozícióját. A felvásárlást lapunk megjelenése után, december 2-án még jóvá kell hagynia a bíróságnak is.

Egyébként a csődeljárás alatt álló vállalat az Ethernet-alapú hálózati technológiák gyártására szakosodott üzletágot is eladta 769 millió dollárért a Cienának.

Képzés iPhone-fejlesztőknek

Szalay Dániel ■ Új tevékenységet indít a Kulcs-Soft – az országban elsőként iPhone-programozókat képez, ingyen. Mivel egyre népszerűbbek az okostelefonokra írt alkalmazások, és ez a tendencia csak növekedni fog, a Kulcs-Soft fontosnak érzi, hogy egyre több e témában jártas fejlesztő legyen Magyarországon. Ez a képzés még egyik egyetemen sem valósult meg, ezért a cég saját maga indít ilyen kurzust.

„Online oktatás, online fórum és e-bookok formájában folyamatosan

oktatjuk a diákokat. Havonta egyszer személyes konzultációt tartunk. Minden tanuló személyre szóló feladatot kap, amely egyben a vizsgamunkája is. A tanfolyam végén sikeres vizsgát tévők oklevelet kapnak” – nyilatkozta *Gyorgyevics Lóránt*, a nemrégiben tőzsdére lépett vállalat kommunikációs munkatársa. Hangsúlyozta: a képzés teljesen ingyenes. Az érdeklődésre jellemző, hogy egy hét alatt több mint tíz tanuló jelentkezett, volt aki külföldről.

ESEMÉNY-NAPTÁR

December 2. BUDAPEST

The Budapest New Technology
December Meetup
WWW.NEWTECH.MEETUP.COM

December 3–4. SZEGED

VI. Magyar Számítógépes
Nyelvészeti Konferencia –
MSZNY 2009
WWW.INF.U-SZEGED.HU

December 8–9. BUDAPEST

IT Update szeminárium
WWW.IIR-HUNGARY.HU

2010. január 26–27. BUDAPEST

IT-szerződés és IT-jog
WWW.IIR-HUNGARY.HU

HÍRMOZAIK

Védett nyomtatók

A Xerox kutatói olyan kémiai véddőréteget fejlesztettek ki, amely óvja a xerografikus berendezések fényérzékeny fotoreceptorait.

A fotoreceptorok többrétegű, vékony filmből készült alkatrészek, amelyek a fényt elektrosztatikus képekké alakítják át. Rendszeres időközönként ki kell cserélni őket, mivel felületük elhasználódik, és karcolódások keletkezhetnek rajtuk, amelyek rontják a képminőséget. Az új bevonat közel kétszeresére növeli a fotoreceptor élettartamát, így az alkatrész több mint egymillió fordulatot tud megtenni. Az újítással elsőként a Xerox 4112/4127 fekete-fehér nyomtatókban találkozhatunk.

Novell és Google Wave

Bejelentette első valós idejű nagyvállalati csoportmunka-támogató megoldását a Novell – a Novell Pulse-t a Google-lal fejleszté tovább. A két vállalat együttműködésének célja, hogy a Novell Pulse és a Google Wave egymással kompatibilis legyen, és a felhasználók a valós idejű kommunikációnak köszönhetően zavartalanul együtt dolgozhassanak a két rendszerben. A Novell Pulse egyesíti a levelezőrendszert, a közösségi üzenetkezelőket és a dokumentumkészítő megoldásokat, amelyek kiegészülnek az informatikai biztonsági és felügyeleti eszközökkel – így a Pulse megfelel a nemzetközi, több telephelyen működő vállalatok biztonsági igényeinek is.

Multifunkciós Xerox

Három új színes multifunkciós berendezést dobott piacra a Xerox Magyarország Kft. A könnyen kezelhető Xerox WorkCentre 77-es sorozat leggyorsabb tagja 75 fekete-fehér, illetve 50 színes oldalt nyomtat és másol percenként, ezenkívül hasznos biztonsági és költségfigyelő funkciókat kínál. A nagy teljesítményű berendezések kínálta előnyöket elsősorban a közepes és nagy nyomtatási igényű irodák, üzletágak, illetve vállalati egységek tudják jól kihasználni.

REGISZTRÁLJON!

Ha szeretné hétről hétre

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

ceginfo.computerworld.hu

Moduláris IT-outsourcing

Az összetett feladatok kiszervezésénél érdemes kicsiben, egyszerűbb feladatokkal kezdeni, és a bizalom kiépülésével párhuzamosan kiterjeszteni a kapcsolatot – hangzott el a Computerworld november 25-én rendezett Moduláris IT-outsourcing konferenciáján, amelyen a téma szakértői vitatták meg az informatikai kiszervezéssel kapcsolatos nézeteiket, illetve tapasztalataikat. [Munkatársunktól]

Az IT-outsourcing mára nemcsak a nagyvállalatok, de a világ egyre nagyobb részén a kkv-k körében is divik. A bizonytalan gazdasági környezetben egyre többen döntenek a nem kulcsfontosságú tevékenységeik kiszervezése mellett – hangsúlyozta **Matlák Tamás**, a Magyar Szolgáltatóipari és Outsourcing Szövetség (HOA) alelnöke a *Computerworld* által szervezett Moduláris IT-outsourcing konferencia nyitó előadásában. Matlák Tamás az IT-outsourcing piacot jellemző álta-

informatikai vezetője – amely cég összesen mintegy 20 külső informatikai szolgáltatóval áll szerződéses kapcsolatban –, valamint **Papp Gábor**, a Synergon Rendszerintegrátor üzletágvezetője előadásában nemcsak a két cég együttműködését mutatta be, hanem rávilágított arra is, milyen objektív biztosítékok vannak a rendszerben ahhoz, hogy az erőforrás kihelyezése ne okozzon fennakadást az IT üzemeltetésében, és milyen szerepe van ebben például az ITIL ISO 2000 szabványnak.



lános tendenciák kapcsán arról beszélt, hogy a kommunikációs csatornák szélesebbé válásával egyre kisebb a jelentősége a bizalom kialakításában a szolgáltató és az ügyfél közötti személyes ismeretségnek, a fizikai közelségnek. Az összetett feladatok kiszervezésénél érdemes kicsiben, egyszerűbb feladatokkal kezdeni, és a bizalom kiépülésével párhuzamosan kiterjeszteni a kapcsolatot – tette hozzá.

Sokan ódzkodnak az outsourcingtól, mert elsősorban a buktatóit látják. Éppen ezért fontosak azok a tapasztalatok, amelyeket a szolgáltatás bevezetése során szereztek más cégek. Az ilyen esettanulmányok ugyanis rávilágítanak arra, hogy a szerződő felek közötti, a kölcsönös bizalomra épülő együttműködés elengedhetetlen a projekt sikeres lebonyolításához. **Karaba Zoltán**, a British American Tobacco Hungary

Gaspáretz András, a MagiCom Kft. ügyvezető igazgatója néhány, az outsourcinggal kapcsolatos tézis gyakorlati értékelésén keresztül bemutatta a szolgáltatóválasztás lehetséges logikáit és a szolgáltatásoktól elvárható előnyöket. Előadásában kitért a leggyakoribb tévhitekre is, így például arra, hogy az IT-outsourcing következtében a legritkább esetben lesz egyszerre olcsóbb és jobb is a rendszer; továbbá felvetette, hogy a különböző szabványok

és előírások (ISO 9000, 20000, 27000, IIP) megfelelő garanciákat jelentenek-e a megrendelőnek a magas színvonalú szolgáltatásra.

Egyre gyakrabban merül fel a cloud (számítási felhő) szolgáltatások kérdése, amely bizonyos szempontból az outsourcing egy speciális esetének is tekinthető. **Gaidosch Tamás** KPMG-partner elsősorban biztonsági szempontból hasonlította össze a cloud computingban és az outsourcingban rejlő biztonsági kockázatokat, amelyek közül kiemelkedik a bizalmas adatok tárolásának kérdése, hisz utóbbi a felhőben éppen hogy nem átlátható. A virtualizáció, a hálózati védelem, a szregregáció és az auditálhatóság, illetve a törvényi megfelelés szintén olyan biztonsági kockázatok, amelyek miatt a nagyvállalatok többsége várhatóan a következő években is legfeljebb a magáncélú felhőszolgáltatásokig fog elmerészkedni; inkább a kkv-k lehetnek azok, amelyeknél a kockázatok eltörpülnek a lehetséges előnyökkel szemben.

Nagyon fontos kérdés, hogy az IT-outsourcing szerződéseknél milyen jogi biztosítékokat kell tartalmazniuk. **Ormós Zoltán** ügyvéd, informatikai szakjogász arról beszélt, mitől lesz jó jogi értelemben egy outsourcing szerződés. A szakértő foglalkozott például az átadás és visszaadás, a szolgáltatási szintek (SLA), a szolgáltatásminőség, a szoftverjog, a változáskezelés problémájával is. Felhívta a figyelmet arra, hogy az új Ptk. kártérítéssel kapcsolatos része, továbbá az elektronikus közszolgáltatásokról szóló törvény és az ahhoz kapcsolódó végrehajtási rendeletek azon új jogszabályok közé tartoznak, amelyek jelentős hatással lesznek az IT-outsourcing szerződésekre.

Fodor Géza, a Yokozuna Kutató, Fejlesztő és Tanácsadó Kft. stratégiai igazgatója egy konkrét példát is bemutatott: működő e-mail szolgáltatás kihelyezését a Google felhőbe. A kihelyezésnek köszönhetően a több százezer fiókkal működő Mailbox.hu szolgáltatás teljes fenntartási költsége a korábbi töredékre esett vissza – hangsúlyozta.

Az előadásokról készült videók, valamint a prezentációk elérhetők a computerworld.hu weboldalon.

Fő támogató

SYNERGON
RENDSZERINTEGRÁTOR

Kiállító partner

StartIT
SOLUTIONS

IBM

Partner

MagiCom
BUDAPEST LONDON

Médiatámogató

privátbankár

MailBox.hu

Online szolgáltatások ERP-rendszerekhez

Kis Endre ■ A Microsoft webszerkesztő és e-kereskedelmi képességekkel bővítő Dynamics vállalatirányítási megoldásait. A Dynamics AX és NAV ERP-megoldásokhoz kapcsolható három online szolgáltatás egyike, a Sites Services már a Windows Azure platformra épül. A szolgáltatással a vállalatok weboldalakat hozhatnak létre és kezelhetnek a Microsoft vállalatirányítási alkalmazásaiban. Ezek a weboldalak például marketing-kampányok részét képezhetik, vagy szolgálhatják a partner- és ügyfél-visszajelzések begyűjtését, a termékregisztrálást

vagy a munkaerő-toborzást, illetve a kommunikáció bármely más formáját, amely a vállalatot az azt körülvevő közösséghez fűzi. A Sites Services beépített analitikai és optimalizációs képességekkel is rendelkezik, amelyekkel a vállalatok javíthatnak marketingkampányaik eredményességén, Microsoft Dynamics ERP-alkalmazásuk kontextusán belül.

A szintén új Commerce szolgáltatás a több csatornát felölelő értékesítési modellek lehetőségeit bővíti azáltal, hogy kapcsolatot teremt az ERP-rendszer és az olyan e-kereskedelmi megoldások kö-

zött, mint például a webshop, az elektronikus piactér vagy a beépített bevásárlókosár funkcionalitás. Ennek köszönhetően a vállalatok egyetlen, könnyen kezelhető felületen listázhatják termékeiket és fogadhatják a különböző csatornákon érkező megrendeléseket.

A Payment szolgáltatás, amely a különböző értékesítési csatornákon (webshopból, elektronikus piactérről, eladóhelyről és ügyfélszolgálatról) indított fizetési tranzakciók feldolgozását teszi lehetővé a Microsoft Dynamics ERP-rendszereiben, jelenleg a First Data

Merchant Services szolgáltatására támaszkodik, és a vezető hitelkártyák, valamint a PayPal használatát támogatja. A Microsoft most a CyberSource és a Pensio fizetésitranszakció-feldolgozó szolgáltatóval is együttműködési megállapodást kötött, így ezek a szolgáltatások a Dynamics CRM-felhasználók szélesebb köréhez juthatnak el Európában is.

A Sites és a Commerce szolgáltatás várhatóan 2010 első felében válik elérhetővé a Microsoft Dynamics vállalatirányítási rendszereihez. A szoftvercég azt is jelezte, hogy a jövő év első negyedében a Payment szolgáltatás kapcsán újabb szolgáltatókkal fogja bővíteni partnerkörét.

Új hírközlési keretcsomag Európának

Computerworld.hu ■ A múlt héten az Európai Parlament nagy többséggel jóváhagyta az EU hírközlés-szabályozási keretrendszerének eddig még el nem fogadott elemét, az úgynevezett *Jobb Szabályozás* irányelvet, miután néhány nappal ezelőtt az Európa Tanács már elfogadta a csomagot.

A megszavazott szöveg szerint az internet-hozzáférést csak akkor lehet korlátozni, ha ez „megfelelő, arányos és szükséges egy demokratikus társadalomban”. Egy ilyen intézkedés során „tisztetben kell tartani az ártatlanság véelmét és a magánszférához fűződő jogot”, és biztosítani kell az „előzetes, tisztességes és pártatlan eljárást”. – Biztosítani akartuk, hogy a polgárok jogait

soha ne lehessen figyelmen kívül hagyni – mondta a parlamenti jelentéstevő, a francia *Catherine Trautmann*, aki úgy véli, ez az első alkalom, hogy egy jogi szöveg az internethasználatra mint az alapvető jogok és szabadságok gyakorlására utal. Az új jogszabály ugyanis a világon elsőként tartalmaz egy olyan pontot, amely az alapvető jogokkal egyenlő jogi védelmet biztosít az internet-hozzáférésnek. Az uniós tagállamoknak legkésőbb 2011. május 24-ig kell hatályba léptetniük az EU-irányelvnek megfelelő nemzeti jogszabályait.

Az elfogadott jogszabály kiter a rádió-spektrum felhasználásának harmonizálására (figyelembe véve a digitális

televíziózásra történő átállást 2012-ig), a tagállami szabályozó hatóságok együttműködésének erősítésére és a „funkcionális szétválasztásra”, amely szerint a piacon domináns szolgáltatóknak szét kell választaniuk hálózati infrastruktúrájukat és a szolgáltatásokat kínáló üzleti egységeiket.

A tanács 2009. október 26-án már véglegesen elfogadta a parlamenttel májusban kötött megállapodást a két másik telekommunikációs jogszabályról. Ezek egyike egy rendelet, amely létrehozza a BEREK nevű új európai szervezetet – ez az uniós nemzeti telekommunikációs szabályozó hatóságok együttműködését segíti elő. A másik pedig egy irányelv, amely erősíti a fogyasztók jogait.

Például arról rendelkezik, hogy a telefonszámot egy napon belül át lehessen vinni egy másik szolgáltatóhoz, illetve, hogy a „sütik” számítógépre telepítéséhez engedélyt kelljen kérni.

– Az új hírközlési keretszabályozás meghatározza az elkövetkező évtizedre az európai hírközlés kereteit – értékelte a csomagot az NHH elnöke, *Pataki Dániel*. Szerinte a megújuló szabályozásban az eddigienél is fontosabb szerepet kap a fogyasztói jogok kérdése, illetve a szabályozó hatóságok együttműködése, amely nagymértékben hozzájárulhat az európai hírközlés további harmonizációjához, így a szektor és a kontinens versenyképességének növeléséhez. Úgy véli, hogy az új keretszabályozás alapján az unióban hatékonyabbá válhat a spektrummal való gazdálkodás, és felgyorsulhat az új generációs hálózatok elterjedése.

Növekvő profit, csökkenő bevétel a HP-nál

Bogár Szabolcs ■ A Hewlett-Packard közzétette pénzügyi eredményeit. A költségcsökkentő lépéseknek és a szolgáltatási üzletág teljesítményének köszönhetően 18 százalékkal növelte profitját a negyedik negyedévben, az előző év hasonló időszakához képest. Az október 31-ével lezárt negyedik negyedévben 2,4 milliárd dollár volt a profit a tavalyi 2,1 milliárdhoz képest, ami 0,99 dolláros részvényenkénti értéket jelent. Az összebevétel ugyanakkor 8 százalékkal 30,8 milliárdra csökkent.

Hasonlóan más informatikai nagyvállalatokhoz, a HP-nak is több üzletágban kellett elkönyvelnie veszteséget, miközben máshol pozitív mérleget ért el. A nagyvállalati szerver- és storage részleg 17 százalékkal 4,2 milliárdra, a személyi számítógépekkel foglalkozó üzletág 12 százalékkal 9,9 milliárdra, a nyomtató- és képpalkotási részleg 15 százalékkal 6,5 milliárdra csökkent – áll a HP közlemé-

nyében. A szolgáltatási üzletág azonban az előző negyedévhez hasonlóan most is jól teljesített – a bevétel itt 8 százalékkal, 8,9 milliárd dollárra nőtt.

A HP az Electronic Data Systems (EDS) felvásárlása óta mintegy 19 ezer alkalmazottat küldött el a szolgáltatási üzletágból, és a nyomtatókkal foglalkozó

üzletágot is átszervezte. A vállalat elnöke-vezérigazgatója, *Mark Hurd* szerint a folyamat végén járnak, nagyobb változások már nem várhatók. Az EDS beolvasztásával és a 3Com közelgő felvásárlásával – feltéve, hogy a részvényesek jóváhagyják – a HP pozitívan tekint a jövőbe.

Nagyot bukott a Dell

A Dell legutóbbi gyorsjelentése szerint a harmadik negyedévben 54 százalékkal csökkent a cég nyeresége az előző év azonos időszakához képest. A világ harmadik legnagyobb IT-szállítójának árbevétele 12,9 milliárd dollárt tett ki, ami 15 százalékos csökkenés a tavalyi azonos időszakhoz képest. A cég nettó nyeresége az október 30-án zárult három hónapban 337 millió dollár volt, az egy évvel korábbi 727 millió dollárhoz képest. Az értékesítés tavalyhoz képest

a Dell valamennyi főbb üzleti egységénél visszaesett, beleértve a nagyvállalati divíziót, ahol a bevételek 23 százalékkal estek vissza, és a kis- és közepes vállalati szegmenst, ahol 19 százalékkal csökkent a forgalom.

Bár *Brian Gladden*, a Dell pénzügyi igazgatója optimista, az elemzők jobb eredményeket vártak: a 0,28 centes profitvárakozásához képest a gyorsjelentés alapján 0,23 cent részvényenkénti nyereséget realizált a Dell. Az IDC felmérése

szerint a Dell az elmúlt időszakban gyengén szerepelt a PC-piacon is, ahol a HP és az Acer mögött a harmadik helyre csúszott vissza. Ennek oka, hogy a Dell a versenytársainál jobban támaszkodik a vállalati piacra, ahol a krízis miatt visszafogták a számítógép-beszerzéseket. A Dell várakozásai szerint a negyedik negyedév a mostaninál jobban zárulhat majd, mivel a Windows 7 megjelenésének köszönhetően a vállalati számítógépparkok egy részének cseréjét várják.



FELHŐBE EMELT ALKALMAZÁSOK

A Windows Azure kibocsátásával, a Silverlight 4 és a Visual Studio 2010 nyilvános béta-verziójának bejelentésével a Microsoft olyan egységes programozói modellt és eszközkészletet mutatott be idei professzionális fejlesztői konferenciáján Los Angelesben, amellyel könnyebbé, gyorsabbá és költséghatékonyabbá kívánja tenni a különböző platformokon bevezethető alkalmazások fejlesztését. Itt debütált az Office 2010 és SharePoint Server 2010 bétája is. [Írta: Kis Endre]

November 17–19. között megrendezett PDC 2009 konferencia első napján tartott nyitó előadásában Ray Ozzie, a Microsoft vezető szoftverépítéské a vállalat három kijelző – egy felhő stratégiáját ismertette kiemelve, hogy a Windows Azure operációs rendszer és SQL Azure adatbázis-kezelő alapjain a fejlesztők könnyebben készíthetnek olyan alkalmazásokat, amelyeket a felhasználók az interneten keresztül elérhető szolgáltatás formájában személyi számítógépen, mobiltelefonon és tévékészüléken is használhatnak.

A Windows Azure, a Microsoft operációs rendszerből, adatbázis-kezelőből és webszolgáltatásokból felépülő *cloud computing* platformja – amelynek fejlesztését a cég évekkel ezelőtt ugyancsak Los Angelesben jelentette be – mostantól szolgáltatásként elérhető. **A vállalatok január elsejétől éles munkakörnyezetben való alkalmazásához is támogatást kapnak, a használat alapján történő számlázás pedig 2010. február elsejével indul.**

A nyitó előadás részeként több olyan vállalat vezetője is a pódiumra lépett, amely már élesben használja a Windows Azure platformot. A Web 2.0-s szolgáltatásokat kínáló Seismic, WordPress és Cheezburger Network mindegyike a Microsoft adatközpont szolgáltatásaira támaszkodik a dinamikusan – és olykor szélsőséges határok között – változó terhelés kezeléséhez szükséges erőforrások hozzárendelésében. A fizikai erőforrások üzembe állításához képest a Windows Azure platform sokkal nagyobb rugalmasságot és gyorsaságot, ezáltal költséghatékonyabbá ad a szolgáltatásoknak. Egy új szerver ezen a módon például percek alatt hozzáadható az infrastruktúrához, míg ugyanez korábban, egy fizikai kiszolgáló beüzemelésével hetekbe telt.

