



BARÁTI MARKETING

Új lehetőségek vagy csak a régiék újracsomagolása? Egyre több vállalat fordul a közösségi média felé, ha marketingről van szó. » 13. oldal



CSAPATMUNKA

A csoportmunka egyre fontosabb, ezért a cégek folyamatosan keresik ehhez a legjobb eszközöket. Kiprobáltuk a SharePoint 2010-et. » 20. oldal

**445
forint**

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2010. MÁRCIUS 9. • XLI. ÉVFOLYAM 10. SZÁM



COMPUTERWORLD

Elégedett vagyok	elégedett vagyok	vagyok	
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Megbízható, megbízhatóbb, legmegbízhatóbb

Az elektronikus áruk piaca évről évre új termékekkel és termékkategóriákkal bővül. A hatalmas eszközkínálatból sokszor a vállalati megrendelők is nehezen választják ki a céljaiknak leginkább megfelelő gyártmányokat és típusokat. Mikor és mitől lesz elégedett a vásárló? Kutattunk a válaszok után. **Összeállításunk a 8-10. oldalon**



Új képzések indulnak az IT Factory-ban! Akár online is végezhető



A NetAcademia IT Factory-s képzései arról híresek, hogy az igen kedvező árak ellenére nagyon tartalmasak, munkaidőn túl kerül rájuk sor, online is végezhető, és profi oktatók tartják őket. A tavasszal induló tanfolyamokat közkívánatra állítottuk össze.

Ha jelentkezéskor feltüntetni a következő promóciós kódot:
CW10T
IT Factory bögrét kap ajándékba.

- **MS SQL Server programozása,**
avagy tanuljuk meg az adatkezelés csínját-bínját
Indul: március 18.
- **Linux klaszter létrehozása,**
avagy hogyan építsünk non-stop működő szervereket
nyílt forrású eszközökkel
Indul: március 29.
- **Hálózatbiztonság „reloaded”,**
avagy minden etikus hekker így kezd...
Indul: április 10.
- **PHP programozás,**
avagy aki webáruházat tud, az mindent tud
Indul: április 27.

A képzések tanteremben és online egyaránt végezhető, de a szakképzési hozzájárulás terhére csak az előbbi számolható el.

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

ITfactory

TANULD MAGAD A LEGJOBBAK KÖZÉ

Szolgáltatások:

DVD Authoring

CD, DVD sokszorosítás

Egyedi CD, DVD írás

Csomagolás és logisztika

Elérhetőségek:

8000 Székesfehérvár, Aszalvölgyi u. 7. tel.: 22/533-571 fax.: 22/533-599 e-mail: vtcd@vtcd.hu www.vtcd.hu

authoring stúdió: 1021 Budapest, Hűvösvölgyi út 54. tel.: +36 1 3921-217 fax: +36 1 3921-238 e-mail: authoring@vtcd.hu

Minőség, tapasztalat, megbízhatóság...

VTCD VIDEOTON

Kompaktlemez-gyártó Kft.

AKTUÁLIS

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

06 A GOOGLE ÉS A TRÖSZT-ELLENES VÁDOK

06 TERJED A DIGITÁLIS TELEVÍZIÓZÁS

07 CRM-RENDSZER – SZOLGÁLTATÁSKÉNT

07 MEGÁLLAPODÁS VÍRUSFRONTON
A VirusBuster és az Agnitum vezetői megújították a két cég között évek óta létező együttműködési megállapodást.

07 SZUPERMINIK...
A Fujitsu bemutatta az ESPRIMO család két új modelljét.

FÓKUSZ

08 A LEGMEGBÍZHATÓBB MÁRKÁK
A felmérések szerint a tudatos vásárlók fontosnak tartják, hogy a termékek ára mellett a gyártók általános megítélését, eszközeik minőségét, valamint az általuk kínált garanciális feltételeket és a szervizhátteret is fontolóra vegyék a választáskor. Összeállításunkban áttekintettük, melyek a legmegbízhatóbb IT-márkák a világon és hazánkban.

ÜZLET

11 MÁSODIK ÉLET A NAGYGÉPEKNEK
50-70 százalékos költségcsökkenést ígér a HP most megnyílt, regionális szakértői központja.

13 DIGITÁLIS ÜGYNÖKSÉGEK A KÖZÖSSÉGI MÉDIÁRÓL

14 LOTUSPHERE COMES TO YOU 2010

15 EU-TÜKÖR

16 A CIO-K ÉS AZ OUTSOURCING

17 INTERJÚ
Karaba Zoltánnal, a BAT informatikai vezetőjével.

TECHNOLÓGIA

18 KORSZAKVÁLTÁS ELŐTT
Kézbe vehettük a CES alkalmával bejelentett újdonságokat.

19 A 3D IPAR JÖVŐJÉRŐL

20 SHAREPOINT 2010

22 MULTIFUNKCIÓS NYOMTATÓ
A szokásos OKI-design követi az MB480, a gyártó egyik legújabb monokróm multifunkciós LED nyomtatója. Kisebb irodákba vagy munkacsoportoknak szánják. Megvizsgáltuk, alkalmas-e erre a feladatra.

ÁLLANDÓ ROVATAINK

04 VÉLEMÉNY
Tószegi Szabolcs: Hogyan lettem linuxos? – A Linux évek óta a desktop operációs rendszerek reménysége. Nemrégiben például sokan a netbookok kapcsán jósltak nagy jövőt a nyílt forráskódú rendszernek. De mi vezethet valakit a Linuxhoz?

05 ESEMÉNYEK
Mi várható a héten? Konferenciák, előadások, tapasztalatcserék.

05 SZEMÉLYI HÍREK

06 HÍRMOZAIK
Tudósítások az IT-szakma legfrissebb eseményeiről.



IMPRESSZUM COMPUTERWORLD-Számítástechnika

ICT-stratégia döntéshozóknak • alapítva 1969 • 2010. március 9. • XLII. évfolyam 10. szám

Kiadja IDG Hungary Kft.
1075 Budapest Madách Imre út 13-14. A ép.
HU ISSN 0237-7837
Postacím: 1374 Budapest 5, Pf. 578
Internet: www.idg.hu
Bankszámlaszám 10300002-20328016-70073285
Felelős kiadó Bíró István ügyvezető – ibiro@idg.hu
Műszaki vezető Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu
Nyomás és kötészet D-Plus Kft.
1037 Budapest, Csillaghegyi út 19-21.
Ügyvezető igazgató Németh László

SZERKESZTŐSÉG

Főszerkesztő Dervenkár István – idervenkar@idg.hu
Főszerkesztő-helyettes Szalay Dániel – dszalay@idg.hu
Online-szerkesztő Bogár Szabolcs – szbogar@idg.hu

Olvasószerkesztő, korrektor Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu
Munkatársak Dávid Imre – idavid@idg.hu
Egri Imre – iegri@idg.hu
Horváth Ádám – ahorvath@idg.hu
Kis Endre – ekis@idg.hu
Kodolányi Balázs – bkodolanyi@idg.hu
Makk Attila – amakk@idg.hu
Vass Enikő – evass@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

Hirdetési igazgató Melovics Csaba – cmelovics@idg.hu
Telefon: 577-4310, fax: 266-4274
Lapreferens Rodríguez Nelsonné – irodriguez@idg.hu
Telefon: 577-4311
Kereskedelmi asszisztens Bohn Andrea – abohn@idg.hu
Telefon: 577-4316, fax: 266-4274
e-mail: keriroda@idg.hu

TERJESZTÉS ÉS ÜGYFÉLSZOLGÁLAT

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

MARKETING

PR-munkatárs Kovács Judit – jkovacs@idg.hu

KONFERENCIA

Rendezvényszervező 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 megjelenést, táblázatost 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.



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



Egyszer lenyomjuk a Google-t!

Steve Ballmer a Santa Clara-i keresőmotor expón azt mondta, hogy a Google keresője azért világszerte, mert ők voltak azok, akik idejében (és helyesen) léptek.