Ozzie a Windows Azure platformmal együtt két szolgáltatást is bejelentett, amely ugyancsak a fejlesztők munkáját hivatott megkönnyíteni. A *Microsoft Pinpoint* online piacon a szoftvercég partnerei közzétehetik és értékesíthetik elkészített alkalmazásaikat. A *Dallas* kódneven fejlesztett – ugyancsak a Microsoft Pinpoint piacon elérhető – információs szolgáltatás pedig a nyilvános és a kereskedelmi adatforrásokat teszi könnyebben elérhetővé



Ray Ozzie, a Microsoft vezető szoftverépítéské: három kijelző – egy felhő

az alkalmazásfejlesztés számára. A technológiai bétájánál (CTP-verziójánál) tartó Dallas jelenleg többek között az Associated Press, az ESRI, az ENSZ, a NASA, a National Geographic, valamint az Egyesült Államok kormányának adatkészleteit kínálja.

A PDC 2009 közönségéhez élő videokapcsolaton keresztül szóló *Vivek Kundra*, az Egyesült Államok kormányának informatikai igazgatója elmondta, hogy a minisztériumok és más kormányzati szervek több mint százerezer adatkészletet kínálnak a fejlesztőknek a legkülönbözőbb területeken. **Az informatikai igazgató például bemutatott egy olyan alkalmazást, amelyet a munkát kereső ame-**

rikaiak böngészőn keresztül, a mobiltelefonjukon érhetnek el. Ez a szolgáltatás a kiválasztott szakmában vagy iparágban tisztázza a felhasználók aktuális tartózkodási helyéhez legközelebb eső, munkát kínáló vállalatokat és intézményeket.

Kundra kiemelte, hogy a Microsoft eszközeivel ráadásul rendkívül rövid átfutással, napok alatt és olcsón készíthették el ezt a hasznos alkalmazást.

OSLO, SYDNEY

A PDC 2009 nyitó előadásának második felében Bob Muglia, a Microsoft szervertermékeivel és fejlesztőeszközeivel foglalkozó üzletágának elnöke vette át a szót. Muglia hangsúlyozta, hogy a felhő – a közhiadellelemmel ellentétben – elsősorban nem az infrastruktúráról, hanem az alkalmazásokról szól, és a Windows Azure-t

következő generációs alkalmazásplatformként pozicionálta.

A helyben telepített fizikai szerverekre, illetve a felhőben szolgáltatásként elérhető kiszolgálókra való alkalmazásfejlesztéshez a Microsoft konvergens fejlesztői platformot ad, így a fejlesztők továbbra is a már ismert eszközökkel, a .NET keretrendszerrel, a Visual Studióval, illetve az olyan harmadik féltől származó eszközökkel dolgozhatnak, mint például az Eclipse.

Muglia előadása bővelkedett bejelentésekben. A *Windows Server AppFabric* olyan integrált, magas szintű alkalmazásszolgáltatásokat kínál, amelyek könnyebbé teszik az alkalmazások bevezetését és felügyeletét a fizikai kiszolgálókon és a felhőben.

Az első béta-verziójánál tartó AppFabric a Microsoft korábban Dublin és Velocity kódneven fejlesztett futtató és gyorsító technológiáit ötvözi a *Windows Azure AppFabric Service Bus* és *AppFabric Access Control* (korábban .NET Services) technológiáival. A 2010-ben elérhetővé váló Windows Server AppFabric első béta-verziója letölthető a Microsoft fejlesztői hálózatának weboldaláról. A Windows Azure platform további AppFabric-technológiáinak CTP-verziói ugyancsak jövőre lesznek elérhetőek.

A Windows Azure további komponense, a jelenleg *Sydney* kódneven fejlesztett technológia is 2010-ben lép béta szakaszába. Ez a konnektivitást elősegítő szoftverügynök (connectivity agent) lesz, amely egyszerűbbé teszi a vállalatnál házon belül futó szerverek és a felhőben elérhető szolgáltatások összekapcsolását.

Ha már itt tartunk, az Oslo kódneven fejlesztett Microsoft-technológia hivatalos neve máttól SQL Server Modeling Services. A modellalapú alkalmazásfejlesztésben és tesztelésben szerephez jutó szolgáltatásokról Muglia a következő hónapokra ígért részleteket. Ugyancsak több információ várható ebben az időszakban a Microsoft System Center felhőfelügyeleti képességeiről és a Windows Azure virtuális gépekhez adott támogatásáról is. Ennek köszönhetően a jövőben egyszerűbbé válhat a virtuális gépek konfigurálása és felügyelete a helyben telepített és a felhőben elérhető szervereken.

Muglia emellett bejelentette a *Windows Identity Foundation* gyártáskész kódját: ez a technológia a házon belüli szervereken és a felhőben futó alkalmazások elérését hivatott egyszerűbbé tenni egységes felhasználóazonosítás által. Megjelenik az *ASP.NET MVC2* béta-verziója is. Ez ingyenes, teljes körűen támogatott aszink-

ron JavaScript és XML (AJAX) integrációt kínál keretrendszer, amellyel a fejlesztők gyorsabban készíthetnek szabványos webalkalmazásokat.

BÉTA-ESŐ LOS ANGELESBEN

A PDC 2009 konferencia második napja a Microsoft Office 2010, a SharePoint Server 2010 és a Silverlight 4 nyilvános béta-verziójának bejelentésével indult. Ugyancsak a múlt héttől elérhető a Microsoft Project 2010 és a Visio 2010 béta-verziója, valamint a Visual Studio 2010 második béta-verziója is. A nyitó előadás első szereplője azonban a Windows 7 és az Internet Explorer következő, 9-es verziója volt. *Steven Sinofsky, a Microsoft Windows és Windows Live üzletágának elnöke többek között olyan alkalmazásfejlesztő felületeket (API-kat) mutatott be, amelyek segítségével a fejlesztők látványos módon hasznosíthatják az általuk készített alkalmazásokban a Windows 7 grafikus kezelőfelületének számos képességét*, például a Szalag eszköztárat, a Tálca Ugrólistáit, a többszörös érintés-érzékelést és a kézírás-felismerést.

Sinofsky a fejlesztés korai szakaszánál tartó Internet Explorer 9-ben érkező újdonságokról is előzetes áttekintést adott. Ezek egy része a teljesítményt és az új szabványok (például a HTML 5) támogatását, valamint a grafika, az animáció és a videó megjelenítésében a hardveres gyorsítás és a legújabb DirectX-technológiák használatát érinti, és a szoftvercég szerint a vastag kliensen megszokott felhasználói élményt weben való reprodukálásáért ígéri. A Channel 9-en (channel9.msdn.com), a Microsoft fejlesztői hálózatának videocsatornáján több olyan videó is látható, amely az IE9 újdonságait foglalkozik.

Ezt követően *Scott Guthrie*, a Microsoft .NET fejlesztői platformért felelős alelnöke lépett a pódiumra, hogy bemutassa a Silverlight 4 új képességeit. A Microsoft mindössze 22 hónap leforgása alatt jutott el a webalkalmazás-keretrendszer jelenlegi, 3-as verziójáig, amelynek bejelentése után mindössze négy hónappal a 4-es verzió nyilvános bétája is elérhetővé vált. Ez a tempó is mutatja, hogy a Microsoft milyen fontosnak tartja a webfejlesztés lehetőségeinek folyamatos bővítését, a lakossági és a vállalati piacot célzó alkalmazások és szolgáltatások esetében egyaránt.

A Silverlight 4 többek között továbbfejlesztett, böngészőn kívüli képességekkel érkezik, amelyek offline, a desktop kezelőfelületen is gazdagabb felhasználói élményt biztosítanak anélkül, hogy ehhez a fejlesztőknek külön kódot kellene írniuk vagy futtatókörnyezetet adniuk. Az új verzió különösen sok újdonságot tartogat a vállalati alkalmazásokon dolgozó fejlesztő

számára – például teljes körű Visual Studio 2010 támogatást, Microsoft Office és Microsoft SharePoint Server közötti integrációt, továbbfejlesztett szövegszerkesztő, táblázat- és nyomtatókezelő képességeket. A PDC 2009 közönsége előtt a Microsoft egyik ügyfele, a SnapFlow például azt demonstrálta, hogy a Silver-



Steven Sinofsky, a Microsoft Windows és Windows Live üzletágának elnöke: alkalmazások a Windows 7 képességeivel

light 4 alapjain miként készített folyamat-tervező eszközt, amellyel a kisebb vállalatok is könnyen, programozás nélkül kialakíthatják munkafolyamataikat.

A lakossági piacra készülő fejlesztésekhez a Silverlight 4 webkamera- és mikrofonkezelést, a video- és audiotartalom változatos eszközökön való megjelenítését szolgáló, natív multicasst képességet, az interaktív alkalmazások készítéséhez több mint hatvan, testre szabható HTML vezérlőt kínál. **A vezérlők egyikével például a weboldal tartalma egy kattintással kirakójátékká (puzzle-lé) alakítható, beleértve a lejátszott videót is, amely a kirakójáték darabjai is aktív marad.** A Silverlight 4-ben a webkamerával felvett videó látványos effektusokkal gazdagítható, egy további demó során pedig a konferencia résztvevői azt is láthatták a Facebook példáján, hogy ez a technológia milyen lehetőségekkel gazdagíthatja a közösségi weboldalak szolgáltatásait.

A Microsoft szerint a jövő év első felére elkészülő Silverlight 4 kliens kétszer gyorsabb a jelenlegi verzióval, 30 százalékkal rövidebb idő alatt elindul, mérete ugyanakkor változatlanul 5 megabájt körüli, így 10 másodperc alatt letölthető. Guthrie azt is elmondta, hogy az internetre csatlakozó eszközök 45 százalékán Silverlight fut – ez az arány pár hónapja, a 3-as verzió bejelentésekor még 33 százalék volt. A nagy Silverlight-felhasználók közé tartozik a Continental Airlines, az eBay és az NBC – a tévéhálózat online közvetítését a 2010-es vancouveri téli olimpiai játékokról is ez a technológia fogja meghajtani. A Bloomberg ugyancsak bejelentette,

hogy üzleti információs szolgáltatását Silverlight-alapokra helyezi.

KÖZÖSSÉGI KONNEKTOR

A második nap nyitó előadásának végén *Kurt DelBene*, a Microsoft Office Business Productivity csoportjának alelnöke a Microsoft Office 2010, a SharePoint

Server 2010, a Project 2010 és a Visio 2010 nyilvános béta-verziója mellett az Office Mobile 2010 és az Office Web Apps szabadon elérhető bétáját is bejelentette. Ezekkel a szoftvercég nagyobb hatékonysághoz kívánja hozzásegíteni az infomunkásokat a vastag kliensen, a mobil-eszközökön és a böngészőben attól függetlenül, hogy az alkalmazásokat helyben telepített, illetve a felhőben, szolgáltatásként elérhető informatikai infrastruktúrán használják. A termékek egyúttal egyszerűes üzleti platformot is alkotnak, amely számtalan lehetőséget kínál a munka hatékonysá-

gát javító, további alkalmazások fejlesztéséhez és testre szabásához.

gát javító, további alkalmazások fejlesztéséhez és testre szabásához.

Az Office 2010 egyik legnagyobb újdonsága az Outlook Social Connector, amelynek segítségével a felhasználó által használt közösségi weboldalakon, valamint a vállalati portálon zajló kommunikáció és interakció is megjeleníthető az Outlookban. Az új funkció mostani, béta állapotában a SharePoint Server 2010-zel működik együtt, bejelentésekor pedig a Windows Live-ot is támogatni fogja. A LinkedIn, a világ legnagyobb szakmai közösségi hálózata szintén bejelentette, hogy a jövő év elejétől támogatni fogja az Outlook Social Connectort. A Microsoft egy szoftverfejlesztői készletet (SDK-t) is bejelentett, amellyel a fejlesztők további közösségi weboldalak felé is kialakíthatják az integrációt. Ez olyan szoros lehet, hogy ha valaki például frissíti profiljának adatait egy közösségi oldalon, és új telefonszámot, e-mail címet ad meg, akkor azt az illető partnereivel az Outlook szinkronizálja a címtárban. De a funkciónak köszönhetően egy értekezlet résztvevőinek arcképe is megtekinthető lesz az Outlookban, ha rendelkeznek nyilvánosan elérhető fotóval valamelyik közösségi weboldalon.

Windows Azure élesben

A PDC 2009 konferencián számos olyan vállalat is képviseltette magát, amely már éles munkakörnyezetben használja a Windows Azure platformot. Közülük négy szervezet szakembere egy kerekasztal-beszélgetés során osztotta meg tapasztalatait az újságírókkal. *Az Associated Press*, a világ egyik legnagyobb hírügynöksége olyan tartalomkezelő szolgáltatást fejlesztett a Windows Azure és a *clickünkben* említett Dallas alapjain, amelynek segítségével a szerkesztők könnyebben választhatják ki a médiumuk számára potenciálisan olvasottságot, illetve nézettséget, ezáltal bevételt növelőnek ítélt cikkeket, képeket és videókat. A szolgáltatás a tartalomhoz való hozzáférés menedzselésére, valamint annak követésére is lehetőséget ad, hogy egy-egy újságíróval, illetve fotóriporterrel kialakított kapcsolat mekkora bevételt eredményez.

Az Acumatica webalapú ERP, ügyviteli és CRM-alkalmazásokat fejleszt közép-vállalatoknak. A szoftvercég Financial Management Suite termékét migrálta Windows Azure platformra, így azt a vállalatok helyben telepítve és a felhőben, szolgáltatásként is használhatják jelentések készítésére, ügyfélkapcsolatok ke-

zelésére, a beszerzés és a készletgazdálkodás támogatására. Az FMS szolgáltatásként is ugyanolyan rugalmasan testre szabható és a munkafolyamatokhoz illeszthető, mint helyben telepített változata.

A párizsi székhelyű *Lokad* a kereslet, az értékesítés előrejelzésére szakosodott cég, amely saját fejlesztésű C# és .NET alapú alkalmazásait migrálta Windows Azure platformra. Ügyfelei, a kereskedő vállalatok egy intuitív módon kezelhető felületen keresztül tölthetik fel adataikat és paraméterezhetik a kívánt előrejelzést, amelyet a szolgáltatás rövid átfutással elkészít számukra. A Windows Azure platformnak köszönhetően a Lokad rugalmasabban és költséghatékonyabb módon tud alkalmazkodni a munkaterhelés változásaihoz.

A *3M* pedig a grafikai dizájn tesztelésére szolgáló alkalmazását fogja szolgáltatásként kínálni Windows Azure alapokon. A vállalat azért választotta ezt a platformot, mert a szolgáltatást bármilyen rendszeren, könnyen és bárhol hozzáférhetővé kívánja tenni – a megfelelően nagy teljesítmény megtartása mellett. A szolgáltatás béta-verzióját a *3M* a PDC 2009-cel egy időben jelentette be.

Az Outlook 2010 – Exchange Server 2010-zel együtt használva – hangüzeneteket is fogad, amelyek szöveget átíratják és megjelenítik a beérkező üzenetek között, megfelelő nyelvi támogatás esetén. További finomítás, hogy a felhasználó az Outlook Szalag kezelőfelületén található, találkozásképző gombbal is válaszolhat egy levélre – így a meghívó egyetlen kattintással elkészíthető és elküldhető.

Az Office 2010-ben böngészőből egyszerűen több felhasználó is dolgozhat ugyanazon a szöveges dokumentumon, táblázat vagy OneNote-feladaton. A PowerPoint nagy felbontású videók beillesztését és szerkesztését is lehetővé teszi, így a színkorrekcióhoz, átméretezéshez vagy néhány hatásos effektus alkalmazásához nem kell külön videoszerkesztő programot megnyitni. Az Office Backstage pedig egy kulisszák mögötti nézetet ad arról, mi történik egy feladat kapcsán, például kik dolgoznak ugyanazon a dokumentumon, kik férnek még hozzá, és ugyanitt szabályozható a dokumentum megosztása, illetve konfigurálható a nyomtatása is. Az Office 2010 és a SharePoint Server 2010 közötti integrációnak köszönhetően az infomunkások a vállalati portálon levő munkakörnyezetüket egyszerű módon notebookjukra menthetik és magukkal vihetik, majd amikor ismét csatlakoznak a hálózatra, szinkronizálhatják azt a portállal. A Microsoft termékeinek PDC 2009-en bejelentett, nyilvános béta-verziói a www.microsoft.com/2010 weboldaltól letölthetők.

DelBene előadásában arra is kitért, hogy a Microsoft és az SAP a Duet új változatán dolgozik. A két cég pár évvel ezelőtti közös fejlesztése eredetileg az SAP vállalatirányítási rendszereiből származó információkat tette elérhetővé az Office-ban. A *Duet Enterprise for Microsoft SharePoint and SAP* ezt az integrációt a Microsoft portálmegoldására is kiterjeszti majd a jövő év második felétől.

A konferencia második napján átütő sikert aratott Steven Sinofsky azon bejelentése is, hogy a PDC 2009-en részt vevő, erre jogosult (azaz teljes részvételi csomagot vásárló) fejlesztők Acer Aspire 1420P tábla PC-t kapnak a Windows 7 Ultimate kiadásával. A Microsoft ezzel a lépéssel is bátorítani kívánja az operációs rendszer új verziójára történő alkalmazásfejlesztést.

AZ ALKALMAZÁSFEJLESZTÉS JÖVŐJE

Az olyan új technológiák, mint a felhő feldolgozási modell (cloud computing) megjelenése és a webalkalmazások töretlen fejlődése következtében a fejlesztőknek egyre gyorsabban és mélyrehatóbban változó informatikai környezetben kell

helytállniuk. Ugyanilyen tempóban és mértékben alakulnak át a felhasználók elvárásai is, akik mind könnyebben, természetesebb módon használható, és a legkülönbözőbb eszközökön elérhető alkalmazásokat és szolgáltatásokat keresnek. Ezzel párhuzamosan szaporán nő azoknak a fejlesztői platformoknak és eszközöknek a száma is, amelyekkel ezek az alkalmazások elkészíthetők.

A Microsoft szerint a fejlesztőknek ezért olyan technológiákra és eszközökre van szükségük, amelyekkel egységesen és ugyanolyan hatékonyan, meglévő tudásukat és tapasztalatukat, megírt szoftver-kódjukat újrahasznosítva készíthetnek alkalmazásokat a különböző platformokra. A szoftvercég szándéka szerint a PDC 2009 konferencián bemutatott Windows Azure platform, Silverlight 4 és a második béta-verziójánál tartó Visual Studio 2010 ilyen egységes programozói modellt és eszközkészletet ad a fejlesztők kezébe.

S. Soma Somasegar, a Microsoft fejlesztői divíziójának alelnöke szerint az alkalmazásfejlesztés környezetének átalakulásában a web térhódítása, mindent áthatóvá válása játsza a legnagyobb szerepet.

– Elmúltak azok az idők, amikor meg lehetett írni egy szoftvert, dobozba csomagolni és a bolt polcára rakni – fogalmazott Somasegar. – **A web azonnali és globális hozzáférést ad a felhasználóknak az alkalmazásokhoz és szolgáltatásokhoz, és az ezek által kínált felhasználói élmény is napról napra gazdagabbá és tökéletesebbé válik.** Ez nagy kihívás elé állítja a fejlesztőket, ugyanakkor óriási lehetőség számukra, miként a Microsoft számára is. Túl kell lépni a jelenlegi programozási modelleken, amelyek sok esetben csupán elég jó megoldást adnak, de például nem teszik lehetővé, hogy a fejlesztők a böngésző mellett más környezetekre is készítsenek általuk alkalmazásokat.

A PDC 2009-en bejelentett, béta-verzióban elérhető Silverlight 4 ilyen következő generációs fejlesztőplatform, amellyel a fejlesztők nemcsak a böngészőben, hanem azon kívül is futtatható, gazdag felhasználói élményt adó alkalmazásokat készíthetnek üzleti környezetben történő implementálásra – beleértve a Microsoft Office, SharePoint Server és Windows funkcióinak zökkenőmentes elérését is.