» computerworld.hu/cikk/ballmer-google

Online emberi jogok

Dick Durby szenátor törvényjavaslata az USA-ban polgári és büntetőjogi eszközökkel is szankcionálhatóvá tenné az emberi és szabadságjogokat sértő internetes cégeket.

» computerworld.hu/cikk/online-jogok



Tilos jelzés a RealDVD-nek

A RealNetworks fejet hajtott hat hollywoodi filmstúdió keresete előtt: azonnal leállítja RealDVD szoftverének terjesztését, és kártérítést fizet a károsultaknak.

» computerworld.hu/cikk/realdvd

Kommandósok a botnet ellen

Az FBI és a spanyol csendőrség a Panda Security aktív közreműködésével lecsapott a világ eddigi egyik legveszélyesebb zombihálózatára, a Mariposa botnetre.

» computerworld.hu/cikk/botnet-kommando

Hogyan lettem linuxos?



Tószegi Szabolcs
újságíró

A Linux évek óta a desktop operációs rendszerek reménysége. Nemrégiben például sokan a netbookok kapcsán jósltak nagy jövőt a nyílt forráskódú rendszernek. De mi vezethet valakit a Linuxhoz?

Természeténél fogva vonzza az embert az ismeretlen, új dolgok kipróbálása. Valószínűleg ez motivált engem is, hogy kipróbáljam az úgynevezett alternatív operációs rendszereket. Használtam OS/2 Warpot és BeOS-t is, de a Linuxszal soha nem tudtam zöld ágra vergődni. Pár évenként mindig megpróbálkoztam valamilyen Linux disztribúcióval, de az első akadály után – legyen az nem működő hangkártya vagy széteső grafikus felület – gyengének találtam, és azonnal menekültem vissza megszokott Windowsomhoz. Soha nem gondoltam tehát a Linuxra úgy, mint egy olyan operációs rendszerre, amellyel dolgozni tudnék, bármennyire is barátságosabb és „bolondbiztosabb” az Ubuntu mostanában.

Furcsa, de a változást pontosan a Windows 7 hozta meg, mégpedig annak RC változata. Otthon egy öregcske (a számítástechnika időszámítását figyelembe véve egyenesen matuzsálem), öt éves noteszgépet használok a mindennapos feladatok elvégzésére. Ehhez alapesetben a Windows XP jár, de az ember – mint ahogy azt már korábban említettem – mindig valami újra vágyik, így megpróbáltam használni a Windows Vistát rajta. Az eredmény katasztrófális volt: a 640 megabájt memóriát a Vista pillanatok alatt két vállra fektette, aminek folyamatos merevlemez-darálás és süvítő ventilátor lett az eredménye. „Ha már lúd, legyen kövér!” jelszóval a következő próba a Windows 7 RC változatával történt – ez meg-

lepetésemre gyönyörűen futott a gépen, egyetlen „apró” szépséghibával: nem tartalmazott ugyanis meghajtót az integrált Intel GMA 855-ös grafikus vezérlőhöz. Hogy ez a noteszgép gyártójának, a Microsoftnak vagy az Intelnek a sara, azt nem tudom, de az biztos, hogy ezzel nemcsak engem érintett ez, hanem a különböző fórumok tanúsága szerint több ezer másik felhasználót is. Szerencsére a fórumok nemcsak szitkozódással voltak tele; néhány felhasználó szállított megoldást is, nemcsak egyet, hanem mindjárt kettőt. Az első szerint, mivel a Vista tartalmaz beépített GMA 855 meghajtót (vajon a Windows 7-be

Azt elképzelhetetlennek tartottam, hogy a kész változatban se legyen GMA 855-ös meghajtó, ezért boldogan álltam neki a telepítésnek, amelynek végeztével meglepődve tapasztaltam, hogy nem lett igazam. Sebaj – gondoltam –, a régebbi „patkolós” módszer biztos működik. Hát nem működött! Se a csökkentett módos, XP-s meghajtó telepítése, se a vistás illesztőprogrammal nem jártam sikerrel (pedig a Vistát is felraktam csak ezért).

Ekkor jutott először eszembe, hogy (ha már a gép úgyis használhatatlan) kipróbálom az Ubuntut, mielőtt szégyenszemre visszarok az XP-t.

meg tudtam oldani minden problémát. Ehhez nem volt másra szükségem, mint a Google-ra, ugyanis egy jól irányzott kereséssel szinte azonnal (vagy némi fórumturkálás után) megtaláltam a választ mindent kérdésemre. Különösebb probléma nélkül oldottam meg az olyan, korábban bonyolultnak tartott feladatokat is, mint például a hálózat telepítése és a nyomtató megosztása, igaz, ez utóbbi néha valami miatt nem működik tökéletesen, de legalább lesz mivel küzdeni ezután is.


Az Ubuntu – számomra legalábbis – megcáfolta az „Ingyen ebéd márpedig nincs!” mondást, segítségé-

Kiváló alternatívája a nagyon gyakran innen-onnan lopott, a frissítéstől eltiltott (naná, nehogy a Microsoft kiszúrja, hogy nem jogtiszt) Windowsoknak

miért nem tudták belerakni?...), egy erre alkalmas segédprogrammal lementve azt, életre lehet kelteni a vezérlőt Windows 7 alatt is. Mivel nekem már nem volt telepített Vistám, ezért én a második megoldást választottam, amely a meghajtók digitális aláírás-ellenőrzésének kikapcsolásával, majd az eszközillesztők csökkentett módban való eltávolításával és a Windows XP-s (!) meghajtók telepítésével járt. Bár nem nagyon hittem ebben a vajákolásban, mégis működött, és boldogan használtam a Windows 7 RC-t, egészen a végleges verzió megjelenéséig.

„Természetesen” az Ubuntu legfrissebb, 9.10-es változata egy dokumentált hiba miatt nem működött a gépen, de ekkor már elkapott a „vadászöszön”. Pár perc múlva már telepítettem is az eggyel korábbi, 9.04-es verziót, ami problémamentesen felment, és azóta működik.

Az ismerkedés természetesen nem zajlott zökkenőmentesen, azt sem tudtam, hová nyúljak először. Azonban a korábbi próbálkozásokkal ellentétben – amikor talán túl hamar feladtam a harcot, és visszatértem a Windows „ölelő karjaiba” – most valahogy szépen-lassan

vel ugyanis teljesen ingyenesen használhatok egy operációs rendszert, amely tökéletesen kezeli minden hardveremet, és ellátja az összes feladatot, amire szükségem lehet. Igaz, nem annyira felhasználóbarát, mint a Windows, ráadásul a felmerülő problémákat is nehezebb megoldani, de az biztos, hogy némi kereséssel találhatunk megoldást. Kiváló alternatívája a nagyon gyakran innen-onnan lopott, a frissítéstől eltiltott (naná, nehogy a Microsoft kiszúrja, ha loptuk a szoftvert) Windowsoknak, bátran ajánlom mindenkinek, hogy próbálja ki – én nem bántam meg. 

Hyde Tech Corner

Ezen a héten Menyhért Zoltán és Kónya László reflektál a közelmúlt fontos híreire, eseményeire.

Összeállította: Bogár Szabolcs

Eheti összeállításunkból kiderül, milyen kihívásokkal kell megküzdniük a vállalatoknak a Windows 7-re történő migráció során, illetve milyen hatása lehet a Cisco-HP szakításnak az iparág és az ügyfelek szempontjából.

ját, hiszen a legtöbb nagyvállalatonál infrastruktúra-szállítóként és -üzemeltetőként felel a Microsoft desktop rendszereiért is. Amikor a Microsoft bejelentette új operációs rendszerét, rögtön felállított egy tesztelési környezetet a rendszerek együttműködési problémáinak feltárására. A tesztek pozitív tapasztalatai alapján 2010 közepére tervezzük, hogy áttérünk a Windows 7 operációs rendszerre.