A Microsoft Web Platform Installer és Web App Gallery ehhez minden szükséges eszközt megad, a fejlesztőknek nem kell új programozási modellel vagy kör-

Konferencia után

A PDC 2009-et megelőzően még arról írtunk, hogy a Microsoft várhatóan bejelenti Dublinban épülő, új adatközpontjának megnyitását is. Erre ugyan nem került sor Los Angelesben, jövőre azonban a vállalat több ilyen létesítményt is üzembe helyez Észak- és Nyugat-Európában, valamint Délkelet-Ázsiában és a Távol-Keleten. A Windows Azure platform és a Microsoft alkalmazásaihoz kapcsolódó szolgáltatások elérhetővé tételében fontos szerepet játszó adatközpontok jelenleg kizárólag az Egyesült Államokban működnek. Világszintű kiterjesztésükhez azonban elengedhetetlen a régióként, illetve országonként eltérő jogi környezet, amely többek között a szolgáltatásként használt alkalmazásokban kezelt adatok védelmét és tárolásuk módját, időtartamát is előírja. Az újabb adatközpontok megnyitásával a Microsoft ahhoz kívánja hozzásegíteni helyi és nemzetközi szinten tevékenykedő ügyfeleit, hogy könnyebben teljesítsék a törvényi megfelelés követelményeit. A konferencia zárónapján a Microsoft

új online szolgáltatásokat is bejelentett, amelyek Dynamics vállalatirányítási rendszereihez kapcsolhatók. Ezek egyike, a Sites Services már a Windows Azure platformra épül. A szolgáltatással a vállalatok weboldalakat hozhatnak létre és kezelhetnek a Microsoft ERP-alkalmazásaiban. Ezek a weboldalak például marketingkampányok részét képezhetik, vagy szolgálhatják a partner- és ügyfél-visszajelzések begyűjtését, a termékregrisztálást vagy a munkaerő-toborzást, illetve a kommunikáció bármely más formáját, amely a vállalatot az azt körülvevő közösséghez fűzi. A Sites Services beépített analitikai és optimalizációs képességekkel is rendelkezik, amelyekkel a vállalatok javíthatnak marketingkampányaik eredményességén, Microsoft Dynamics ERP alkalmazásuk kontextusán belül.

A Sites Service – az ugyancsak most bejelentett Commerce Service és a kibővített Payment Service szolgáltatással együtt – várhatóan 2010 első felétől lesz elérhető.

nyezettel megismerkedniük. A Web Platform Installer olyan ingyenes, könnyen kezelhető eszköz, amely telepíti a Microsoft Web Platformját – ezt az Internet Information Services 7, az IIS Extensions, a Visual Web Developer 2008 Express Edition, az SQL Server 2008 Express Edition és a .NET Framework alkotja.

A Web App Gallery pedig egy közösségi oldal, amely többek között linkeket ad a Windowson futó legnépszerűbb, nyílt forráskódú alkalmazásokhoz.

A fejlesztői környezet átalakulásának megfelelően a Microsoft arra törekszik, hogy zökkenőmentes átjárást biztosítson a kliens, a szerver, a web és a felhő (cloud) között. Somasegar szerint a Microsoft fejlesztőplatformjai és -eszközei kulcsfontosságúak a cég szoftver mint szolgáltatás stratégiája szempontjából. Segítségükkel a fejlesztők olyan gazdag felhasználói

élményt adó alkalmazásokat készíthetnek, amelyek Windows Server, Windows Azure és Windows 7 operációs rendszeren, helyben és a felhőben is futtathatók.

A PDC 2009 konferencián bejelentett Windows Azure platform a Microsoft

szert könnyebbé teszi az alkalmazások fejlesztését és felhőbe való migrálását. **Az alkalmazások vállalaton belüli, illetve az adatközpontokban, szolgáltatásként elérhető környezetben való implementálását, futtatását és felügyeletét hivatott segíteni az ugyan-csak most bejelentett Windows Server AppFabric és Windows Azure Platform AppFabric.**

– Ennek köszönhetően a vállalatok eddigi IT-beruházásaikra támaszkodva nagyobb méretezhetőséget és teljesítményt érhetnek el összetett alkalmazások esetében is anélkül, hogy a fejlesztőknek ehhez új szakmai ismereteket kellene elsajátítaniuk – emelte ki Somasegar.

A második béta-verziójánál tartó Visual Studio 2010 mindehhez olyan eszközöket ad, amelyekkel a fejlesztők kiaknázzhatják a felhő feldolgozási modell adta lehetőségeket, valamint a Windows 7-ben elérhető új képességeket.

– Azok a fejlesztők, akik a felhőben és különböző eszközökön történő bevezetésre szánt alkalmazásokat kívánják írni és tesztelni, minden szükséges eszközt megtalálnak a Visual Studio-ban – tette hozzá Somasegar. – A második béta-verzióban levő C++ könyvtárak és .NET keretrendszer segítségével pedig a Windows 7 érin-tésérzékelő technológiájára építő, intuitív módon kezelhető, következő generációs alkalmazásokat készíthetnek.



S. Soma Somasegar

a fejlesztői divízió alelnöke, Microsoft

„A mobilinternet fontos a digitális társadalom építésében”

ÜZLET

Ősszel ünnepelte egy évtizedes fennállását a Vodafone Magyarország, amely a jelenlegi nehéz gazdasági helyzetben is növelni tudta piaci részesedését. Beck Györgyöt, a Vodafone Magyarország vezérigazgatóját először arról kérdeztük, mit tart az elmúlt tíz esztendő legnagyobb sikerének, illetve kudarcának. [Írta: Mozsik Tibor]

Beck György: Nem kizárólag a mi eredményünk, de amikor 1999 novemberében elkezdtük a szolgáltatást, akkor másfél millió ember számára volt kiváltság a mobilozás, aránylag magas áron, és még nem is bombabiztos technológiai szinten. Ehhez képest – a két versenytársunkkal együtt kemény csatát folytatva – sikerült elérnünk, hogy ma a mobiltelefonálás majdhogynem alanyi jogon, gyakorlatilag mindenki számára elérhető, hiszen a penetráció már 110 százalék felett van. Miközben majdnem mindennek 2-3-szorosa ment fel az ára, addig a '99-es évihez képest nagyjából a felére csökkentek a percdíjak.

Nagyon fontos eredménynek tekintjük, hogy a tíz év alatt két és fél millió ügyfél választotta szolgáltatásunkat. Szintén lényeges, hogy az ország számára az elmúlt évtizedben 500 milliárd forintnyi beruházást sikerült idevonzanunk, aminek egyik része az itteni infrastruktúra, a másik része – amire külön büszkék vagyunk –, hogy a Vodafone globális beruházásokat is Magyarországra hozott, és ez nem általános. Legalább ilyen fontosnak tekintjük, hogy egymilliárd forint fölötti értékben olyan támogatást tudtunk hozni az országnak, amely a társadalmi felelősségvállalás keretén belül történt. Sok technológiai fejlesztést, újdonságot tudtunk behozni az országba, amit jórészt annak köszönhetünk, hogy az anyavállalatunk a világ legnagyobb mobilcége. Tehát a fejlesztéseket, az új termékek kialakítását sok helyen végzik, és a leányvállalatok közötti jó átjárhatóságnak köszönhetően ennek mi is élvezhetjük az előnyeit.

Utolsóként még megemlíteném, hogy a mobilinternet területén is sikeresek vagyunk. Elég sok újdonságot mi juttat-

tunk el a piacra, és a sebességversenyben is elől állunk – az elmúlt hónapban mutattuk be a 21 megabites sebességű teszt-hálózatunkat.



Kudarcnak nem nevezném, de a tíz évvel ezelőtti tervekhez képest nem valósult meg: úgy gondoltuk, hogy piaci pozíciónk a tíz év elteltével erősebb lesz, mint amilyen ma. Itt úgy látom, hogy egy kicsit az induláskor lebecsültük azt a 8, illetve 5 év előnyt, amit a Westelnek, illetve a Pannonnak adtunk; ez olyan mértékű lépéselőnyt jelentett, amit nem lehetett behozni. De azt is látni kell, hogy a Vodafone a legtöbb országban nem nulláról indulva, hanem akvizíciók révén került piacvezető vagy második pozícióba.

Computerworld-Számítástechnika: Tíz év elteltével még van értelme hátrányról beszélni? Egyáltalán le akarja dolgozni ezt a Vodafone, vagy inkább az új piaci lehetőségekre koncentrálni?

B. Gy.: Nyilvánvalóan a hangpiacon meglévő pozíciónkat is erősíteni kell, de azért látjuk, hogy 100 százalék feletti penetráció mellett két ilyen erős versenytárral szemben limitált a realitása annak, hogy százezres-millió nagyságrendben nyerjünk meg ügyfeleket; új nagy ügyfelek pedig nem igazán vannak. A célunk tehát inkább az lehet, hogy újabb és újabb termékeket hozzunk be, és ezzel kis lépésekben próbáljuk meg ledolgozni a hátrányunkat. Vannak azért biztató jelek: az idei harmadik negyedévben egyedülként tudtuk az ügyfélszámot növelni – 15 ezerrel nőtt az ügyfeleink száma, miközben a teljes piac 100 ezerrel csökkent.

A mobilinternet terén látszik, hogy csak egyéves előnyt adtunk a többieknek, és gyakorlatilag ledolgoztuk a hátrányunkat, hiszen ezen a téren stabil második pozíciónk van, az átvitt adatforgalom terén pedig első vagyunk. Ezen a területen továbbra is folyamatos piaci növekedésre van lehetőség, tehát ide helyezük a hangsúlyt.

CW-SZT: Nemrég tették közzé a Vodafone-csoport globális harmadik negyedéves eredményeit. A csoporton belül a magyar szolgáltató hogy szerepelt?

B. Gy.: A csoporton belül a magyar Vodafone abszolút az éltanulók között van. Az összehasonítás alapja a profitabilitás. Lényegében mindenhol csökken-

a forgalom, ki kevésbé, ki jobban tudja kompenzálni ezt a költséghatékonysággal. Szerencsére mi a jól összerakott költségcsökkentési programunk segítségével megőriztük profitabilitásunkat, és ma ez kiugró teljesítménynek számít a Vodafone-csoporton belül.

A harmadik negyedévben a hazai mobilpiac forgalma 6 százalékkal csökkent, a mi árbevételünk ennél kisebb mértékben, 5,5 százalékkal; ilyen szempontból piaci részesedésünket növelni tudtuk. Forgalmi piaci részesedésünk 23,3 százalékos, azaz a SIM-kártyák arányához képest magasabb. Ugyanez igaz a mobilinternetre is, ahol 22,2 százalékos a piaci részesedésünk az ügyfélszám alapján, a forgalom alapján pedig 33 százalékos. Azt lehet tehát mondani, hogy a harmadik negyedévben minden területen erősítettük piaci pozíciónkat. Ami még fontos, hogy jelentősen nőtt a létszámunk, nagyjából 250-300 fővel; ez alapvetően a nemzetközi pénzügyi központ, valamint a miskolci ügyfélszolgálati központ bővülésének köszönhető.

CW-SZT: A költségcsökkentési programon belül milyen területeken vágtak vissza a forrásokból?

B. Gy.: Fontos volt a munkahelymegtartás. Így inkább minden egyéb területen csökkentettük a költségeket: céges autókat vettünk vissza, kisebb asztalokat szereztünk be, és az irodaházunkból kétszer fél szintet visszaadtunk. A miskolci ügyfélszolgálati beruházásnak is költségcsökkentő hatása van, hiszen ott olcsóbban tudunk irodát bérelni. Nem volt az utóbbi időben fizetésemelés sem; egyedül az oktatási költségeinkhez nem nyúltunk.

CW-SZT: A fejlesztéseket is visszafogták?

B. Gy.: A fejlesztések terén az a cél, hogy fókuszáljan, kevesebb pénzből többet hozzunk ki, ami azt jelenti, hogy gyakorlatilag az összes beszállítói szerződésünket is újratárgyaltuk, és jobb árakat sikerült elérnünk. Most még inkább megnézzük, hogy milyen fejlesztéseket indítunk el. Természetesen a dolgok haladnak előre, így jó pár helyi és globális fejlesztés is zajlik nálunk. Például a negyedik generációs LTE-hálózat globális tesztjében három európai város között Budapest is részt vesz, ami szintén azt bizonyítja, hogy a magyar csapat elfogadottsága nő a csoporton belül. A mobilinternetes fejlesztéseinket viszik tovább, csakúgy mint az egyéb olyan IT-, illetve technológiai fejlesztést, amelyekről úgy gondoljuk, hogy a piacnak igénye van rájuk. A következő időszakban egy nagy CRM-rendszert akarunk kialakítani, mert látjuk, hogy egyre nagyobb szükség van az integrált ügyfél- adatok optimálisabb használatára.

CW-SZT: A világban egyre több mobilszolgáltató adja ki hálózata üzemeltetését külső szolgáltatóknak. A Vodafone Magyarország foglalkozik-e a hálózat vagy egyéb területek kiszervezésének gondolatával?

B. Gy.: Eddig csak az alkalmazásfejlesztés volt outsource-olva, ami csupán részben volt sikeres, ezért most ezt újragondoljuk, és bizonyos területeket megnyitunk a piac többi szereplője számára is. Ezenkívül a hálózatmenedzsmentnél is vizsgálódunk, hogy bizonyos területeket esetlegesen kiszervezzünk, de például a készülékszervizt is outsource-oltuk. Olyan területeket, amelyeken a külső cégek pontosan a nagyobb volumen miatt jobban tudnak teljesíteni, mindenképpen ki fogjuk szervezni.

CW-SZT: Amint említette, a Vodafone néhány hete mutatta be a 21 megabit/s sávszélességet lehetővé tevő HSPA+ teszhálózatát. Mikor lehet ebből kereskedelmi szolgáltatás?

B. Gy.: Látszik, hogy a fejlesztők folyamatosan hozzák ki az új technológiákat. Az, hogy a váltás mikor fog megtörténni, nyilvánvalóan üzleti döntés, a piaci igények és a fizetőképes kereslet befolyásolja. A magam részéről most úgy gondolom, hogy az új technológiák bevezetése egy kicsit csúszni fog.

A 21 megabites szolgáltatást néhány helyen már a jövő évben elindítjuk, de azt gondoljuk, hogy beruházásainkat inkább a további területek 3G-s lefedésére kellene fordítanunk. Nagyon bízunk abban, hogy a frekvenciagazdálkodás kap-

csán néminemű változás lesz. Hiszen itt van most már az EU engedélye, amely alapján használatba lehetne venni a 900 MHz-es frekvenciatartományt az adatszolgáltatásra, ahol lényegesen hatékonyabban és olcsóbban lehetne továbbmenni. Itt most kormányzati közbelépésre volna szükség. Gyorsításra várunk a frekvencia felszabadításában, reméljük, hogy a tender kiírása inkább előbb, mint utóbb megtörténni, különben a jelenlegi lehetőségek mellett drasztikusan csökkenni fog a mobilinternet további bővülésének lehetősége.

Azt is várjuk, hogy az egész 3G frekvenciadíjhoz is hozzájárul a kormány, hiszen Európában a második legmagasabb díjat mi fizetjük; a mobilinternet bevételeihez képest a frekvenciadíj aránya kiugróan magas az európai átlaghoz képest. Azért nem tartjuk ezt jó dolognak, mert azt gondoljuk, hogy a mobilinternet nagyon sokat segít a digitális megosztottság csökkentésében, az információs társadalom építésében. Amíg a fix szélessávú technológiát folyamatosan állami támogatásban részesítik és a kiépítésében európai forrásokat használhatnak fel, addig a lényegesen modernebb, hatékonyabb mobiltechnológiát kiemelt „adóval” sújtják.

CW-SZT: A következő évben mit vár, melyek lehetnek azok a szolgáltatások, amelyek a fejlődést előrelendíthetik?

B. Gy.: A jövő évben én még nem várok átbillenést, még a következő időszak is a visszaesésről fog szólni, és csak 2010 vége felé fog ismét elindulni a növekedés

a piacon. Ettől függetlenül, ahol áttörés várható, az a mobilszolgáltatások területe. Ezen a területen ma is folynak fejlesztések, és vannak működő fejlesztések, mint a mobilparkolás, az autópályadíj vagy a mobil lottó.



működik. A Vodafone tudatosan marad ki ezeknek a fejlesztéseknek a zöméből?

B. Gy.: Ez is egy olyan terület, ahol jó pár éves hátrányt kellett ledolgozunkunk – ez azt jelenti, hogy csak sze-

„Csak 2010 vége felé fog ismét elindulni a növekedés a hazai piacon...”

Beck György
VODAFONE MAGYARORSZÁG

A mobilszolgáltatások területén folynak egyeztetések a MÁV-val, BKV-val vagy a mobilbankolás illetékeseivel. Azt hiszem, hogy az egészségügyben is sok mindent megcsinálhatunk majd mobilszolgáltatásokkal. A gép-gép kapcsolat is olyan terület, ahol szintén várható új megoldások. De a mobil iparág számára még az is tartogat lehetőségeket, hogy amíg jelenleg 75 százalék a mobiltechnológia aránya a hangátvitelben, addig ez a jövőben tovább fog bővülni a vezeték nélküli technológia rovására. Amit látunk, az a mobilinternet további bővülése, és további szolgáltatások megjelenése.

CW-SZT: A Magyar Telekom és a Pannon a mobilszolgáltatások fejlesztése terén hosszú ideje együtt-

lektíven tudunk fejleszteni. Ahelyett, hogy minden egyes új szolgáltatást mi is azonnal kifejleszténénk, először megnézzük, hogy hol látszik fizetőkép piaci igény, amely stratégiai szempontból is fontos nekünk.

CW-SZT: Melyek lehetnek azok a szolgáltatások a következő években, amelyek a negyedik generációs hálózaton elérhető 54 megabit/s sebességű sávszélességet ki tudják használni?

B. Gy.: A tartalomgyártók mindig elég kreatívak voltak ahhoz, hogy a rendelkezésükre álló sávszélességet kitöltsék. Tehát meg fognak jelenni azok a szolgáltatások – videó, tévé tartalmak –, amelyeket akár megosztva is igénybe vehetnek majd a felhasználók.

Megugrott a mobilinternet adatforgalma

Októberben a szeptemberi 767 ezerről 803 ezerre emelkedett a három magyarországi szolgáltató mobilinternet-előfizetéseinek száma, miközben az egy előfizetőre jutó adatforgalom a szeptemberi 1,43 GB-ról 1,56 GB-ra nőtt. A három mobilszolgáltató együttműködésén alapuló, a Nemzeti Hírközlési Hatóság (NHH) által publikált gyorsjelentés szerint a teljes előfizetői táboron belül az aktív (az utolsó három hónapban használt) kártyák száma októberben 605 ezerről 627 ezerre nőtt. Októberben a felhasználók mintegy 978 ezer GB-adatot forgalmaztak (113 ezerrel többet, mint az előző hónapban), az egy előfizetőre jutó átlagos adatforgalom kismértékben, 1,43 GB-ról 1,56 GB-ra csökkent.

Az összes előfizetőt tekintve a T-Mobile piaci részesedése a szeptemberi 47,11 százalékról 46,70 százalékra, a Vodafone-é pedig 27,44 százalékról 26,61 százalékra csökkent, míg a Pannoné 25,45 százalékról 26,69 százalékra emelkedett. A forgalmazásban részt vevő előfizetések alapján a Pannon részesedése az augusztusi 24,19 százalékról 24,74 százalékra nőtt, a T-Mobile részesedése 48,68 százalékról 48,59 százalékra, a Vodafone-é pedig 27,13 százalékról 26,66 százalékra csökkent. Az adatforgalom alapján a T-Mobile piaci része az egy hónappal korábbi 43,30 százalékról 44,30 százalékra, a Pannoné 23,10 százalékról 24,09 százalékra nőtt, míg a Vodafone-é 33,93 százalékról 31,61 százalékra

csökkent. Októberben a T-Mobile ügyfelei a szeptemberi 372 ezer GB után 433 ezer GB adatot forgalmaztak. A Pannon ügyfeleinek forgalma a szeptemberi 200 ezer GB-ról 235 ezer GB-ra emelkedett, míg a Vodafone ügyfeleinek forgalma 294 ezer GB-ról 309 ezer GB-ra emelkedett. A forgalmazásban részt vevő előfizetések alapján számított egy előfizetőre jutó adatforgalom mindhárom szolgáltatónál emelkedett. A Pannon esetében 1,37 GB-ról 1,52 GB-ra, a Vodafone-nál 1,79 GB-ról 1,85 GB-ra, a T-Mobile-nál pedig a 1,26 GB-ról 1,42 GB-ra. A forgalmazásban részt vevő ügyfelekre jutó átlagos adatforgalom a szeptemberi 1,43 GB-ról 1,56 GB-ra nőtt októberben.

A válság keskeny sávon jön

Az Európai Bizottság legújabb jelentése szerint a világgazdasági válság alig érezteti hatását a szélessávú szolgáltatások piacán. 2009 júliusában – szemben az egy évvel korábbi 21,6 százalékkal – már minden negyedik uniós állampolgár (24 százalék) használta otthonában az internetet. Ez több mint 11 százalékos bővülés a tavalyi év hasonló időszakához képest.

A gazdasági lassulás ellenére Európa szélessávú piaca továbbra is igen dinamikus. Az erősödő verseny a szolgáltatások javítására készíti, és a felhasználók mára a szélessávú internet-hozzáférést az élet alapvető részének tekintik – nyilatkozta *Viviane Reding* EU biztos. – Ez jó kiindulópont a következő Európai Bizottság számára. A versenyen

alapuló egységes távközlési piacon belül a nagy sebességű hozzáférések élénk piaca a bizottság által jelenleg készített európai digitális menetrend egyik elsőbbségi kérdését jelenti. Nagy sebességű, szélessávú internet-hozzáférés nélkül – legyen az üveg-szál vagy vezeték nélküli – nem lehet erős az európai digitális gazdaság, Európa nem őrizheti meg versenyelő-

nyét az új technológiák és alkalmazások terén. Miután az Európai Parlament és az Európa Tanács november 5-én új, versenybarát szabályozási keretet fogadott el az európai távközlési piacra vonatkozóan, azt várom, hogy a nagy sebességű internet minden EU-tagállamban intenzívebben fog elterjedni. Európa egyértelműen készen áll arra, hogy a következő évtized során teljes mértékben digitálisá váljon – tette hozzá a biztos.

A szélessávú hozzáférést illetően Dánia, Hollandia és Svédország állnak az első helyeken, ahol a lakosság több mint 30 százaléka használ szélessávú előfizetést, bár a növekedés volumene a piac telítődése miatt folyamatosan gyengül. Az utolsó helyeket a két új tagország, Románia és Bulgária foglalja el – itt körülbelül minden tizedik lakosnak van otthoni szélessávú internet-előfizetése. Magyarországon egy év alatt 9,5 százalékkal növekedett az előfizetések száma, ami több mint 1,5 százalékponttal elmarad az uniós átlagos növekedési adatától. A legdinamikusabb bővülést Európában a mobil széles sáv használata mutatja, amelynek jelenlegi szintje 4,2 százalék. Ez 2009 januárjához képest 54 százalékos emelkedést jelent.

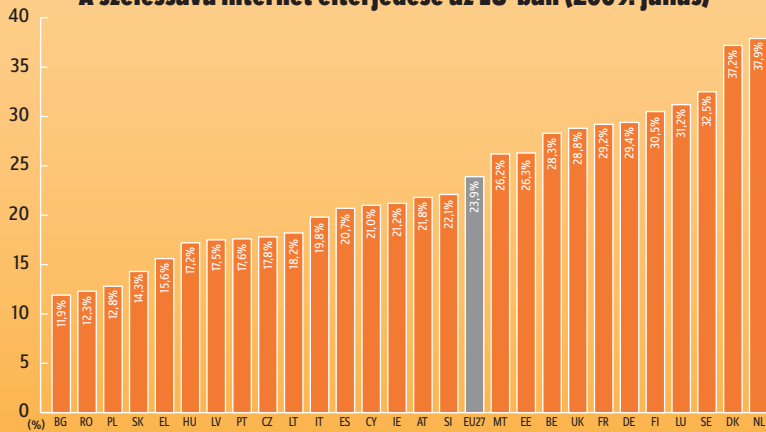
Technológiai szempontból az xDSL 94 millió előfizetéssel megőrizte vezető szerepét a hozzáférési technológiák között. A lakossági üveg-szál hozzáférések száma 2008 júliusa és 2009 júliusa között 40 százalékkal nőtt, de jelenleg az összes európai hozzáférés mindössze 1,75 százalékát

teszik ki, és csak néhány országban érhető el.

Az inkumbens, azaz domináns piaci helyzetben levő távközlési szolgáltatók átlagos piaci részesedése a tavalyihoz képest valamelyest (0,5 százalékpont) csökkent, most 45,2 százalékon áll. Szemben a Magyarországon domináns bitstream hozzáféréssel uniós szinten továbbra is a helyi hurok átengedése számít a nagykereskedelmi hozzáférés első számú opciójának. Az új belépők 71,4 százaléka így vásárol nagykereskedelmi internet-hozzáférést.

Ami a sebességet illeti, az EU területén található szélessávú hozzáférések 80 százaléka 2 Mbps-nél nagyobb sebességű (ez az érték tavaly még csak 75 százalék volt). A hozzáférések 65 százaléka 2–10 Mbps közötti, míg 15 százalékuk 10 Mbps feletti.

A szélessávú internet elterjedése az EU-ban (2009. július)



Forrás: EU

Elektronikus közszolgálat

A Malmöben megrendezett 5. Miniszteriális eKormányzat Konferencián a jelen lévő miniszterek elkötelezték magukat a lakosságnak és a vállalkozásoknak nyújtott elektronikus közszolgáltatások további fejlesztésében. A közös vízió 2015-ig fogalmaz meg feladatokat az uniós tagországok számára.

Az elfogadott deklaráció újabb jelentős lépés a lakosságnak és a vállalkozásoknak kínált elektronikus közszolgáltatások fejlesztése érdekében. – A „one-size-fits-all”, azaz a mindenre egyfajta megoldás irányából a szofisztikáltabb megoldások felé elmozdulás hitem szerint jobban megfelel a fogyasztói igényeknek és tovább erősítheti az interaktív, igényvezérelt szolgáltatások létrejöttét” – jelentette ki *Siim Kallas*, az Európai Unió adminisztratív ügyekért felelős alelnöke.

A konferencián meghatározták a 2015-ig terjedő időszak legfontosabb céljait is. Ezek a következők:

- erősíteni kell a fogyasztói igényeket az e-kormányzati szolgáltatások segítségével, és biztosítani kell a közzsféra információihoz való egyszerűbb hozzáférést;
- javítani kell az egységes belső piacon belüli mobilitást az e-kormányzati szolgáltatások segítségével a külföldi tanulás, vállalkozásalapítás, letelepedés megkönnyítése érdekében;
- csökkenteni kell az adminisztratív terheket, ugyanakkor gyorsítani az intézményi folyamato-

kat, valamint javítani az energiahatékonyságot az IKT-eszközök segítségével.

A konferencián bemutatták az Európai Bizottság és a Capgemini közös elemzését is, amely (2008 kivételével) évente méri fel az uniós országok e-kormányzati felkészültségét. A jelentés szerint Magyarország az ún. teljesen online elérhető szolgáltatások tekintetében 31 országból a 20., míg az e-közszolgáltatások online szofisztikáltsági szintjét tekintve a 23. helyet foglalja el. 2007-hez képest Magyarország – elsősorban versenytársai fejlesztéseinek és a hazai fejlesztések elmaradásának köszönhetően – az első mutatóban egy, a másodikban négy helyet lépett hátra.



Siim Kallas
adminisztratív ügyekért
felelős alelnök
Európai Unió

Aktuális

- Az Európai Bizottság nyilvánosságra hozta azt a stratégiát, amelynek célja, hogy Európát világelsővé tegye az intelligens, internetkapcsolattal rendelkező infrastruktúrák fejlesztésében. A bizottság azt várja el Európa kormányaitól és IKT-ágazatától, hogy használják ki az internet innovatív alkalmazása iránti egyre növekvő keresletet az egészségügyi rendszerek, az energia-hálózatok vagy a forgalomirányítás jelenlegi infrastruktúrájának intelligensebbé tételére.

- Az analóg televíziózásról digitálisra való átállás az eddig használt frekvenciasávok négyötödét szabadítja fel. A felszabaduló frekvenciák tudatos használata (pl. szélessávú internetre) 20–50 milliárd eurós többletet hozhat Európa számára – állítja az Európai Bizottság megbízásából készült legújabb elemzés.

- Az EU hírközlési keretszabályozásának reformját követően semmi sem akadályozza már az új ePrivacy irányelv jogerőre emelkedését. Az irányelvet, amelyhez az EP több módosító javaslatot is benyújtott, és amelyet a tanács végül nagy többséggel elfogadott, a tagállamoknak tizennyolc hónap alatt kell nemzeti jogrendjükbe illeszteni.

- A svédországi Malmöben megrendezett 5. Miniszteriális eKormányzat Konferencián kiosztották az Európai eKormányzati Díjakat. A versenyen a nyugat-európai országok közigazgatási honlapjai taroltak.

Tanulj a konkurenciától!



Szeretné tudni, mit csinálnak versenytársai az interneten? Manapság már nem kell méregdrága kémhálózatot és eszközparkot fenntartani ahhoz, hogy megfigyeljük konkurensaink tevékenységét – legalábbis a neten. James Bond megérdemli, hogy nyugdíjba vonuljon. Jönnek az online kémrobotok! [Írta: Lukács Krisztián]

Ha egy versenyben nyerni akarunk, tudnunk kell, milyen pályán és főleg kik ellen versenyzünk. Az internetes keresőkben márpedig adáz verseny folyik a látogatók figyelméért, és az fog nyerni, aki egy lépéssel a versenytársa előtt jár. Így kerülhetünk elé (vagy őrizhetjük meg elsőségünket) a keresők találati listáján is.

A konkurencia internetes megfigyelésének legegyszerűbb, de legköltségesebb módja, ha minden reggel leülünk a számítógépünk elé, és megnézzük, hogyan alakultak konkurensünk weboldalának paraméterei az elmúlt egy napban. Átolvassuk a híreket, megnézzük, hogyan változott a látogatottsága, elmentjük, hogy a keresők találati listáján milyen helyezéseket ért el és milyen hirdetései jelentek meg. Ezzel a módszerrel sok időnk elmegy, és mégsem lesz fogalmunk arról, konkurensünk milyen új domáineket vásárolt, ezek közül melyeken indított el új fejlesztéseket, készített esetleg új típusú webshopokat. A konkurens újításairól akkor fogunk tudomást szerezni, ha megjelenik a találati listákon, de ekkor már csak reagálni tudunk, megelőzni és felkészülten fogadni – nem. Az adatok gyűjtését persze érdemes elvégezni az összes konkurensünk összes honlapjára, természetesen a teljes termék- és szolgáltatásportfóliónk kulcsszavainak figyelembevételével. Ha minden szükséges adatot becsülettel összegyűjtünk, napi több ezer sor bekerül a táblázatunkba, ráadásul teljesen ingyen. Csak az a kár, hogy a fél napunk rámegy. Ha az életünk egyetlen célja, hogy a konkurenciát figyeljük, akkor a fenti módszer tökéletesen

kitölti az időnket, nem kell hát tovább olvasni a cikket...

ÉRTÉKES ADATOK, INGYEN

Léteznek internetes szolgáltatók, amelyeknek a segítségével sokkal több adathoz juthatunk a konkurens weblapokról, ráadásul egy kattintással, és ugyancsak ingyen. A versenytárs weblapjáról az alábbi adatokat különösebb nehézségek nélkül begyűjthetjük:

- Hogyan alakul konkurensünk látogatottsága a saját honlapomhoz képest?
- Mennyire veszik komolyan a keresők robotjai a weblapot?
- Milyen súlyú, tekintélyű a weblap az interneten?
- Hány oldalnyi információt oszt meg a konkurens weblap az internetezőkkel (termékek, szolgáltatások, leírások száma)?
- Milyen kulcsszavakra ér el milyen helyezéseket?
- A konkurencia weblapjának melyik oldalát látják először a legfontosabb termékekre vagy szolgáltatásokra keresők?
- Kik hivatkoznak aktív linkekkel a konkurenciára?
- Mennyire jó minőségű a konkurencia weblapja, azaz mennyi programozási hiba van az oldalain?
- Milyen domáineket vásárolt a konkurencia?
- Melyik domainjén mit árul a konkurencia?
- Figyelembe veszi-e konkurensünk weblapja a SEO alapszempontjait?

Ezek az adatok tehát ingyenesen összegyűjthetők, feltéve, hogy a napunk nem 24, hanem 124 órából áll. Ha mégsem, hát dönthetünk úgy, hogy évi 10 ezer forinttól néhány 100 ezer forintig terjedő nagyságrendben profi adatgyűjtőket bízzunk meg a konkurenciáfigyeléssel. Ők

csak akkor hívnak vagy küldenek e-mailt, ha a beállított riasztási feltételek bekövetkeznek (például kitiltották a weblapomat a keresőkből); a konkurens új weblapot indított; a konkurens látogatottsága megelőzte a saját honlapomét; a legfontosabb termékekre keresve a konkurencia megelőzött a találati listákon; a legfontosabb backlink partnerem levette linkemet a honlapjáról stb.).

LÁTOGATOTTSÁG

A látogatottság megállapításának legjobb ingyenes eszköze az Alexa [www.alexa.com]. (Az Alexa rank megmondja, hogy az adott honlap hányadik leglátogatottabb a világon. Folyamatos adatkijelzéshez telepítsük fel a Toolbart: <http://www.alexa.com/toolbar>).

A konkurencia főre pontos látogatottságát ugyan nem árulja el az Alexa rank, de mert tudjuk a saját honlapunk látogatottságát, a két honlap helyezését összehasonlítva jó közelítéssel megbecsülhetjük a konkurencia weblapjának látogatottságát. Ha például saját honlapunknak napi 10 ezer egyedi látogatója van, és 100 000-es az Alexa értéke, a konkurencia Alexa-értéke pedig nyolcszázszáz, akkor biztosak lehetünk benne, hogy a konkurencia weblapja sokkal kevésbé látogatott, mint a miénk. Hiszen a mi honlapunk a százszázadik leglátogatottabb honlap a világon, míg a konkurencia weblapja csak a 800 000. leglátogatottabb honlap a Földön.

INTERNETES ISMERTSÉG, ELISMERTSÉG

A Google az internetes időszámítás hajnalán megalkotta a PageRank mérőszámot, amely azt hivatott jelezni egy 0-tól 10-ig terjedő skálán, hogy mennyire komolyan vehető egy weblap. A PageRank kijelzésére használhatjuk a Google Toolbart

(<http://toolbar.google.com>), vagy lekérdezhethetjük a weblapok paramétereit a <http://pagerank.whysoft.hu> oldalon.

A mérési eredményeinket érdemes valamilyen módon dokumentálnunk, hiszen a pillanatnyi állapoton túl azt is hasznos tudnunk, konkurensünk weblapja egyre feljebb vagy esetleg lejjebb kerül a komolyan vehető honlapok listáján. Mi több, PageRankje ingadozása is információhordozó.

A PageRank mellett a másik fontos paraméter a honlap volumene, azaz hogy a weblapnak hány oldala látható a keresők számára. Minél nagyobb ez a szám, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy a keresőből tájékozódó látogató az adott webapon köt ki.

Egy weblap indexelt oldalszámát lekérdezhethetjük a Google-tól közvetlenül, ehhez írjuk be a www.google.hu oldalon a kereső mezőbe: `site:konkurensweblapdomainneve.hu`. Eredményként valami hasonlót fogunk kapni: *1–10, összesen 9400 találat közül a konkurensweblapdomainneve.hu tartományból (0,19 másodperc)*. Ebben a példában 9400 oldalt indexel a Google kereső, tehát ennyi oldalnyi terméket vagy szolgáltatást érnek el az internetezők a keresőből.

Ezeket a mérési eredményeinket érdemes valamilyen módon dokumentálnunk, hiszen fontos információ, hogyan ingadozik konkurensünk weblapja az indexelt oldalszám tekintetében. Általánosságban elmondható, hogy minél magasabb egy oldal PageRank-értéke, és minél nagyobb az indexelt oldalszáma, annál nagyobb értéket képvisel az interneten.

KERESŐROBOT-LÁTOGATÁSI SZOKÁSOK

Abból, milyen gyakran látogatja meg a keresőrobot a konkurens weblapot, következtetni lehet rá, hogy mennyire veszi

komolyan azt. (Ha naponta megy a keresőrobot egy oldalra, akkor komolyabban veszi, mint ha csak háromhetente egyszer látogatná.) Márpedig minél komolyabban veszi az adott oldalt, annál relevánsabbnak ítéli a témájában, és annál magasabbra sorolja a találati listákon. Az adatok lekérhetőek a Google-től, ha a <http://www.google.hu> oldalon beírjuk az alábbiakat: [cache:konkurensweblap.hu](http://cache.konkurensweblap.hu).

Eredményként valami ehhez hasonló fog megjeleníteni a Google: *Ez egy pillanatfelvétel, ahogy az oldal megjelent a következő időpontban: 2009. nov. 5. 13:02:10 GMT.* A szövegben látható, hogy a GoogleBOT 2009. nov. 5. 13:02:10 GMT-kor látogatta meg utoljára az adott URL-t. Itt fontos megjegyezni, hogy **minden URL-nek más és más látogatottsági időpontja lehet, továbbá hogy ezzel a módszerrel csak az utolsó látogatásról szerezhetünk tudomást. A látogatás gyakoriságáról csak akkor kaphatunk információt, ha naponta legalább egyszer elvégezzük a fenti lekérést, és a kapott értékeket el-tároljuk.**

Vagy választhatjuk az időigényes manuális vizsgálatoknál jóval gyorsabb és egyszerűbb módszert: regisztrálunk a <http://konkurencifigyeles.hu> oldalra, és havonta egyszer e-mailben megkapjuk a saját honlapunk és a konkurensünk weblapjának látogatási időpontjait ebben a formában:

Date: 2009. nov. 5. 13:02:10

Date: 2009. okt. 31. 19:36:18

Date: 2009. okt. 29. 07:00:05

Date: 2009. okt. 25. 03:22:52

Date: 2009. okt. 19. 18:45:01

Date: 2009. okt. 17. 15:32:24

Ezekből az adatokból már lehet következtetni a látogatottsági trendekre.

HELYEZÉSEK KULCSSZAVAKRA

A kulcsszavak folyamatos monitorozása igen erőforrás-igényes, ezért a legtöbb oldalon csak néhány kulcsszó monitorozását kapjuk ingyen, a továbbiakért fizetnünk kell. Érdemes előbb kipróbálni a szolgáltatást a legfontosabb kulcsszóval, és csak ha elégedettek vagyunk a riportok színvonalával, akkor előfizetni a további kulcsszavakra.

Ha ingyenesen, saját magunk szeretnénk rögzíteni az értékeket, a keresőben rákeresve a rögzíteni kívánt kulcsszavakra, számoljuk ki az elért pozíciókat, majd egy táblázatban, a dátum és a saját honlapunk pozíciója mellett rögzítsük konkurensünk honlapjának pozícióját is. Kulcsszóról kulcsszóra.

A KONKURENCIA BACKLINKJEI

Ez az egyik legfontosabb információ a jó pozíció eléréséhez. A <http://>

siteexplorer.search.yahoo.com/ oldalon bármikor, ingyen lekérhetjük a konkurencia összes backlinkjét. Ha csak pár linkje van, akkor első körben nem kell más tennünk, csak megkeresni a konkurenciánknak linket adó oldalakat, és linket kérni tőlük a saját oldalunkra is. A probléma akkor kezdődik, ha a konkurenciának több ezer backlinkje van. Ilyen esetben szinte lehetetlen – de mindenképp aránytalanul költséges – emberi erőforrással megkeresni az összes oldalt. (Az automata levélküldőket és az ingyenes keresőkbe való regisztrálást pedig nyugodtan felejtjük el! Több kárt okozunk vele magunknak, mint hasznot.)



A példánál maradvá: 40 ezer honlap PageRankjének, indexelt oldalszámának és Alexa rank értékének lekérése több hónapos munka. Ha pedig fél év alatt össze is gyűjtöttük az adatokat, még nem kerestünk fel linkkéréssel egyetlen honlapot sem. Ráadásul fél év alatt az adatok elévültek, megváltoztak, így kezdhettük előlről a végtelen hurkot.

Ezért talán érdemes konkurenciafigyeléssel foglalkozó céget megbízni az adatok összegyűjtésével. A pár ezer forintért megszerezhető adatok alapján aztán összeállíthatjuk az érdekeink szerinti weblaplistánkat, és linkkérésünkkel megkereshetjük az adatok ismeretében számunkra valóban hasznos honlapok tulajdonosait (például melyek a 4 PageRank érték fölöttiek, minimum 1000 indexelt oldallal rendelkeznek és az Alexa rankjuk 300 000-nél kisebb, azaz magas a látogatottságuk). Így érhetünk el ugyanis valódi eredményt. A vaktában történő linkkérés eredménye nagy valószínűséggel sok 0-s PageRank értékű, milliós Alexa rankú weblap lesz, amelyekről a backlink kérése a legrövidebb ráfordított időt sem téríti meg.

Ha tehát kezünkben a lista, ideje megkeresni backlink igény-

nyel a legértékesebb 100 honlapot, aztán figyelni, milyen változások következtek be a találati listákon. Jó esélyünk van rá, hogy a legerősebb 100 backlink megszerzésével néhány hét alatt elérjük azt az eredményt, amit a konkurens cég többéves munkával és sok ezer backlink megszerzésével épített fel.

ÉRKEZŐ OLDALAK

Érkező oldalnak hívjuk azokat az oldalakat, amelyeket weblapunkból először pillantanak meg a az internetes keresőből érkező látogatók. Miért is? A felhasználó egy terméket vagy szolgáltatást keres az interneten. A találati lista felkínálja számára a weboldalunk egyik URL-jét, amely azonban az esetek többségében nem a nyitó oldalunk. Így amikor rákattint a linkre, valahol a weblapunk közepén találja magát. Ezt az oldalt hívjuk *érkező oldalnak*, méghozzá a keresett kulcsszó tekintetében – *tebát abány kulcsszó, annyi érkező oldal*. Éppen ezért az érkező oldalak – sokkal inkább, mint a nyitó oldal – honlapunk sikerességének kulcsai.