Menyhért Zoltán

fejlesztési igazgató
KFKI

Intel: bonyodalmak a Windows 7 és a 64 bit körül
Problémát jelent az Intel számára a 64 bites Windows 7 házon belüli bevezetése. A régi, 16 bites vállalati alkalmazások nem futnak megfelelően, és az Internet Explorer 6-os verzióival is gond van.
<http://computerworld.hu/az-intelnel-valtananak-windows-7-re-de-nem-megy.html>

MENYHÉRT ZOLTÁN ÜZLET- FEJLESZTÉSI IGAZGATÓ, KFKI

A KFKI mint rendszerintegrátor nem kerülheti meg a Windows 7-re való átállás problémá-

saját mérnöki erőforrásokkal megtudtuk oldani. A 32 bites alkalmazások futtatását 64 bites környezetben virtualizációval vagy egyes esetekben terminálszerver igénybevételével oldottuk meg. Azt gondoljuk, hogy a desktop-integrációs problémák megoldása a jövő nagyvállalatában az úgynevezett vékonykliens-technológia nagyobb arányú használatával oldható meg egyszerűen és megnyugtatóan. Emellett választ ad ez a technológia a desktopokkal kapcsolatos egyik legnagyobb üzemeltetési problémára is, a biztonság egyszerű kezelésére.

Mint Microsoft Gold Partner, tesztjeink során nagymértékben támaszkodtunk a Microsoft által kidolgozott, az átállást megkönnyítő metodológiára, módszertanra. Az a tapasztalatunk, hogy egy technológiaváltást nagyban tudja segíteni a szervezett és kreatív projektme-

nedzsment, amelynek segítségével a feltárt problémákat ütemezetten lehet elhárítani.

Végül, de nem utolsósorban további pozitívum, hogy a belső tesztek azt mutatták: az átállás nem teszi szükségessé a hardverkörnyezet modernizálását, így a korábbi számításközhöz képest nem elhanyagolható költséget takarítunk meg.

Nem járnak rosszul az ügyfelek a Cisco-HP szakítással

Az elemzők szerint nem valószínű, hogy a Cisco Systems és a Hewlett-Packard viszonteladói viszonyuk lezárása után „kényszeríteni” próbálnák korábbi közös ügyfeleiket a márkaválasztásra.
<http://computerworld.hu/nem-jarnak-rosszul-az-ugyfelek-a-cisco-hp-szakitással.html>

KÓNYA LÁSZLÓ VEZÉRIGAZGATÓ, ICT SYSTEMS

Független rendszerintegrátorként az ICT Systems mindkét gyártónak régi partnere; a Cisco és a HP szakmai versengése nekünk, megoldásszállítóknak és a végfelhasználóknak is csak pozitív kicsengésű lehet, hiszen az egyre szűkülő piacon jobb kondíciókkal kínálhatjuk az új termékeket.

Manapság már egyre inkább infokommunikációról beszél mindenki, hiszen az informatika és a kommunikáció határai összemosódnak; a gyártók esetében logikus lépés a portfólióbővítés, akvizíció vagy fejlesztés útján. Ma már a korszerű adatközpontok nem képzelhetők el nagy teljesítményű kapcsolók nélkül, így a 3Com Ethernet core switchei, routerei és a TippingPoint behatolásvédelmi rendszer jelentős mértékben növeli

a HP ProCurve termékcsalád ütőképességét a piacon. Ugyanakkor a Cisco által kifejlesztett UCS a legmodernebb virtualizációs technológiák maximális kihasználására készült architektúra, amely a szervereket, hálózatot, tárolóegy-



Kónya László

vezérigazgató
ICT Systems

SZEMÉLYI HÍREK

Peresztegi Zoltán



Peresztegi Zoltán
december 11-én a Twitteren jelentette be távozását a Google hazai üzletfejlesztési vezetői pozíciójából, amelyet bő három

éven keresztül töltött be. Január 1-jétől a norvég Schibsted médiacsoport hazai ügyvezetőjeként dolgozik, feladata – saját elmondása szerint – hasonló lesz, mint a Google-nél: új szolgáltatások bevezetésében kell közreműködni. A Schibsted az északi régió meghatározó médiacége, több mint húsz országban van jelen, Skandinávia mellett több más európai országban, Latin-Amerikában és Ázsiában is vannak érdekeltségei a hagyományos média területén, emellett multimédiás és internetes portfólióval is rendelkezik. Peresztegi első feladata például a JóFogás.hu apróhirdetéseket kínáló oldal befuttatása lesz.