Érdemes hát alaposabban megvizsgálni konkurensünk érkező oldalait, ügyelve arra, hogy minden kulcszónak más-más érkező oldala lehet. Ha látjuk, hogy nincs információ tartalma, tehát nem releváns az adott kulcsszóval kapcsolatban, akkor nem olyan nagy probléma, ha a találati listán esetleg még nem előztük meg. Hiszen a keresgélő látogatók a rákattintás után, hiányolva az információt úgyis el fognak menni a konkurens weblapról, és jó eséllyel a mi oldalunkon kötnek ki. Persze ehhez elengedhetetlen, hogy a saját érkező oldalaink viszont rendben legyenek.

Ahogy az összes weblapparamétert, az érkező oldalak változásait is érdemes naplózni mind a konkurens, mind a saját honlapunkat illetően. Idővel ugyanis lesz anynyi adatunk, hogy elemzéseket végezhessünk. Hasznos visszacsatolás ugyanis, ha az érkező oldalak módosítását összevetjük az internetes értékesítések számával vagy a látogatottsági adatokkal, ezekre alapozva ugyanis megerősíthetjük magunkat az elvégzett módosítások helyességét illetően, vagy célirányosan végezhetjük el a szükséges változtatásokat.

PROGRAMOZÁSI HIBÁK A KONKURENCIA WEBLAPJÁN

Minél több programozási hiba van egy weblapon, annál gyengébb lesz a honlap teljesítménye – minden tekintetben. A HTML-hibákat legegyszerű-

ben a <http://validator.w3.org/> oldalon ellenőrizhetjük. A legjobb eredmény a 0 hiba. Egy átlagos magyar honlapnak ezzel szemben 50–100 hibája is van. Az átlaghoz tartozás ez esetben nem jelent elfogadható állapotot, ellenkezőleg: ez a magas hibaszám a magyar honlapok gyenge minőségét mutatja. A hibák súlyokként húzzák le a honlapokat, lehetetlenné téve internetes szárnyalásukat.

A KONKURENCIA DOMAINNEVEI

Érdemes figyelemmel kísérni, hogy a konkurencia milyen új domainneveket vásárol, milyen új honlapokat indít el a szerverén. Ebből ugyanis következtetni lehet stratégiájára, jövőbeni terveire. A <http://www.domaintools.com/> oldalon regisztráció ellenében megadhatjuk, milyen tulajdonba kerülő domainnevek esetén riasszon minket a rendszer. A <http://myseoconsultant.com/information?url=konkurensunkweblapja.hu> oldalon pedig lekérhetjük a szerveren lévő további honlapok neveit. Ha tudjuk konkurensünk webszerverének IP-címét (parancssorban *ping konkurensdomain.hu* parancs), akkor a <http://ipaddresscentral.com/?ip=202.61.26.166> címen (a példában szereplő IP-cím lecserélendő a konkurens IP-címére!) lekérhetjük az adott IP-címre regisztrált domainnevek listáját.

Előfordulhat, hogy konkurensünk egy tárterület-szolgáltatónál bérel szervert, ilyen esetben az adott szerveren lévő összes honlapot megkapjuk eredményként, nemcsak azokat, amelyek a konkurens cég tulajdonában vannak.

SEO-SZEMPONTOK A KONKURENSÜNKNÉL

A websitesgrader.com és a seoanalyzer.org oldalon információkat szerezhetünk saját és konkurenciánk weblapjáról. Minél kevesebb hibát találnak az elemző szoftverek, annál jobb eséllyel indul a vizsgált weblap a találati listák előkelő helyezéseinek megszerzéséért.

TANULSÁGOK

A konkurencia megfigyelése és elemzése a sikeres stratégia hatékony eszköze. Először a vizsgálatok saját kezű, manuális elvégzése javasolt, a rendelkezésre álló ingyenes eszközök segítségével. Ha pedig egyértelmű üzleti előnyök származnak a konkurenciafigyelésből, akkor már érdemes kémrobotokra bízni az adatok begyűjtését és a szűrést. A robotok olcsóbban, pontosabban dolgoznak és ritkábban alsznak, mint az emberek.

Tíz ok az OS X licenclésére

Amióta az Apple Intel-alapú gépek előállításába fogott, nincs különösebb technikai akadály annak, hogy a mac OS X ne csak Macintoshokon fusson, hanem szinte bármilyen, x86-alapú PC-n. Az Apple fejesei persze egyelőre hallani sem akarnak a dologról, köszönhetően annak, hogy amihez mostanában nyúlnak, az mind slágertermékké válik. Összeszedtünk tíz okot, amitől az Apple esetleg meggondolhatná magát. [írta: Samu József]

A közelmúltban nyert az Apple egy nagyon fontos jogi csatát az OS X-et futtató PC-eket kínáló Psystar ellen. A bíróság ugyanis megvédte a cégnél azt a gyakorlatát, hogy operációs rendszerét csak és kizárólag a saját hardverén engedje futtatni. A cég a csúcson van, bármibe fogtak mostanában, az mind sikertermék lett, tehát semmi sem készíti őket arra, hogy val-

teljesen azonos az eredetivel, azaz százszázalékos kópiák, és mindössze néhány adott közülük valamilyen pluszt. Persze ezek a pluszok sem érintették mélyen a rendszert, kimerültek például az IBM PC-jére emlékeztető nagyobb házban vagy a numerikus résszel kiegészített billentyűzetben. Az Egyesült Államok első olyan bírósági ítélete, amely kimondja, hogy a számítógépes szoftvert – bele-

mindez örökre így is marad. A technológiai ipar gyorsan változik, az Apple bármikor újragondolhatja licenclési stratégiáját. Összegyűjtöttünk tíz olyan okot, ami miatt az Apple úgy dönthet, hogy így tesz.

1. Visszaesnek az Apple hardverek eladásai

Az egyik legvalószínűbb oka annak, hogy az Apple mégis licencleni más gyártók operációs rendszerét, ha esetleg valamilyen okból meredeken esnének hardvereladásai. Az iPhone, iPod és Macintosh gépek nagyon sikeresek, a végfelhasználók nagyon szeretik ezeket. De mi történik akkor, ha más cégek olyan termékekkel jelennek meg a piacon, amelyek elkezdik elszippantani az Apple vásárlóit? A cég történelme során amúgy számos olyan hardvert is fejlesztett, amely nem volt sikeres. Emlékszik még valaki például az Apple Pippin játékkonzolra, amelyet akkor akartak a piacra bevezetni, amikor azt már a Sony Playstation, a Sega Saturn és a Nintendo 64 uralta? De említhetjük itt a rettentően túlárzott 20th Anniversary Macintosht 1997-ből, a Macintosh TV-t 1993-ból, a 6500 dolláros, 7,2 kilós Macintosh Portable-t 1989-ből vagy a cég első grafikus felhasználói felületű számítógépét, a döbbenetesen magas, 9995 dolláros árú, Apple Lisát 1983-ból. Ezek mind azt példázzák, hogy még az Apple sem tévedhetetlen. Könnyen becsúszhat egy olyan termék a kínálatba, amelynek fejlesztésére sokat költenek, de a vásárlóknak egyáltalán nem tetszik. Egy ilyen fiaskó pedig olyan anyagi helyzetbe hozhatja a céget, hogy szüksége legyen az OS X licencléséből befolyó bevételre. Azt se felejtjük el, hogy az OS X licenclésének közel sem kell teljes körűnek lennie. Az Apple választhatja egyetlen cég egy bizonyos termékét is – mondjuk, egy netbookot, amire az Apple-rajongók már réges-régen áhítoznak –, hogy azt és csak azt árulják az Apple operációs rendszerével.

2. Romlik az Apple pénzügyi teljesítménye

Bármilyen nyílt részvénytársaság életében előfordulhatnak rossz döntések, amelyek következtében pénzügyi eredményei romlanak. Nem mintha most úgy festene, hogy ez bekövetkezik a közeljövőben, de a jelenlegi piaci viszonyok közepette a nem éppen erős piacon nagyon könnyen becsúszhat egy rossz döntés. Az Apple-részvények árfolyama mostanság rekordokat döntöget azért, mert a befektetők úgy gondolják, hogy a cég képes fejlődni, és ezzel fenntartani a remek eredményeket. De ha becsúszik az a bizonyos rossz döntés, akkor az OS X licenclése jó korrekciós húzás lehet.

3. A Windows 7 nem jön be a Microsoftnak

Bár a kezdeti értékesítési adatok nem ezt sugallják, előfordulhat, hogy a Windows 7 nem váltja be a hozzá fűzött reményeket. Az elemzők szerint a Microsoft legújabb operációs rendszerének céges környezetben való széles körű bevezetése 2010 végén kezdődik majd csak el, és elhúzódhat akár 2013-ig is. Ha a céges felhasználók úgy döntenek, hogy mégsem a Windows 7 lesz az, amivel leváltják a jelenlegi, előregedett XP infrastruktúrájukat, akkor az Apple óriási pénzt kereshet azzal, hogyha licencleni az OS X-et, amely biztonságos, ráadásul számos olyan szolgáltatása van, amely kifejezetten jól használható nagy-céges környezetben.

4. A Windows 7 nagyon is bejön a Microsoftnak

Ha pedig pont az ellenkezője történik, és a Windows 7-tel a Microsoft nagyot dob a piacon, akkor a domináns Windows 7 biztosan felhasználókat hódít el az Apple-től. Egy ilyen helyzet nyilvánvalóan a Mac hardverek eladásait is negatívan érinti majd. Így ha az Apple meg akarja őrizni piaci pozícióját az operációs rendszerek piacán is, kénytelen lesz licencleni az OS X-et más hardverekhez. Persze ez tovább zsugorítja majd hardvereladásait,



Apple Lisa. Ha mai dollárokra számoljuk át az árát, jócskán 20 000 fölött járunk

toztassanak ezen a gyakorlaton. Mégis: mi van, ha beüt az a bizonyos de?

A Psystar-ügy egyenes folytatása sejtethető: hamarosan további ítéletek is szülehetnek, amelyek valószínűleg megerősítik az Apple-nek azt a gyakorlatát, miszerint minden céget megátalol abban, hogy OS X-et telepítsen az általa kínált gépekre.

Az Apple amúgy nem először fut bele ilyesmibe. A hetvenes évek végén, a nyolcvanas évek elején az Apple II eladások a cég minden előzetes várakozását felülmúlták. Világszerte körülbelül 200 különböző illegális Apple II-klón készült, amelyek zöme működési szempontból

értve az operációs rendszereket, rendszer ROM-okat – szerzői jog védi, szintén az Apple II kapcsán született. Az Apple ugyanis beperelte a Franklin Ace nevű klónt készítő Franklin Computer Corporationot, és elérte, hogy az visszavonja a piacról Apple-klónjait 1988-ban.

Az Apple tisztában van vele: a legfontosabb oka annak, hogy a Macintoshok sikeresek voltak az elmúlt pár évben, éppen operációs rendszerük, az OS X. Jelenleg – különösen, ha a cég pénzügyi eredményeit nézzük – semmi sem kényszeríti az Apple-t arra, hogy akár csak eljátszson az OS X licenclésének gondolatával. Ugyanakkor ez nem jelenti azt, hogy

de a licenclésből befolyó bevételek pótolhatják az így kieső hardverbevételeket.

5. A PC-gyártók visszautasíthatatlan ajánlatot tesznek az Apple-nak

Persze nem arra gondolunk, hogy Steve Jobs levágott löfejet talál az ágyában, de a nagy PC-gyártók komoly szerepet játszhatnak abban, hogy az Apple megfontolja magát a licenclés ügyben.

A Dell és a HP már a múltban is nyilvánította, hogy örömmel licencléne az OS X-et. A szándék önmagában persze nem elég, de ha az előbbieken már vázoltak szerint a Windows 7 végül mégiscsak egy újabb Windows Vistának bizonyul értékesítési szempontból, akkor ez a szándék könnyebben tetre váltható. Ha a „nagyok” rákényszerülnek, akkor tudnak olyan ajánlatot tenni az Apple-nak, hogy az megfontolja magát.

6. Vezetőváltás az Apple-nél

Steve Jobs sokszor hangoztatja: nem hiszi, hogy licencléne kéne az OS X-et másoknak; tehát valószínűsíthető, hogy amíg ő áll a cég élén, ezen a téren nem lesz változás. Ha Jobs valamilyen okból leköszön a pozíciójából, akkor egy új vezető változathat ezen a stratégián, mert ő esetleg épp

azt gondolja, hogy a cég legfőbb érdeke ezen változtatni.

7. A Psystar valahogy mégis nyer

Bár egyelőre ez nem túl valószínű, de akár még az is előfordulhat, hogy a Psystar talál valamilyen jogi kiskaput, hogy mégiscsak forgalmazhasson gépeket Mac OS X-szel. A Psystarról régebben keringtek olyan hírek, hogy a mikroállalkozás voltaképpen nem más, mint valamelyik nagy gépgyártó csalihala. Végül is van a dologban logika, hiszen – mint arra már kitértünk – ha a nagyok szívesen forgalmaznák gépeiket OS X-szel, de az operációs rendszer gazdája nem hajlandó a licenclét értékesíteni, akkor megéri egy apró csalicéggel kipuhatolni, hogy hogyan reagál az Apple, és ha perre kerül a sor, hogyan ítél a bíróság. Ha bebizonyosodik, hogy ezzel a módszerrel nem lehet megszerezni az operációs rendszert az Apple-től, a kísérletet megúszták pár millió dollárból.

Ugyanez a háttérben a szálakat valóban mozgó cégnek sokkal többre, tíz- vagy akár százmilliókba is kerülhetett volna, ha közvetlenül beszállnak egy ilyen meccsbe. A Psystar-ügy persze még nincs lefutva – bár az eddigi ered-

mények ismeretében valószínűtlen, hogy fordítani tudnának. Persze egy halvány esély mindig van arra, hogy valamelyik fellebbviteli fórum számukra kedvező döntést hoz.

8. Az Apple magasabb fokozatba kapcsol

Lehet, hogy az Apple ma hardvercég, de egyre inkább világos, hogy a szoftve-

került, akkor valószínűleg a piac eddigi szereplői, köztük az Apple is, válaszlépésekre kényszerülnek.

10. A vásárlók megfontolják magukat

Az Apple nagyban függ azoktól a vásárlóktól, akik már megvásárolták valamilyen termékét. Elsősorban ugyanis tőlük remélheti, hogy ismét



Huszadik évforduló – Mac. Elképesztő ár társult hozzá



Fejzetek az Apple fiaskóiból: Apple Pippin

re rengeteget segített a sikerében. Miért olyan sikeres az iPhone? Az operációs rendszere miatt. Miért olyan sikeres az iPod? Az iTunes miatt. És a lista folytatható. Gondoljunk csak bele, mi történne, ha az Apple úgy döntene, hogy a Microsoft babéraitra tör: felhagyja a számítógépek és egyéb hardverek előállításával, és első-sorban mint operációsrendszer-gyártó működik tovább a piacon! Egyáltalán nem hangzik elképzelhetetlennek...

9. A Google is beszáll

A Google belépett az operációs rendszerek piacára, és nem kizárt, hogy a Chrome OS olyan nagy hullámokat vet majd a szoftverpiacon, amelyek háttással lehetnek az Apple-re is. Persze mindez azon múlik, hogy a keresőóriásnak sikerül-e piacot szereznie. De ha si-

Apple-terméket választanak. Ez a hűség eddig dollár milliárdokat fialt a cégnek. De mi történik akkor, ha a vásárlók valamilyen okból eltávolodnak az Apple-termékektől? A Macek sohasem olcsóságukról voltak híresek, és az, hogy a válságban az emberek kevesebb pénzt tudnak költeni hardverfejlesztésre, pont elég nyomós ok lehet arra, hogy az amúgy Apple-hívő vásárló valamilyen olcsóbb megoldás után nézzen. De említhetjük az iPhone-ra hajazó okostelefonokat is, vagy akár az iPodokra sokszor gyanúsan emlékeztető médijátszókat... Ha mással nem, az OS X licenclésével az Apple elérheti, hogy a cégtől elpártoló vásárlókat legalábbis részben megtartsa vagy visszahódítsa.

COMPUTERWORLD TÁVKÖZLÉS HÍRLEVÉL

MINDEN HÉTFŐN

REGISZTRÁCIÓ:

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

A REGISZTRÁCIÓ INGYENES.

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
COMPUTERWORLD

Cisco Expo

ARCHITEKTÚRÁK MENTÉN

Az immár tizenkettedik alkalommal megrendezendő CiscoExpo ezúttal kizárólag technológiai tartalmakra fókuszál, ennek megfelelően a nevében is megjelent a TechLine alcím. Természetesen az üzleti megközelítésre vágyók idén sem maradtak információ nélkül, hiszen a novemberben megrendezett Cisco Expo - Business Class konferencia kizárólag ilyen szemszögből taglalta a hálózati informatika újdonságait.

A Cisco Expo – TechLine a „technológiai közösség fórumaként” határozta meg magát, és ez mind tartalmában, mind formájában megjelent a kétnapos konferencia programjában. Az Expón továbbra is nagy szerepet kapnak a kiállítások – közel 20 kiállító standjain jelennek meg a hálózatokhoz kapcsolódó készülékek, megoldások.

A több mint 60 előadás négy architektúra köré csoportosul, ezek a virtualizáció, a szolgáltatói hálózati

den eddiginél egyszerűbb, könnyebb, hatékonyabb, a szervezetben belül és a szervezetek között eddig fennálló határokat lebontó információcserét. E megközelítés célja, hogy a kommunikáció mindenki számára, minden eszközön, bárhol és bármikor elérhető legyen, biztonságos és megbízható módon. A határok nélküli hálózati megoldás szétválasztja a hardvereket és a szoftvereket, így a virtuális szolgáltatások távolról is elindíthatók és irányíthatók. Mindezt többek között a Ser-

ceges hálózat egyben médiához is működik. A router szolgáltatási modulja 1 terabájt méretű integrált tárhelyet biztosít, amely különösen videofelügyelet telepítése esetén lehet hasznos, és a korábbi hálózati modulokhoz képest akár hétszer nagyobb teljesítményt is támogat.

A Cisco az idei évben minden architektúrában számos újdonságot mutatott be, ezek többsége megjelenik az Expo előadásában és kiállításában is.

A virtualizáció terén ilyen a *Unified Computing System* új adatközponti környezet és a hozzá kapcsolódó szolgáltatások, amelyek a szabványos iparági technológiákkal foglalják egységes rendszerbe az eddig különálló erőforrásokat, azaz a szervereket, a hálózatot, a tárolóegységeket, virtuális erőforrásokat. Ezzel csökkenthetők az informatikai infrastruktúra költségei és komplexitása, növelhető a hasznos élettartam, és hosszú távon rugalmas, az igényekhez igazodó rendszerek alakíthatók ki.

Szintén a virtualizációval foglalkozó szekcióban kap helyet a közelmúltban bejelentett Virtual Computing Environment, amely a Cisco, az EMC és a VMware együttműködésének az adatközpont-virtualizáció kiszélesítésével növeli az ügyfelek hatékonyságát. Az infrastruktúra optimalizálását úgynevezett „saját felhő” architektúra megjelenése biztosítja. Ebben a felhasználó nem ismeri az informatikai eszközök és szoftverek pontos helyét, számára csupán az általuk nyújtott szolgáltatás az érdekes. A „saját” felhő e technológia megjelenését tükrözi a vállalat belső infrastruktúrájában.

Az együttműködés szekció középpontjában a szintén az elmúlt hetekben tett bejelentések állnak, amelyek a közel 60 új terméken túl ezúttal is a megközelítésük miatt jelentenek mérföldkövet a szerve-

zeteken belüli és az azok közötti rendszerek rugalmas árráthatóságának megteremtésével. Az új együttműködéses technológiák közös ismérve, hogy a video- és hangkommunikációra építenek, és így biztosítják a személyes és vállalatközi együttműködést, átviteli közegetől és eszköztől függetlenül. Az eszközök közötti átjárhatóságra az egyik talán legmeghökkenőbb példa, hogy a TelePresence virtuális tárgyaló képe immár megjelenhet notebookok vagy akár kézi készülékek képernyőjén, de ugyanígy összekapcsolható más gyártók telekonferencia rendszereivel is. A Cisco komoly fejlődési lehetőségeket lát ebben a piacban, amit az is jelez, hogy a legutóbbi hírek szerint 3,4 milliárd dollárt fizetne a videokonferencia berendezéseket gyártó Tandberg megszerzéséért.

Az újdonságok között többek között megjelent egy olyan vállalati szintű közösségi szoftverportál is, amely a vállalati címtárat közösségi háló-funkciókkal látja el. Ez lehetővé teszi, hogy a felhasználók és munkacsoportok virtuális közösségi tereket hozzanak létre, valamint testre szabható keretet biztosít a korábbi vállalati alkalmazásoknak és a Web 2.0 tartalomnak.

A szolgáltatók számára kifejlesztett újdonságok a mögé a vízió mögé sorakoznak fel, miszerint a szolgáltatóknak – innovatív megoldások révén – élményszolgáltatókká kell válniuk az ügyfelek igényeinek kielégítésére. Ezt támogatja a Cisco IP NGN, azaz *következő generációs szolgáltatói hálózatok architektúrája*, amely teljes körű megoldást kínál az alkalmazási, a szolgáltatás-vezérlési és a hálózati szinten egyaránt. Az IP NGN koncepcióban a felhasználói élményt a személyre szabott alkalmazások biztosítják, amelyek mindig kiváló minőségben érhetők el az átviteli közegetől és az időponttól függetlenül.



tok, az együttműködési megoldások és a határok nélküli hálózatok. Közülük az utóbbi talán némi kifejtésre szorul. A Cisco a határok nélküli hálózati architektúrába (a cég saját terminológiája szerint: *Borderless Network*) sorolja mindazokat az eszközöket és megoldásokat, amelyek elősegítik a min-

vice Ready Engine biztosítja, amely költséges helyszíni támogatás nélkül teszi lehetővé a szolgáltatások dinamikus működtetését a fióktelepeken. Az architektúra egyik legújabb eleme az idén nyáron bejelentett ISR G2 router, amelybe már digitális videojel-processzort építettek, hogy a rá épülő

A Computerworld Cisco Expo mellékletét hirdetőink támogatták.

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

Elkötelezett Cisco-oktatóközpont

A Cisco Expo - TechLine rendezvényen november 30-án és december 1-jén találkozhatnak az érdeklődő szakemberek a cseh tulajdonú ALEF NULA újdonságaival is. A cég elkötelezett képviselője a Cisco-technológiáknak.

Az ALEF NULA név 1993 óta ismert a Cisco hálózati technológiák piacán. A cseh tulajdonú cégcsoport első tagja Prágában kezdte meg működését, és eleinte kizárólag a Cisco Systems termékeinek disztribúcióját látta el a cseh piacon. A nyereséget elsősorban fejlesztésekre fordították – nem sokkal később leányvállalatot alapítottak, először Szlovákiában, majd 2004-ben Magyarországon is.

Az ALEF NULA elkötelezte magát a Cisco Systems technológiai és termékei mellett, és versenytársával ellentétben a mai napig kizárólag Cisco-termékekkel foglalkozik – igen sikeresen –, amit az is jól jelez, hogy a cégcsoport forgalma a 2008-as pénzügyi évben meghaladta a százmillió dollárt. A 2009-es évben a csoport a válság ellenére is növelni tudta bevételeit, eddig közel 24 százalékos növekedést produkált az előző év azo-

nos időszakához képest. Sikereik alapja *Martin Carsky*, a cég kereskedelmi igazgatója szerint a Cisco-eszközök és megoldások magas szintű ismerete. Ezeket az ismereteket szeretnék átadni ügyfeleiknek, ezért a kezdetektől

fogva hangsúlyt fektetnek oktatási tevékenységükre is. Mivel jól felkészült és magas szinten képzett szakembergárdájuk van, a cégcsoporton belül komoly Cisco tudásbázist sikerült kialakítani. Erre garancia a CCIE, CCNP, CCSP, CCVP és számos egyéb különböző specializációval rendelkező mérnökcsoportuk. Felkészültségüket talán az szemlélteti a legjobban, hogy az alkalmazottak közel fele műszaki irányultságú, és mérnöki tevékenységet végez.



Az ALEF NULA csoport a Cisco oktatási partnereként piacvezető szerepet tölt be mindhárom országban, ahol jelen van. Budapesten hivatalos Pearson/VUE vizsgaközpontként is működik.

A cégnél erről úgy nyilatkoztak, hogy a 2009-es évben Magyarországon a Cisco-termékekre vonatkozó oktatási piac 67 százalékát, Csehországban 92 százalékát, míg Szlovákiában a 88 százalékát fedte le az ALEF NULA csoport.

A cég vezetése 2010-re is megfogalmazta a stratégiai sarokpontokat. Nagyon fontos célkitűzés az oktatási piac megtartása, amihez elengedhetetlen a szakembergárda és a technikai eszköztársaság bővítése, korszerűsítése is. Ez utóbbi biztosítja ugyanis azt, hogy a lehető legjobban tudjanak megfelelni ügyfeleik elvárásainak.

– A cégcsoport célja – összegezte a kereskedelmi igazgató –, hogy mindhárom piacon megerősítsük, illetve tovább növeljük piacvezető szerepünket. A további növekedés elsődleges forrását a kvv-sektorban látjuk, első sorban itt szeretnénk tovább növelni a Cisco és az ALEF NULA részeseledését és elismertségét a piacon. ■

VPLS-szolgáltatás MPLS-alapú hálózatokban

A Synergon már az első MPLS-hálózatok megszületésénél bábáskodott; a Cisco 2008-ban a Service Provider Partner of the Year díjjal ismerte el a Synergon e területen végzett munkáját.

A szolgáltatók elsőként általában az MPLS-alapú IP/VPN szolgáltatást vezették be, így az ügyfél telephelyeit már nem valós vagy virtuális áramkörök kötötték össze (Overlay VPN Model), hanem közvetlenül a szolgáltatóval cserélték ki a telephelyek routing információit (Peer-to-Peer Model).

A Synergon Rendszerintegrátor szakembereinek tapasztalatai szerint ennek sok előnye volt a hagyományos megoldásokkal szemben, de az ügyfelek egy része ezeket nem vette igénybe, hanem továbbra is ragaszkodott az Overlay Model-alapú szolgáltatásokhoz. A szolgáltatók azonban a jobb kihasználtság érdekében az MPLS gerinchálózatra akarták ráterhelni ezeket az előfizetőket, ezért bevezették a Layer2 VPN-szolgáltatást, amely eredetileg két telephely között biztosított pont-pont kapcsolatot. Ez ma is használható bármilyen WAN-környezetben.

Mivel az ügyfelek belső hálózata Ethernet-technológiára épült, ezért ezek az összeköttetések egyre népszerűbbek lettek.

Az Ethernet keretek natív átvitele MPLS-hálózatban kétféleképpen lehetséges: vagy port alapon, amikor az egész

port forgalmát továbbítja egy távoli telephelyre; vagy subinterface alapon, amikor egy IEEE 802.1q portnak csak egy adott VLAN-hoz tartozó részét továbbítja egy adott telephely felé, egy másik VLAN forgalma pedig egy másik telephely felé továbbítható.

Ezekkel a megoldásokkal azonban továbbra is csak pont-pont kapcsolatok biztosíthatók. Az Ethernet-technológiát viszont a belső hálózatokban nem pont-pont technológiaként szokás használni, ezért a WAN-oldalon is szükségessé vált a multipontos megoldás implementációja. Ebben az esetben az MPLS gerinchálózat az ügyfél számára úgy látszik, mint egy „nagy” LAN switch, amelynek az Ethernet portjai az adott ügyfél különböző telephelyein vannak. Ezt a technológiát hívjuk VPLS-nek (Virtual Private LAN Service).

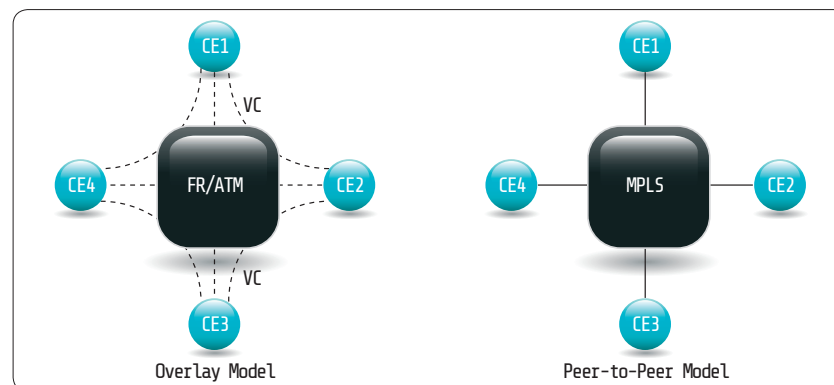
A VPLS megvalósításához minden szolgáltatói PE routeren, minden egyes ügyfélhez létre kell hozni egy-egy Bridge Domaint (BD), egyik Bridge Domainből egy másik Bridge Domainbe a csomagok sohasem juthatnak át, biztosítva az egyes LAN-szolgáltatások biztonságát.

A VPLS PE router kezeli a MAC és BD információkat, valamint elvégzi a broadcast és multicast replikációkat.

VPLS architektúrában a PE routerek full-meshed pseudo-wire összeköttetésekkel kapcsolódnak össze. A pseudo-wire-eket az úgynevezett VFI (Virtual Forwarding Instance) inicializálja. Az előbb említett Bridge Domainek és VFI-k segítségével minden egyes ügyfélhez létre kell hozni egy Virtual Switching Interface-t (VSI), amely biztosítja a multipont Ethernet szolgáltatást az ügyfelek számára.

Ezzel a technológiával a hálózaton nemcsak hagyományos Ethernet (IEEE 802.3), hanem IEEE 802.1q és QinQ kereteket is lehet továbbítani. A VPLS-szolgáltatás korrekten kezeli a broadcast, multicast és unknown unicast forgalmakat is. VPLS-technológiánál a PE routerek közötti jelzésrendszert alapvetően kétféleképpen lehet megvalósítani: LDP-vel vagy BGP-vel. A Cisco Systems eszközei alapvetően az LDP-t használják.

Az MPLS/VPN szolgáltatók körében tehát már adtak a feltételek, hogy multipont Ethernet szolgáltatást biztosítsanak ügyfeleiknek. A Cisco portfóliójában a Cisco7600 router az új ES (Ethernet Service) moduljaival, illetve a tavaly bejelentett IOS-XR operációs rendszerre épülő ASR9000 routerrel már teljes körű VPLS-támogatást nyújt. ■



Befektetőként érdeklődik a legújabb magyar, fiatal és feltörekvő informatikai fejlesztők ötletei iránt? Fejlesztőként kapcsolatokat szeretne építeni a kockázati tőke hazai képviselőivel?

Akkor a Figyelő üzleti hetilap és a PC World informatikai magazin konferenciája Önnek szól!

DEMO '09

PÁLYÁZAT ÉS KONFERENCIA

2009. DECEMBER 17.

SANOMA SZÉKHÁZ,

1037 BUDAPEST, MONTEVIDEO U. 9.

A konferencián a DEMO '09 pályázaton 8 legjobb munkát benyújtó fejlesztő prezentálja saját ötletét, amelyek közt talán ott van a következő magyar világsiker!

PC WORLD **FIGYELŐ**
KONFERENCIÁK

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

Rengeteg **ajándék szoftverrel** lehet gazdagabb minden **régi és új előfizető**, aki 2009. december 30-ig Kiadónknál **16 560 forintért** egy évre előfizet a PC World magazinnal!

AMI BIZTOSAN AZ ÖNÉ, HA ELŐFIZET:

- **Exkluzív DVD**, csak a PC World előfizetőinek, amelynek tartalma:
 - **3 gépre telepíthető Panda Antivírus Pro** 2010 licenc 1 éves szolgáltatással és támogatással
 - **Road Register** útnyilvántartó program 1 éves teljes verziója
 - **EuroOffice** 2010 Professzionális (PC World-verzió) irodai programcsomag, teljes verzió, extrákkal
 - **Media Recovery** szoftver adatmentésre CD/DVD/USB-kulcsról, teljes verzió
 - **Wondershare Photo Story Platinum** teljes verziós szoftver, amellyel fotókból készíthet filmet
 - **Enlarger Pro** teljes verziós képnagyító szoftver
 - **Agnitum Outpost Security Suite Pro** 1 éves biztonsági csomag
- **2009-es PC World magazinok** digitális tartalma
- **Több mint 6800 forint megtakarítás az újságárusi árból**
- **Google AdWords kupon 20 000 forint értékben**
- **Havonta 1 PC World DVD-melléklettel** a postaládában, 1 éven keresztül
- **Minden hónapban teljes körű biztonsági csomag:**
 - Nod 32 vírusirtó, Agnitum Outpost Pro tűzfal, MPP spamszűrő
- **PC World TV havonta a DVD-mellékleten**
- **Online segítségnyújtás:** segelyvonalt.pcworld.hu vagy www.pcworld.hu/forum
- **Online hírlevél-szolgáltatás,** tippek-trükkök, biztonság, hardver, szoftver egyéb témakörökben (hirlevel.pcworld.hu)

Az előfizetési akció **csak a DVD-melléklettel megjelenő PC World** éves előfizetőire érvényes.
Az adatok feldolgozhatósága miatt csak azon új és megújító előfizetőinkre vonatkozik, akik **közvetlenül az IDG Hungary Kft.-nél 2009. december 30-ig** fizetnek elő.

Az előfizetői akció a készlet erejéig érvényes. Minden jog fenntartva!

PC WORLD

ELŐFIZETŐI

AKCIÓ 2010



Bővebb információ:
(06) 1 577 4301
vagy terjesztes@idg.hu

MEGBÍZHATÓ **TANÁCSOK** PROFIKTÓL

Napirendben az adatközpontok átalakítása

Az adatközpontok átalakítása a 2010-es évben az egyik legfontosabb stratégiai feladat lesz a világ számos nagyvállalata számára; erre leginkább a növekvő költségek lefaragása miatt van szükség. Az előrejelzések szerint megváltozik az adatközpontok tervezésének és kivitelezésének módja, miközben az informatikai vezetők a lehetséges alternatívákat is kutatják.

A világon számos vállalati adatközpontot már legalább egy évtizede alakítottak ki, vagy utóljára ekkor alakították át őket. Az adatközponti infrastruktúra frissítése 8-9 évenként aktuális, a legtöbb vállalat tehát már túl van ezen a cikluson. Ennek alapján az amerikai Forrester piackutató cég szerint 2010-ben számos nagy adatközpont frissítését kezdeményezik majd a világ minden pontján.

NÖVEKVŐ KÖLTSÉGEK

Az átalakítás oka, hogy egyre komplexebbé válik az infrastruktúra, a szerverek elburjánzása miatt pedig lassan kinövik a jelenlegi adatközpontokat, amelyekben ráadásul a több szerver miatt több energiára, hűtésre van szükség. A vállalatok a költségeket is jobban kontroll alatt szeretnék tartani – növelnék a rendszerek rugalmasságát, továbbá megnyugtatóan szeretnék rendezni a biztonsági mentés, illetve a katasztrófa elleni védelem kérdését. A problémák egy részére megoldást adhat a szervervirtualizáció, amelyet egyre több helyen implementálnak; jelentős változás, hogy amíg tavaly még csak tesztelési fázisban, nem üzletkritikus alkalmazások esetén használták, 2009-ben már egyre több vállalat virtualizálja az üzletkritikus alkalmazást (például ERP- vagy SCM-rendszereket) futtató szervereit is.

Az adatközpontok átalakításával a vállalatok számos kötelezettségüknek tehetnek eleget, így például megállíthatják a szerverek elburjánzását, helyet szabadíthatnak fel, csökkenthetik az energiafelhasználást és jobban megfelelhetnek a jogszabályi kötelezettségeknek. Az átalakítással

emellett jelentősen leszorítható egy-egy új alkalmazás, illetve szolgáltatás bevezetési ideje.

ÚJ STRATÉGIÁK

A Gartner 2010-es stratégiai technológiákat felsoroló előrejelzésében is az adatközpontok átalakítását jelölte meg az egyik legjellemzőbb jövő évi trendként. A közlemény szerint a múltban az adatközpontok kialakításának elvei egyszerűek voltak, általában 15-20 évre előre próbálták megtervezni a várható igényeket, és ennek megfelelően alakították ki a szervertermeket; az üresen hagyott területet is teljesen kiépítették a szükséges áramellátással, szünetmentes tápegységekkel vízhűtéssel és légkondicionálással együtt.

A Gartner szerint azonban az újabb adatközpontok kiépítésére és növelésére a konténeres kiépítés lesz a jellemző, mivel ezzel a költségeket le lehet szorítani. Így ha az adatközpont teljes életciklusa alatt nagyobb területre is van szükség, az egész épületet ki lehet alakítani, de csak a következő 5-7 évre előre tervezve kell a szükséges eszközöket beszerezni. Az üzemeltetési költségek lefaragásával pedig más projektekre vagy befektetésekre lehet koncentrálni az informatikai kiadásokat – hívja fel a figyelmet a Gartner előrejelzésében.

Az amerikai piackutató cég egy másik felmérése szerint az adatközponti és IT-menedzserek nem fordítanak elég figyelmet az adatközpontok energiafelhasználásának kérdésére. A kutatásból kiderül, hogy bár a zöld IT továbbra is a legfontosabb témák között szerepel, a válaszadók szerint a következő 18 hónapban a szállítók

kiválasztásánál nem lesz fontos tényező, hogy mennyire környezetbarát termékeket kínálnak; csak 7 százalékuk veszi ezt figyelembe a beszerzéseknél. Ez a megállapítás további megerősítést nyert az ügyfelekkel történt beszélgetések során, amelyekből kiderült: bár az adatközpontokért felelős menedzserek többsége tisztában volt azzal, hogy a piacon milyen energiahatékony szerverek vagy energiamenedzsment-eszközök érhetőek el, sokkal inkább érdeklik őket a belső racionalizálásra irányuló konszolidációs, virtualizációs projektek.

emiatt a következő egy évben új site-okat kell kialakítaniuk vagy a jelenlegi adatközpontjukat kell átalakítaniuk.

KERESIK AZ ALTERNATÍVÁKAT

Az adatközponti szállítók számára az is kihívást jelent, hogy bár a legtöbb jelenlegi adatközpont már nem felel meg a követelményeknek, az informatikai vezetők fele a saját helyett a lehetséges alternatívákat keresi, mint például a kolokációs, menedzselt vagy outsourcing szolgáltatásokat.

A hagyományos adatközponti stratégiák mellett az utóbbi években egyre



Bár láthatóan nem foglalkoznak az energiafelhasználás mérésével, illetve monitorozásával, a válaszadók 63 százaléka mondta azt, hogy a következő másfél évben kapacitás gondokkal kell szembenéznük, és ami még fontosabb, 15 százalékuk úgy látja, hogy adatközpontjaik kapacitása a végéhez közeledik, és

több vállalat kacsingat a számítási felhők (cloud computing) irányába, amely esetében az infrastruktúra-szolgáltatás helyett lényegében számítási kapacitást vesznek a vállalatok. A nagyvállalatok többsége a szakértők szerint jelenleg inkább a privát számítási felhő kialakításán gondolkodik.

A Computerworld Adatközpontok mellékletét hirdetőink támogatták.

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

Takarékoskodjon adatközponttal!

Jelentős hatékonyságnövekedést csak beruházással lehet elérni. Ebben ad segítséget a Synergon Rendszerintegrátor. Megtakarítási lehetőségek az adatközpontokban: energiatakarékos áramellátás és nagy hatékonyságú hűtés.

Ma a vállalatok életét leginkább befolyásoló gazdasági hatás a válság, amely – különösen Magyarországon – fájdalmas intézkedéseket kényszerít a döntéshozókra. Ez a recesszió két szempontból is érezteti hatását. Rövid távon a vállalatok költségcsökkentési intézkedései, illetve az erőforrások hatékonyabb kihasználása kerül előtérbe. Azonban azok a cégek, amelyek hosszabb távra terveznek, azt is felismerik, hogy a hatékonyság növelése nemcsak a válság átvészelésében nyújt segítséget, hanem a későbbi fellendülés során kedvezőbb helyzetbe hozhatja a vállalatot az élesedő versenyben. Jelentős hatékonyságnövekedést azonban csak beruházással lehet elérni. Ebben ad segítséget a Synergon Rendszerintegrátor.

Noha a korszerű informatikai eszközök egyre kevesebb energiát igényelnek növekvő számítási kapacitás mellett, ráadásul rendelkezésünkre áll a szervervirtualizáció is mint eszköz, optimális eredményt csak akkor lehet elérni, ha megfelelő fizikai infrastruktúra szolgálja ki ezeket a rendszereket. Hagyományos

infrastruktúrában működtetett korszerű IT-eszközök, valamint a dinamikus terhelésváltozást okozó virtualizáció gyakran eredményez kis energiafelhasználási hatékonyságot (PUE, DCiE). A leginkább érintett terület a hűtés.