Window Snyder



Window Snyder,
a Mozilla korábbi biztonsági főnöke vette át az Apple vezető biztonságtechnikai termékmenedzserének pozícióját. Snydernek

komoly tapasztalatai vannak a böngészők fejlesztése terén: az elmúlt öt évben a Mozilla mellett a Microsoft biztonságtechnikai stratégiai vezetőjeként is dolgozott, ahol a tanácsadókkal való kapcsolattartás mellett a Windows XP-vel és a Windows Server 2003-mal is dolgozott. 2006-ban csatlakozott a Mozilla csapatához, ahol a legfontosabb feladata a Firefox biztonságtechnikai csapatának felépítése és megerősítése volt. 2008-ban megvált a cégtől, és az elmúlt években szabadúszó tanácsadóként tevékenykedett.

ségeket és virtuális erőforrásokat egységes rendszerbe foglalja.

Nem számítunk arra, hogy rövid távon valamelyikük jelentős részt venne el a klasszikusan a másik gyártó által uralt piaci szegmensből, de hosszabb távon az integrált megoldások felé fog elmozdulni a piac. Természetes, hogy a gyártók jelentős árkedvezménytel fogják kínálni saját, egységes architektúráikat.

ESEMÉNYNAPTÁR

Március 10. BUDAPEST
Web 2.0 Symposium: BarCamp Budapest

» www.barcamp.ap.hu

Március 11. BUDAPEST
Fejlett IKT-technológiák és módszerek a piacképes üzletvitel szolgálatában

» www.piacprofit.hu

Március 11. BUDAPEST
IBM Tároló Megoldások Fórum

» www.ibm.com/hu/hu/

Március 17–19. SZOFTVERBORZE.HU
Magyar Virtuális Szoftverborze és Informatikai Kiállítás

» www.szoftverborze.hu

Március 18. BUDAPEST
IDC IT Security Roadshow 2010

» www.idchungary.hu

HÍRMOZAIK

**SAP és FreeSoft
Együttműködési megállapodást
kötött az SAP Hungary Kft. és
a FreeSoft Nyrt.:**

a FreeSoft az SAP teljes termékportfólióját értékesítheti a magyar piacon. A FreeSoft Nyrt. ügyfélkörét főként a közép- és nagyvállalatok, valamint az állam- és közigazgatás, a pénzügyi szféra szereplői alkotják. *Eck Ilona*, a FreeSoft Nyrt. vezérigazgatója azzal indokolta a megállapodást, hogy számos ügyfelük fogja vállalatirányítási rendszerét SAP-ra cserélni. *Ablonczy Balázs*, az SAP Hungary Kft. ügyvezető igazgatója kiemelte: az SAP további térnyerését látja abban, hogy konkurensük immár egyik legnagyobb forgalmú partnere is értékesíti megoldásait.

Új SAP BI

Elérhető az SAP BusinessObjects BI OnDemand üzletiintelligencia-megoldás. A SaaS formában használható szoftver teljes BI eszköztárat kínál. A termék a hétköznapi felhasználókat célozza, kezeléséhez nem szükséges előzetes oktatás. A megoldás bármilyen adatforrásból tud dolgozni, legyen az interneten tárolt vagy on-premise (ügyfélnél lévő) adattömeg. Az adatforgalom biztonságáról SSL-technológia gondoskodik. A rendszer egyéni használata bárki számára ingyenes a www.ondemand.com oldalon.

**SUSE Appliance
Toolkit**

Már elérhető a SUSE Appliance Toolkit eszközcsoport, amely csökkenti a szoftverkészülékek fejlesztési, üzembe helyezési és felügyeleti költségeit a független szoftverszállítóknál, a hostingbiztosítókhoz képest a vállalatoknál. A SUSE Appliance Toolkit beépített eszközei a SUSE Studio Onsite (az online készüléképítő eszköz, a SUSE Studio Online helyi, tűzfal mögötti verziója), a SUSE Lifecycle Management Server (hitelesítés, jogosultságkezelés, hozzáférés-vezérlés), valamint a KIWI-támogatás.