ADATKÖZPONTI HŰTÉS

Ez az a terület, ahol a Synergon Rendszerintegrátor tapasztalatai szerint az üzemeltetők a legtöbb pénzt dobják ki az alakon. A statikus légszállítású álpadlós teremhűtési megoldások csak kiegészítő megoldásokkal és csekély hatásfokkal képesek 6-7 kW/rack-ig növelni az elérhető teljesítménysűrűséget. Egy energiatakarékos dinamikus hűtési megoldás, amely nagy teljesítménysűrűségű alkalmazásokat is képes kiszolgálni, a meglévő hagyományos infrastruktúrához képest akár 50 százalék feletti mértékben is csökkentheti a hűtésre fordított energiaköltségeket. Olyan hűtési megoldást érdemes tehát választani, amely képes a nagy teljesítményű szervereket nagy hatásfokkal lehűteni úgy, hogy nincs befolyással a terem többi, alacsony teljesítménysűrűségű

részére. A terhelés dinamikus változását követő hűtőteltelítményt csak egy intelligens vezérlésű adaptív hűtési rendszer tudja biztosítani. Több rack esetén racksorokhoz rendelt ún. In-Row hűtést érdemes alkalmazni. Mivel a korszerű szerverek hűtése vízszintes légáramlással működik, értelemszerűen a hűtőgépek is ezt célszerű támogatnia. A meleg folyó víz lezárása nemcsak extrém magas sűrűség hűtését teszi lehetővé, de a jelenleg legmagasabb hatékonyság mellett a nagy mennyiségű hő még a terem többi, alacsony sűrűségű területeire sincs hatással.

ENERGIAELLÁTÁS

A korszerű, adaptív InRow hűtés alkalmazása mellett már csak az UPS hatásfokára kell odafigyelni. Egy százalékkal magasabb hatásfok már egy 100 kW-os UPS esetén is több mint 4 millió forintot hozhat 10 év alatt. Az 1000 kW-os kategóriában, ahol a legmagasabb hatásfok ma 97 százalék, pár év alatt visszajöhet egy korszerűbb, drágább rendszer többletköltsége, a teljes élettartam alatt pedig többszörösen megtérül a beruházás.

A költségeket erősen befolyásolja a – hagyományos adatközpontokra jellemző – túlméretezés is. A távoli jövőben ismeretlen igények és a változó üzleti követelmények, bővítések gyors kiszolgálása iránti igény az informatikai rendszerekhez hasonló, moduláris infrastruktúra-elemeket kíván. A Synergon már évekkel ezelőtt felismerte az ilyen rendszerek kínálta előnyöket. Saját adatközpontunkban is ilyen, belső redundanciával rendelkező UPS-t tudunk referenciaként bemutatni.

Meg kell említeni, hogy egy folyamatosan változó informatikai környezet hatékonyságának növelését jelentősen támogatja egy robusztus integrált felügyeleti, kapacitás- és változásmenedzsment rendszer. Ezek a rendszerek nemcsak az üzemeltetést segítik és javítják a rendelkezésre állást, de a kapacitások kihasználásának optimalizálásával a költségek megtakarításának maximalizálását is támogatják. Az EU tervezett támogatási rendszere ennek meglétét meg is követeli, hiszen ennek mérési bizonyítják a jogosultságot a kedvezményekre.

Az adatközpontok tervezését és kivitelezését a Synergon Rendszerintegrátor datacenter területre specializálódott szakemberei végzik, akiknek minősítései között szerepelnek a nemzetközileg elismert CDCDP (Certified Data Centre Design Professional) vagy a Cisco Advanced Data Center Networking Infrastructure. ■

Adatközpont Cisco módra

Bár az adatközpont szó hallatán a legtöbb embernek hatalmas, szerverekkel teli rackszekrények sokaságát befogadó, hűtött termék jutnak eszébe, az adatközpont kategóriába soroljuk a kisebb-nagyobb vállalati számítógéptermekeket is. Ezeknek az adatközpontoknak a szakszerű és kulturált felépítése nem egyszerű feladat.

A Synergon Rendszerintegrátor Magyarországon elsőként, Európában második rendszerintegrátorként szerezte meg a Cisco adatközponti technológiákban való jártasságot igazoló specializációját, az Advanced Data Center Networking Infrastructure minősítést.

A Cisco Systems Datacenter 3.0 fantáziánévű koncepciója erre a szakszerű, kulturált felépítésre kínál briliáns megoldásokat. A koncepció három fő területre fókuszál: a virtualizációra, az egyesített hálózati rendszerre és az egyesített számítástechnikára. A virtualizáció kiterjed a szerver-infrastruktúrára, a LAN és SAN hálózati rendszerre, a hálózati biztonsági rendszerre, valamint a hálózatba integrált alkalmazásslolgáltatásokra, mint például a szerverek közti terheléelosztás, SSL-

funkció kihelyezése a szerverekről a hálózatba stb. Az egyesített hálózati rendszer (Unified Fabric) a hagyományos Ethernet LAN és Fibre Channel SAN hálózatok egyesítését célozza meg a szerverek és adattárolók közti Fibre Channel (FC) forgalom Ethernet platformra helyezésével. A technológiát, amelyet Fibre Channel over Ethernetnek (FCoE) kereszteltek, az olyan Ethernet kapcsolók fejlesztése tette lehetővé, amely biztosítja a Fibre Channel rakományt tartalmazó Ethernet keretek veszteségmentes továbbítását a szerver és az adattároló között. Ilyen eszközök a Cisco kínálatában megjelent, új Nexus switch család tagjai. Szerver- és adattároló oldalról a technológia integrált 10 Giga-bit Ethernet, LAN/SAN, host bus adaptereket (HBA) igényel. Szerveroldalon ezek már rendelkezésre állnak az Emulex, a QLogic, az Intel és a NETXEN kínálatában, és várható, hogy az új fejlesztésű szerverek alapjain is megjelennek. Az adattároló-gyártók, a NetApp kivételével még váratnak magukra az FCoE-támogatással, így a hagyományos FC adattárolók használatához áthidaló megoldásra

van szükség. Az említett Nexus switch-ek úgy oldják meg ezt a problémát, hogy az adattárolók felé natív FC interfészeket biztosítanak, és elvégzik a szükséges FC-FCoE protokoll konverziót. A Datacenter 3.0 koncepció harmadik szintje a szerver és hálózati infrastruktúrát egységben kezelő Unified Computing. A Cisco legutóbbi innovációjának eredménye e területen a Cisco UCS (Unified Computing System), amelynek kifejlesztésével a Cisco belépett a szervergyártók körébe, nem kis felfordulást okozva ezzel a piacon. Az UCS-koncepció megvalósításával nem egyszerűen a szerverpiacra lépett be a gyártó, hanem olyan adatközponti infrastruktúra megvalósítását tette lehetővé, amely fizikai kialakítását tekintve rendkívül kompakt megoldást eredményez, minimális mennyiségű szerver- és hálózati elemet felhasználva. A Fabric Interconnectet a már említett Nexus 5000-es sorozatú switch-ekből fejlesztették tovább, megőrizve annak FCoE-képességét, és felruházza a Blade Server házak menedzsment-jének képességével. A Blade Server házba telepíthető Fabric Extender biztosítja az Ethernet LAN- és FCoE SAN-forgalom továbbítását az Interconnect felé, valamint a ház menedzsment funkció-

ját. Az egy Interconnecthez kapcsolódó hálózatot az Interconnect kezeli, így szélsőséges esetben akár 40 ház (amely 320 szervert jelent) kezelhető egyetlen egységként. Az UCS B-Series blade szerverek kitűnnek a memóriakezelés területén, hiszen a kisebbik 96 GB, a nagyobbik 384 GB memóriát tud kezelni. Ez a megoldás a szervervirtualizáció területén rendkívül lehetőségeket kínál. E fejlesztések szinkronban vannak napjaink gazdasági és környezeti igényeivel. A kompakt fizikai kivitel, a virtualizált környezet által lehetővé váló maximális kihasználtság és az egyszerű menedzsment egyrészt az üzemeltetési költségek alacsony szinten tartását teszi lehetővé, másrészt az alacsonyabb energiafelhasználás révén a környezetvédelmi elvárásokat is szem előtt tartja.

A Synergon Rendszerintegrátor azon kevés magyar cégek egyike, amely több éve – a hagyományos területeken több mint egy évtizede – a gyakorlatban is ismeri a modern adatközpontokhoz szükséges összes technológiát: a Cisco új, innovatív megoldásaitól kezdve, a kábelezési rendszereken, blade szervereken és storage megoldásokon át a különböző központosított biztonsági megoldásokig. ■

Kolokációs szolgáltatások a Dataplexben

A gazdasági klíma megváltozása idején a cégek olyan lépésekre kényszerülnek, amelyek üzletmenet-folytonosságuk és szolgáltatási színvonaluk fenntartásának igénye mellett költségeik csökkentését is kikényszerítik. A vállalatok működési körülményeinek megváltozása előterébe helyezi a minél rugalmasabb szolgáltatások igénybevételét – erre kínál megoldást a Dataplex.

A Dataplex a hazai infokommunikációs infrastruktúra-kihelyezés piacának vezetője. A szolgáltatást a Dataplex a kolokáció kifejezéssel azonosítja, amely a nemzetközi értelmezés szerint is a telekommunikációs kapcsolattól független adatközponti elhelyezést takarja (minimálisan 1 rack mérettől a több száz négyzetméteres géptermeig). A telekommunikációs vállalatokkal kiépített szoros partneri viszony biztosítja, hogy a Dataplex adatközpontjába költöző cégek valódi piacot találjanak távközlési kapcsolataik megerősítésére.

A budapesti létesítmény a legkorszerűbb technológiai színvonalat képviseli. Huszonegy órá – a felhasználók igényeihez igazított – mérnöki támogatást, a biztonság ma elérhető legmagasabb szintjét, gyakorlatilag százszázalékos rendelkezésre állást

és számos értéknövelt szolgáltatást kínál ügyfeleinek saját, meglévő lehetőségeik és forrásaik kiegészítésére.

Ezek birtokában partnereik a legköltséghatékonyabb módon oldhatják meg infokommunikációs berendezéseik elhelyezését, költöztethetik a világhálóra központi üzleti folyamatai-

kat és törhetnek be új, perspektivikus üzleti területekre.

Szabó Gábor, a Dataplex ügyvezető igazgatója a következő megfontolásra érdemes lehetőségeket ajánlja az IT- és gazdasági vezetők figyelmébe, – melyek az ICT-infrastruktúra adatközpontban való kihelyezésén keresztül valósíthatók meg:

„A legjelentősebb ráfordítást a gépterem műszaki üzemeltetésénél az energiaköltség jelenti, mely nemcsak a gépek betáplálásához, hanem az állandó működési hőmérséklet fenntartását szolgáló klímaberendezések ellátásához is szükséges. Vállalati környezetben a hűtési energia az IT-berendezések energiafelhasználásával általában azonos mértékű, így az áramköltségek megduplázódnak saját gépterem üzemeltetése esetén. Mivel a Dataplex óriási üzemméretben, a leggaz-

daságosabb módon és a legújabb technológiai trendeknek megfelelően került kialakításra, az adatközpontunkban elhelyezett szerverek kihűtésére és egyéb kiszolgáló rendszereink működtetésére fordított energia 70%-ra csökken, jelentős megtakarítást képezve ezzel ügyfeleink részére.”

Szabó Gábor kiemelte, hogy az árampiaci liberalizáció kapcsán a cégek üzleti folyamataitól, telephelyeitől, fogyasztási szokásaitól függ az elérhető áram-egységár. A Dataplex ezen körülmények között, hatékony működésénél fogva, kedvező feltételek mellett tud árat biztosítani partnerei

több különálló, egymástól műszakilag elválasztott géptermet, hanem egy jól átgondolt, egységes koncepció mentén biztosítja a működési kockázatok tényleges minimalizálását.

Alan Hawkins értékesítési igazgató, mint a Dataplex telekommunikációs vállalatok partnerségéért felelős vezetője kifejtette, hogy a Dataplex teljes mértékben telekommunikációs szolgáltatásemleges működési modellje ügyfeleinek szintén további költségcsökkentésre ad lehetőséget. Az épületben megtalálható több mint 25 hazai és nemzetközi szolgáltatóhoz tetszés szerint biztosítanak csatlakozást. A Dataplex azt a Magyarorszá-



Szabó Gábor

ügyvezető igazgató
Dataplex



részére, kihasználva az ügyfél-portfóliójából adódó kiegyenlítő hatásokat (a hozzávetőlegesen 25 000 db szerver zsinórfogyasztáshoz közeli áramfogyasztást eredményez).

Szintén előnyt jelent, ha egy vállalat saját gépterem építése helyett egy már teljes körűen kiépített infrastruktúrába helyezi el gépeit, mely egészen rövid idő – mintegy 30 nap – alatt az igényei szerint kialakítva beköltözhető, jelentős időt és költséget megtakarítva ezáltal.

A Dataplex megbízhatóságát és méretgazdaságosságát jól jellemzi, hogy mintegy 14 400 m² területen, több mint 20 MW elektromos áramfelvételi lehetőséggel épült fel. Jelenleg 2000 m² infrastrukturálisan teljesen kiépített terület áll rendelkezésre, új ügyfelek fogadására.

Szabó Gábor megjegyezte, hogy a Dataplex adatközpontja olyan kiépítéssel rendelkezik, hogy kizárólag a pontos elhelyezési igények, az elektromos csatlakozások és a telekommunikációs belső és gerinchálózat kiépítése szükséges a működés biztosításához. A Dataplex nem egy épületben kínál

gon egyedülálló lehetőséget kínálja, hogy ügyfelei a lehető legkedvezőbb feltételekkel válasszák ki telekommunikációs szolgáltatójukat, és azonnal létrehozhatják az összeköttetéseket.

Egy gépterem felépítése a hatalmas beruházási igény és a működés legfontosabb költségeinek kontrollja mellett napi figyelmet is követel. Általában az IT-mérnökök feladata az elektromos és hűtési üzembiztonság felügyelete. Egy erre szakosodott létesítménybe történő kihelyezéssel az erőforrás-gazdálkodás új perspektívái is megnyílnak a Dataplex ügyfelei számára, a magas képzettségű IT-munkaerő a vállalat számára releváns feladataira tud koncentrálni, míg az eszközeit biztonságban tudhatja.

Végül a legfontosabb érv a kolokációs szolgáltatás igénybevételének alátámasztására: egy, az ügyfelek által építendő – a Dataplex műszaki színvonalának megfelelően kialakított – kb. 100 m²-es gépterem építésének és üzemeltetésének költségei a Dataplex számításai szerint az általuk kínált kondíciók mellett 10 év bérleti díjnak megfelelő összeget jelent. ■

400 oldalon
ÁLLÁSKERESÉSÉRŐL
A-tól Z-ig



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

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

www.pinter.hu

18 penge egy házban

A „dinamikus kocka” fantázianeveű Fujitsu PRIMERGY BX900 új lehetőséghez juttatja azokat a vállalatokat, amelyek szeretnék optimalizálni virtualizált IT-infrastruktúrájuk teljesítményét, rendelkezésre állását, költségeit és energiahatékonyágát. A rendszer komplett szerver-infrastruktúrát kínál.

A PRIMERGY BX900 maximum 18 szerverpengét képes befogadni egy 10U magas házban, így a piac legmagasabb teljesítménysűrűségét kínálja kompakt formátumban. A Cool Safe hűtési koncepció, a hatékony tápegységek és a beágyazott ServerView Power Manager szoftver kombinációja valódi dinamikus teljesítményt és költségtakarékos hűtést biztosít. Az Intel Xeon 5500 processzor-pengékkel, nagy memóriakapacitással és fejlett I/O teljesítménnyel rendelkező PRIMERGY BX900 bármilyen alkalmazási és virtualizációs forgatókönyv megvalósításához ideális megoldás. Mivel akár négy BX900 ház managementjét is képes összevonni, magas szintre emeli a beruházásvédelmet.

A PRIMERGY BX900 különleges dinamikus jellemzői az energiahatékonyág, a virtualizáció és a rendelkezésre állás terén mutatkoznak meg igazán. A „dinamikus kocka” koncepciója négy alapelvre épül. Először is a tápegység és a hűtés innovatív kombinációja jelentősen mérsékli a hűtési költségeket. Másodsorban, a dinamikus virtualizációs koncepció elősegíti a szerver számítási teljesítményének optimalizálását. Harmadsorban a végponttól végpontig terjedő redundáns kialakítás maximális szintre emeli a szerver rendelkezésre állását. Végül pedig a jövőbiztos, erősen szabványosított szerverarchitektúra és a dinamikus skálázás nagyfokú beruházásvédelmet biztosít.

Dinamikus tápellátás és hűtés

Jelentősen optimalizált áramfogyasztásával a PRIMERGY BX900 új mércét állít az ágazatban. Innovatív Cool-safe hűtési megoldása 10 °C-fokkal csökkenti a hőmérsékletet és megkétszerezi a rendszer élettartamát.

Fejlett elektromos táptechnológiája és innovatív szerverfelügyeleti funkciói (pl. ServerView Power Consumption Management) hozzásegítik a vállalatokat energiaköltségeik lefaragásához.

Dinamikus virtualizáció

A PRIMERGY BX900 szerverpengéi Intel Xeon 5500 sorozatú processzorokkal dolgoznak. Memóriájuk rendkívül jól bővíthető. Új fejlesztésű, passzív midplane-en keresztül csatlakoznak a vállalat LAN, SAN vagy Infiniband környezeteihez az akár nyolc db konfigurálható Ethernet, FibreChannel és

Infiniband switch-csen en keresztül. Az opcionálisan integrálható ServerView Resource Coordinator VE Management szoftverrel a PRIMERGY az IT-felügyeletet is egyszerűsíti: egységesen, ugyanazon a felügyeleti konzolon valósítja meg a fizikai és a virtuális szerverbázis üzemeltetését. A nagymértékű automatizációnak köszönhetően a PRIMERGY BX900 esetében jelentősen csökken az új szerverek integrálásához vagy a hibás rendszerek cseréléséhez szükséges idő.

Dinamikus rendelkezésre állás

A rendszer redundanciája minimumra szorítja az üzemkiesés kockázatát. A ház minden aktív komponense üzem közben cserélhető. Sőt, a pengeszerver szoftveralapú átállási képességekkel is rendelkezik a hardver meghibásodása esetére. Így az érintett szerver már a hiba első tüneteinek megjelenésekor, megelőző jelleggel, automatikusan eltávolítható a rendszerből. Hogy a szükséges karbantartás időben a lehető legrugalmasabb legyen, a hypervisor automatikusan karbantartási üzemmódra kapcsolja a szerverpengét és szétosztja a többi penge között a rajta futó virtuális gépeket.

Dinamikus skálázhatóság

A PRIMERGY BX900 skálázhatósága optimális beruházásvédelmet garantál. A szerver teljesítménye újabb PRIMERGY BX900 pengék hozzáadásával jelentősen megnövelhető. A tápegység és a hűtés fizikai kombinálásának és az így felszabaduló helynek köszönhetően a piaci átlagnál több szerverpenge fér el egy 10U magas szabványos házban. Így a pengék száma összesen 18-ra bővíthető. A több szervernek köszönhetően 12 százalékkal nő a rendszerteljesítmény, így a PRIMERGY BX900 egyértelműen kimagaslik a többi szállító hasonló pengemegoldása közül.

A PRIMERGY BX900 az első olyan termék, amelyet a Fujitsu Technology Solutions teljes egészében Németországban fejlesztett, és itt is gyárt a globális piac egészére. A vállalat tervei szerint az új szerver elősegíti a Fujitsu részesedésének növelését az x86-os szerverek piacán, hiszen azt az ambiciózus célt tűzték ki maguk elé, hogy 2010-re megduplázzák értékesítésüket ebben a szegmensben. ■

További információ

hu.ts.fujitsu.com/dinamikuskocka

Ügyfélközpontúság a gyakorlatban

Az IDC több mint félezer nyugat-európai informatikai vezető körében készült idei felmérése arra enged következtetni, hogy a vállalatok 2009-ben többet költenek CRM-alkalmazásokra, mint az előző évben. Ez annak köszönhető, hogy a működési költségek csökkentése érdekében számos szervezet továbbra is beruház az értékesítés-automatizálás, az e-kereskedelem, az internetalapú marketing, a lojalitáskezelés, valamint az önkiszolgálás feltételeit megteremtő megoldások területén.

A piacelemző tanulmányában (*Enterprise Applications Spending Plans: European Investment Reality Check 2009*) kiemeli, hogy amíg az ezredfordulót követő recesszió idején a CRM-alkalmazások piaca két egymást követő évben is csökkent, addig a jelenlegi gazdasági válság körülményei között sokkal ellenállóbbnak mutatkozik.

Az IDC arra is rámutat, hogy az ötven főnél többet foglalkoztató nyugat-európai vállalatok körében meglepően magas azon szervezetek aránya, amelyek nyílt forráskódú üzleti alkalmazásokat használnak. A megkérdezett, több mint félezer informatikai vezető 9 százaléka ilyen gyakorlatról számolt be a vállalatánál bevezetett back-office alkalmazások vonatkozásában, míg a válaszadók 7 százaléka nyílt forráskódú CRM-alkalmazást használ.

Mellékletünkben arról adunk áttekintést, hogy a Magyarországon tevékenykedő vállalatok milyen CRM-megoldások közül választanak, illetve választhatnak, amikor az üzleti filozófia szintjén megfogalmazott ügyfélközpontúságot a gyakorlatba kívánják ültetni.

KÖZÉP-EURÓPAI MOMENTUM

Folláth Csaba, az SAP közép-európai regionális CRM-értékesítési igazgatója szerint a CRM-alkalmazások iránt megnyilvánuló töretlen érdeklődés térségünkben is tetten érhető. A szoftverlicencként értékesítéséből és a támogatásból származó bevételeit tekintve az SAP főlényesen vezeti a CRM-szállítók mezőnyét Közép-Európában. A szoftvercég vállalatirányítási megoldásai különösen nagy installált bázissal rendelkeznek, és ez a cég fókusziparágaival

kiegészítve biztosítja a CRM installált bázisának növekedését is.

– Ezzel párhuzamosan azt is tapasztaljuk, hogy a nagy CRM-felhasználónak számító, korábban egyedi fejlesztésekbe beruházó távközlési vállalatok és pénzügyi szolgáltatók érdeklődése is a dobozos megoldások felé fordul – tette hozzá Folláth Csaba. – Előbbiek nagyrészt váltottak már, míg a térségünkben tevékenykedő bankoknál és biztosítóknál most zajlanak ezek a projektek. Ugyancsak nagy potenciált jelent számunkra a kormányzati szféra, ahol a szolgáltatások ügyfélközpontúságának erősítése indokoltan folyamatosan fókuszban van, amit egyébként az Európai Unió pályázati forrásokkal is ösztönöz. A nagyobb szervezetek mellett a régió középvállalatai is egyre nagyobb figyelemmel fordulnak a CRM-megoldások felé, projektjeik elsősorban az értékesítés és a marketing támogatását célozzák.

Az SAP vállalatirányítási megoldásait használó szervezetek számára rendkívüli előnyt jelent, hogy a szoftvercég ERP- és CRM-rendszere közötti integráció eleve adott. A CRM-rendszert használó értékesítő például az ERP-rendszerben levő ügyféltörzset éri el, és teljes ügyféltörténetet lát – például az összes ajánlatot, megrendelést, számlát, teljesítést ügyfelenként –, ami a CRM projektek egyik legfontosabb célja.

– Az SAP ERP és CRM egy rendszerként működik. Ezt a szoros integrációt azonban nem a projekt során, erőforrás-igényes munkával kell kialakítani; ami a bevezetés rövidebb átfutását, költséghatékonyabb megvalósítását és jobb karbantarthatóságát eredményezi – hangsúlyozta a kereskedelmi igazgató. – Azon szervezetek, például a kormány-

zati intézmények, a pénzügyi szolgáltatók és a távközlési cégek számára, amelyek jellemzően nem a vállalatirányítási rendszerben kezelik az ügyfélbázisukat, az SAP CRM köré épített integrációs eszközökkel, a NetWeaver technológia alapjain alakítjuk ki a kapcsolatot a cél-rendszerekkel és adatbázisokkal.

Az SAP CRM legújabb, 7-es verziója teljes körű és iparáganként előkonfigurált, operatív, analitikus és kooperációs funkcionalitással támogatja az

értékesítés, a marketing és az ügyfélszolgálat területét.

– Megoldásunk különleges erősségei közül a lojalitásmenedzsmentet és a szoftveres call centert emelném ki, amely feleslegessé teszi külön hardveres megoldás telepítését és integrálását – mondta Folláth Csaba. – Az SAP CRM analitikai funkciói pedig a Business Objects üzletiintelligencia-technológiájára épülnek – ez a legfejlettebb elemzőképeségeket kínálja a piacon.

RonCs prémium



Cserélje le régi vállalatirányítási rendszerét akár 30 % kedvezménnyel!



MÉRNÖKI FEJLESZTŐ ÉS SZOLGÁLTATÓ KFT.

SERPa

NAGY **machinátor**

Központ:
1118 Budapest, Homonna u. 8/A
Telefon: 481-9000 • Fax: 481-9001
E-mail: info@progen.hu

Vidéki irodák:

- 7623 Pécs, Megyeri út 26.
- Tel./fax: 06-72 226-971
- 6724 Szeged, Eszperantó u. 5.
- Tel.: 06-62 310-829

Képviselet:
• Debrecen • Tel.: 06-20-942-8875

www.progen.hu

A Computerworld CRM-mellékletét hirdetőink támogatták.

Elkészítésében közreműködtek: Kis Endre szerkesztő, Sz. Erdős Judit olvasószerkesztő, Berényi István tördelőszerkesztő.
Felelős kiadó: Bíró István, az IDG Magyarország Lapkiadó Kft. ügyvezetője.

A nagyvállalati CRM filozófiája

A CRM csak akkor működhet jól, különösen nagyvállalati környezetben, ha az ügyféllel közvetlen kapcsolatba kerülő értékesítési pontok mellett az összes releváns háttérstruktúra része az ügyfélmenedzsment folyamatának. A BCA Hungary tapasztalt tanácsadói csapata a CRM-re olyan gondolkodásmódként, filozófiaként tekint, amelyet az ügyfélnek is magáévá kell tennie.

A 2006-ban létrehozott üzletviteli és informatikai szaktanácsadással foglalkozó Business Consulting Alliance Hungary Kft. (BCA) nemzetközi tapasztalattal rendelkező szervezet- és folyamatszervezői, valamint IT-tanácsadói csapatával hazai és külföldi nagyvállalatoknak kínálja szolgáltatásait, elsősorban a telekommunikációs, pénzügyi és gyógyszeripari szektorban. Ügyfelei között olyanok szerepelnek, mint a Magyar Telekom, a Pannon, a Vodafone, a UPC, a Budapest Bank és a Pfizer. A BCA nemzetközileg elismert módszereket alkalmazva, a piac alapos ismerete mellett szabványos megoldások alkalmazására törekszik.

A cég a tanácsadási projektek keretében a stratégia kialakításától, a tervezéstől kezdve a fejlesztésen, tesztelésen, bevezetésen keresztül a támogatásig jelen van a folyamatban. A BCA a szervezet- és folyamatszervezés területére fókuszálva üzleti folyamatok elemzésével és újratervezésével (BPR

az ügyfélmenedzsment (CRM – Customer Relationship Management) területén is nagy tapasztalattal rendelkező BCA vezető tanácsadójával, *Vereczki Csabával* beszélgetett, aki a BCA-nál futó CRM-projekteken dolgozik.

NEM INFORMATIKAI KÉRDÉS

A CRM lényege az ügyfélközpontú gondolkodás és szervezet kialakítása. Ahhoz, hogy a CRM jól működjön, nem elegendő az értékesítő munkatársak szakmai és kommunikációs felkészültsége, fontos, hogy az egész szervezetet áthassa az új gondolkodásmód. A front-office munkája csak akkor lehet hatékony, ha a back-office munkatársak és az összes kiszolgáló folyamat megfelelően működik – áll a BCA hitvallásában. Vereczki Csaba hozzátette: tanácsadóként a CRM módszertanát mint filozófiát, gondolkodásmódot igyekszik átadni az ügyfeleknek.

A CRM bevezetése elsősorban nem informatikai kérdés, sokkal inkább egy újfajta vállalati szintű stratégia,

azonban gyakran egymástól elszeparálva, nélkülözve a kritikus adatok áramlását. Ez a szigetszerűség, széttagozottság azt eredményezheti, hogy a szállító nem tudja pontosan azono-



„A legfontosabb az üzleti igény azonosítása és az ügyfélközpontú folyamatmodell kialakítása...”

Vereczki Csaba
BCA

sítani ügyfeleit, ennek következtében a kiszolgálás minősége is szükségszerűen csökken.

ÖSSZEHANGOLT RENDSZEREK

Vereczki Csaba elmondta, ügyfelek jellemzően akkor keresik meg a BCA-t, ha szervezeti átalakulás előtt állnak (például két részleg összeolvadásakor). Ilyenkor több, korábban külön működő szervezeti egység működését kell összehangolni, szinergiát kialakítani a meglévő ügyfeladatbázisok között. A másik jellemző eset, amikor egy új termék értékesítésének előkészítéseként kell újragondolni a CRM-folyamatokat. Az üzleti igény felismerése, konkrét megfogalmazása és ennek alapján a stratégiai tervezés létfontosságú minden hasonló projektben, ebben ez a legnehezebb feladat. A fejlesztés, az implementálás másodlagos szerepet kap, hiszen az informatika csak támogató jellegű tényező, egy lépéssel az igények mögött kell lennie.

Mivel szinte már mindenhol van CRM, technikai szempontból két lehetőség áll a vállalatok előtt: jelenlegi rendszereikre építenek, vagy teljesen új rendszert vezetnek be. Költségvonzata miatt az utóbbi a ritkábban választott megoldás, ugyanakkor hosszabb távon egy jól átgondolt, nulláról felépített rendszer hatékonyabb lehet. A már létező rendszerek összehangolására a szolgáltatás-központú architektúra (SOA – Service Oriented Architecture) lehet a jó megoldás;

val szembeesült, hogy az értékesítésben jelentős idő- és kapacitásbeli hátrányt jelent, ha az ügyintézők korábban külön kezelt termékcsoportok esetén (telefon, TV, internet) továbbra is különböző rendszerekben dolgoznak, ráadásul a felületek működtetéséhez olyan tudás, ismeretanyag kell, amelyre egyébként nem lenne szükség. Az igény tehát egyértelmű volt: csökkenteni kellett az ügyintézők terhelését, hogy egyszerűbb és hatékonyabb legyen a folyamat, csökkenjen a kiszolgálási idő, kevesebb képzésre legyen szükség, és a folyamat szabályozás leegyszerűsíthető legyen. Ebben az esetben az üzleti igénytől a jövőbeli működési modell elkészítéséig alapos hat hónapos előkészítő – elemző időszak vált szükségessé. Ebben az időszakban folyamatosan, iteratív módon, az érintett üzleti területek közvetlen bevonásával véglegesedett a terv. A BCA tapasztalata szerint ez az időszak a legfontosabb és leginkább meghatározó a jövőbeli működésmód kialakítása szempontjából. Visszatérve az említett példához, miután véglegessé vált a működési modell, valamint üzleti folyamatmodell, elkezdődhetett a támogatást biztosító hatékony informatikai rendszer implementálása. – Összefoglalva, az előbb vázolt esetben is a legfontosabb feladatok a megfelelő üzleti igény azonosítása és az ügyfélközpontú, ügyfélkapcsolat fókuszú folyamatmodell kialakítása voltak – hangsúlyozta Vereczki Csaba.

További információ: www.bca.hu



– Business Process Reengineering), szervezeti struktúrák és stratégiák átalakításával, változásmenedzsmenttel, projektportfólióval és programmenedzsmenttel, projektmenedzsmenttel, illetve a mindezeket kiszolgáló informatikai megoldások tervezésével, kialakításának támogatásával foglalkozik. A *Computerworld* munkatársa

szervezeti kultúra kialakításáról szól. A szakember elmondta, a telekommunikációs, pénzügyi és gyógyszeripari szektorban különösen fontos szerepet kap a CRM, hiszen e területeken rengeteg ügyfelet kell kezelniük a cégeknek. A tapasztalatok szerint a legtöbb ilyen vállalatnál működnek ugyan különböző CRM-rendszerek és funkciók,

CRM-szolgáltatás a CompLextől

Magyarország vezető jogi szolgáltató cége, a CompLex Kiadó kizárólagos disztribútorként online szolgáltatás formájában kínálja az Alpha Consulting által fejlesztett Opteamus CRM-alkalmazást, amely a gyors és minimális költséggel járó bevezetés mellett az információkezelés innovatív formáját adja a felhasználónak.

A hatékony ügyfélkapcsolat-kezelés, helpdesk támogatás és dokumentum, illetve tudásmenedzsment céljára fejlesztett Opteamus erőssége a nem strukturált információk – üzenetek, jegyzetek, hírek, észrevételek, ismeretek, tapasztalatok stb. – kezelésében mutatkozik meg, így jól kiegészíti a vállalati információs rendszereket, amelyek többsége alapvetően a strukturált adatok kezelésére készült.

Csoportmunka-támogató képességeinek köszönhetően az Opteamus az irodai munkát is segíti, kapcsolatot teremt a különböző munkahelyeken dolgozó munkatársak között, gyors és széles körű információcserét tesz lehetővé, rögzíti, kiemeli a lényeges dolgokat, és dokumentumkezelő funkciókat kínál hatékony keresésükhöz, áttekintésükhöz.

A CETLIZÉS MINT ERÉNY

Az Alpha Consulting CRM-rendszere egyedülálló módon kezeli az asszociációs kapcsolatokat és a magyar nyelvű szövegeket. Az alkalmazás ugyanis *cetliket* használ, azaz megkötésektől mentes, akár egészen rövid, szabadszöveges bejegyzésekkel rögzíthetők benne az információk.

De amíg a papíralapú cetlik halma a káosz szinonimájává vált, addig az Opteamus elektronikus bejegyzései sokrétűen rendszerezhetők, személyekhez és *dolgokhoz* rendelhetők. A dolgok a felhasználó számára fontos kategóriákat – alapbeállításban az ügyfeleket, ügyeket és termékeket – jelölik, de ezek köre igény szerint rugalmasan bővíthető újabb kategóriák felvételével. Ezeket a kategóriákat, az ügyeket, az ügyfeleket és termékeket azután az Opteamus minden bevitt, szabad szöveges információban felismeri, és kattintható linkekkel alakítja, ezáltal automatikusan rendszerezve a cetliket.

– Az információk felvitelekor a felhasználónak így nem kell ügyeket, ügyfeleket, termékeket kiválasztania, hanem természetes módon, akár egy telefonhívás közben is jegyzetelhet, cetlit írhat – mondta *Zódi Zsolt*, kiadói igazgató. – Ezeket később pár kattintással megadott szempontok szerint bármikor könnyen előkeresheti és áttekintheti. Az Opteamus mindehhez egy egyszerűsített munkafolyamat-támogatást is ad a cetlik

kategorizálása (például utasítás, kérdés stb.), illetve logikai összekapcsolása által, ami a szolgáltatás bevezetésekor a felhasználó igényei szerint könnyen elvégezhető.

Az Opteamus rendszerben minden felhasználó adott biztonsági szintre sorolható, amely meghatározza jogosultságait. A felhasználóhoz hasonlóan minden dologhoz és cetlihez, továbbá minden funkcióhoz (menüpont-hoz, nyomógombhoz és képernyőhöz) is meghatározott biztonsági szint rendelhető. Ezekhez csak azok a felhasználók kapnak hozzáférést, akik az elérni kívánt információval azonos vagy magasabb biztonsági szinten állnak. A rendszerben kezelt információk védelmét szolgálja az is, hogy az Opteamus alkalmazás szinten naplózza az eseményeket az időpont, a felhasználó és az IP-cím rögzítésével. Így ellenőrizhető, hogy ki, mikor és milyen műveletet hajtott végre az alkalmazásban. Az online szolgáltatásként elérhető Opteamus a felhasználó böngészője és a CompLex adatközpontjában futó Oracle Application Server mint webkiszolgáló között nyilvános http vagy – a nagyobb adatbiztonság érdekében – titkosított https protokoll segítségével kommunikál.

SZERZŐDÉSES GARANCIÁK

Az Opteamus szolgáltatást Magyarország legnagyobb jogi adatbázissal rendelkező cége, a CompLex Kiadó Kft. üzemelteti, amely olyan professzionális elektronikus termékeiről és online szolgáltatásairól ismert, mint például a NetJogtár és a WebJogtár. Az ISO27001:2006-os IT-biztonsági szabvány szerint működő kiadó rendelkezik mindazzal az üzemeltetői kompetenciával és gyakorlattal, amely garantálja a CRM-szolgáltatás színvonalát és megbízhatóságát, biztonságát is.

– Többi online szolgáltatásunkhoz hasonlóan az Opteamus szolgáltatást is saját, a nap huszonnégy órájában őrzött szervertermünkben üzemeltetjük, amely hálózati és fizikai értelemben egyaránt védett a jogosulatlan hozzáféréssel szemben – mondta *Zódi Zsolt*. – CRM-szolgáltatásunk rendelkezésre állásáról többek között folyamatos biztonsági mentések, szünetmentes áramforrások, redun-

dáns erőforrások és nem utolsósorban dedikált üzemeltető szakembereink gondoskodnak.

A kiadó szolgáltatási szerződésben garantálja ügyfeleinek az Opteamus



rendszerben kezelt adatok feletti rendelkezési jogot is. Ez a szerződés a szolgáltatás teljes életciklusát szabályozza, és azt is meghatározza, hogy a szolgáltatás lemondásakor az ügyfél miként kaphatja vissza adatait. A CompLex ilyenkor ingyenesen exportálja az ügyfél adatbázisát adott formátumban, és speciális formátumban kért adatexportálás esetén is csupán technikai költséget számít fel. Mindez élesben történő kipróbálásra is hozzáférhetővé teszi az Opteamus szolgáltatást, egyúttal a kiadó magabiztosságára is utal.

A SZOLGÁLTATÁS ELŐNYEI

Az Opteamus szolgáltatás egyik legszembevetőbb előnye, hogy felhasználói oldalon csak egy számítógép, internetkapcsolat és böngésző szükséges hozzá. Ezzel kiváltható a házon belül telepített CRM-rendszerek bevezetésével járó hardverbeszerzés, és a további szoftverkomponensekhez (például az adatbáziskezelőhöz) fűződő licencek megvásárlása, a megbízható és biztonságos üzemeltetés feltételeinek megteremtése.

– További költségcsökkenést eredményez, hogy CRM-szolgáltatásunk rendkívül rövid átfutással használat-

ba vehető – mondta *Zódi Zsolt*. – Kis- vagy közepméretű szervezeteknél egy munkahétnél rövidebb idő alatt bevezetjük az Opteamus szolgáltatást, de még egy nagyobb vállalat esetében is napokban, és nem hetekben számolunk. A szolgáltatás ereje az egyszerű használhatóságban rejlik, ezért a bevezetésnek nem az a célja, hogy a meglévő folyamatokat teljes bonyolultságukban leképezze. Konzulenseink átlagosan két nap alatt elkészítik és értékelik az ügyfélinterjúkat, míg az installálás, a beállítás és az oktatás egy-egy napot vesz igénybe.

Az Opteamus szolgáltatás további előnye, hogy a felhasználók számát a vállalat igény szerint, egyik hónapról a másikra növelheti vagy csökkentheti, így mindig csak a CRM-alkalmazás tényleges használatáért fizet. Ezt a rugalmasságot egyetlen házon belül telepített szoftver licenckonstrukciója sem kínálhatja.

– A költségek csökkentésén túl az Opteamus szolgáltatás más, a felhasználó szervezet pénzügyi eredményét pozitívan befolyásoló előnyöket is ad – mondta *Zódi Zsolt*. – A CRM-alkalmazás innovatív információkezelése rendkívül gyors keresést és listázást tesz lehetővé. Ezért minél több ilyen feladatuk van az alkalmazottaknak, annál több hasznos munkaidőt takaríthatnak meg. Az Opteamus az adatbevitel leegyszerűsítésével javítja a felhasználói morált, ami a szokásosnál több hasznos információ rögzítését eredményezi. Az alkalmazás a tárlkozókról, benyomásokról, esélyekről, lehetőségekről, tapasztalatokról szóló feljegyzések rögzítésével jelentős mértékben csökkentheti a fluktuációból, egy-egy értékes munkatárs távozásából adódó veszteséget is. Nem utolsósorban az Opteamus automatikus rendszerezőképesége a vezetők számára is komoly segítséget jelenthet a döntéshozatalban.

Az Opteamus a 15–100 fős felhasználói csoportok hatékonyságát javítja a leglátványosabb mértékben. Ekko-ra létszám esetén ugyanis a felhasználók még egymással állnak kapcsolatban a CRM-szolgáltatáson keresztül, így a rendszer csoportmunka-támogató képességeit is maradéktalanul hasznosíthatják. A rendkívül barátságos, felhasználónként 8 ezer forintot havidíj azonban akár egy egyszemélyes mikrovállalkozás számára is elérhetővé teszi az Opteamust, míg nagyobb szervezetek egy részlegben belül, vagy például a helpdesk, illetve egy-egy projektszempont munkájának támogatására is előnyösen használhatják a CompLex CRM-szolgáltatását.

Fejlesztés beruházás nélkül?

EXCHANGE
MEETING

SHAREPOINT

AUTO SAVE

Invitel NetWork – hosztolt informatikai alkalmazások



A vállalkozások sikeres működtetéséhez elengedhetetlen a munkatársak közötti hatékony együttműködés. Erre kínálnak megoldást az Inviteltől bérelhető irodai alkalmazások – az e-mailek, a közös munkafelület, a webkonferencia és az adatmentés. Nem kell beruháznia szoftverekbe és az azokat kiszolgáló eszközökbe, ugyanis ezek havidíjas formában vehetők igénybe. Az **Invitel NetWork** szolgáltatásai nagyban hozzájárulnak a cégek informatikai működésének gazdaságosabbá, költséghatékonyabbá és biztonságosabbá tételéhez.

www.invitel.hu/network

invitel
Ha több kell