A Google és a trösztellenes vádak

Bogár Szabolcs • Az Európai Bizottság három online szolgáltatókat kínáló európai vállalat panaszára alapján a közelmúltban előzetes trösztellenes vizsgálatot indított a Google ellen. Ennek során igyekszik felderíteni, van-e alapja a vádaknak, és szükséges-e elindítani a tényleges versenyellenes vizsgálatot. A három cég – a brit Foundem, a francia Ejustice és a német Ciao – azt állítja, hogy a keresőóriás tudatosan manipulálja találatait, és ezzel hátrányt okoz versenytársainak, illetve mindenkinek, akinek létfontosságú, hogy szolgáltatása minél jobb pozícióban jelenjen meg a Google organikus találatok között. A bepanaszolt vállalat szerint az akció hátterében a harmadik legnépszerűbb keresőt, a Binget üzemeltető Microsoft áll, amely nemrég felvásárolta a Ciaót.


Válaszul a Google egy blogbejegyzésben reagált a vizsgálat hírére. Ebben elutasította a manipulációra vonatkozó feltételezéseket, és (felületes) bepillantást engedett keresési rendszerének működésébe. *Amit Singhal*, a cég szakértője azt írta: a Google több százmillió

kérést szolgál ki naponta, amelyek legalább 20 százaléka teljesen újnak számít; ez hatalmas számítási kapacitást igényel, ezért a kérések kiszolgálásához többféle algoritmust alkalmaznak. A Google több száz szempont (például a domain, a weboldal címe és szövege, a webhelyre mutató linkek száma és relevanciája stb.) alapján határozza meg a webhelyek erősségét, amely egyben a találati lista alapjául is szolgál. A cég naponta átlagosan egy-két alkalommal pontosítja ezeket az attribútumokat, illetve algoritmusait, hogy pontosabb eredményeket adhasson.

A szakember visszautasította a vádakot, amelyek a találatok manipulálásáról szóltak. Szerinte a Google nem tesz ilyesmit (sem saját szolgáltatásaival, sem másokéval), mert a szubjektivitás és az egyéni preferenciák helyett az objektív, relevancián alapuló keresésben hisz. Hogy ezt bebizonyítsa, a *search engine* (keresőmotor) keresőszavakkal példálózott, amelyek nem a Google-t hozzák ki első találatként. Érvelése azonban hibás, sőt saját magának mond ellent, tekintve, hogy a Google keresőmotorja

minden létező piackutatás szerint messze vezet a Yahoo! és a Bing előtt. Ezért – ha pusztán a relevanciát vesszük alapul – az első helyenként megjelenjen a listában.

A bejegyzés egyébként nem tartalmaz semmi olyasmit, amiről már ne tudtunk volna korábban. Annyit mindenesetre megjegyez, hogy az Európai Bizottság előzetes vizsgálata számos kérdést felvetett a Google keresési módszerével kapcsolatban.

Amit Singhal arra a véleményre is reagált, miszerint a keresési algoritmusokat csak kormányzati felügyelet alatt lenne szabad kialakítani, illetve folyamatosan biztosítani kéne ezek központi ellenőrzését a teljes átláthatóság és pártatlanság érdekében. Singhal azzal érvelt, hogy az algoritmusok kialakítása rendkívül bonyolult, és ebből arra következtetett, hogy a kormányzat nem lenne alkalmas a feladatra. Így viszont továbbra sem tudhatjuk pontosan, a Google és más keresőszolgáltatók mit tartanak fontosnak és mit nem egy weboldal rangsorolásakor, és továbbra is nyitva marad a kapu a vádaskodások előtt. 

Terjed a digitális televíziózás


Computerworld.hu • A tizennégy legnagyobb magyarországi műsorterjesztő hálózatában 2009 decemberében 23 ezerrel 1,141 millióra nőtt a digitális televíziózásra előfizető háztartások száma – derül ki a Nemzeti Hírközlési Hatóság gyorsjelentéséből. A gyorsjelentés a tizennégy legnagyobb magyarországi műsorterjesztő önkéntes adatszolgáltatására épül, és az előfizetéses televíziós szolgáltatások piacának mintegy 80-85 százalékát fedi le. A Nemzeti Hírközlési Hatóság becslései, illetve korábbi felmérései szerint a mintegy 3,8 millió magyarországi háztartás közül közel hárommillióban van valamilyen előfizetéses televíziós szolgáltatás. A fennmaradó 800 ezer háztartásban

a tető- vagy szobaantennával szabadon fogható analóg és digitális földfelszíni sugárzású műsorokat vagy ingyenesen elérhető műholdas adásokat néznek.

A gyorsjelentésben szereplő szolgáltatók – Magyar Telekom Nyrt., Invitel Zrt., UPC Kft., FiberNet Zrt., DIGI Kft., PR Telekom Zrt., Zelka Zrt., TARR Kft., TvNetWork NyRt., ViDaNet Zrt., Parisat Kft., RubiCom Zrt., Antenna Hungária Zrt. és HD Platform Kft. – december végén összesen 2,489 millió előfizetést tartottak nyilván, 17 ezerrel többet, mint egy hónappal korábban.

Az NHH az első televíziós gyorsjelentést 2009 áprilisában adta ki. Áprilistól az év végéig a jelentés-

ben szereplő szolgáltatók összes előfizetései a száma 67 ezerrel nőtt, ezen a számon belül 152 ezerrel emelkedett a digitális televízióra előfizetők és 84 ezerrel 1,349 millióra csökkent az analóg kábeltévére előfizetők száma.


A gyorsjelentésben szereplő szolgáltatók között – valamilyeni szolgáltatást figyelembe véve (kábeltevé, IPTV, műholdas, analóg) – a UPC a piacvezető, a novemberi 32,1 százalékos után december végén 31,9 százalékos piaci részzel. Decemberben a második DIGI piaci része 23,9 százalékról 23,4 százalékra csökkent, míg a harmadik Magyar Telekom (T-Home) 20,8 százalékról 21,5 százalékra növelte részesedését. 

CRM-rendszer – szolgáltatásként

Computerworld ■ Az update software AG új megközelítésű CRM-rendszerrel jelentkezett. Az update.revolution nevű termék testre szabható, iparág-specifikus Software as a Service, azaz szotver mint szolgáltatás (SaaS) alapon kínált CRM-megoldás. „Az update.revolutionnel – akár a legbonyolultabb CRM-rendszer megvalósítása esetén is – cégünk átvállal minden kockázatot az ügyféltől – mondta *Thomas Deutschmann*, az update Software AG vezérigazgatója. – Az ügyfélnek nem kell fizetnie a tanácsadásért, a testre szabásért vagy a műszaki támogatásért, csak az általunk üzemeltetett, egyedileg kialakított, moduláris felépítésű CRM-rendszer használatáért. Üzleti modellünk egyesíti a SaaS koncepciót és a testre szabható, a változó igényekhez alakítható CRM-rendszert” – hangsúlyozta a vezérigazgató.


A cég ezzel a megoldásával szeretné újrapozicionálni magát a CRM-piacon.

Az update.revolutiont elsősorban bankoknak, biztosítóknak, pénzügyi tanácsadó cégeknek, gyógyszeripari vállalatoknak, valamint gépipari és építőipar gyártó cégeknek ajánlják. A CRM-rendszer megvalósítása három fázisból áll: felmérés, bevezetés és

folyamatos bővítés. Az update azt ígéri, hogy az alkalmazást az ügyfél akár a szerződés aláírásától számított 20 napon belül is használatba veheti, a későbbiekben pedig a tapasztalatok alapján és a változó igényeknek megfelelően finomítható a rendszer működése. A megoldás infrastrukturális hátterét az IBM németországi adatközpontja biztosítja. 

Megállapodás vírusfronton

Kristóf Csaba ■ A VirusBuster és az Agnitum vezetői megújították a két cég között évek óta létező együttműködési megállapodást. Ennek köszönhetően az Agnitum a jövőben is alkalmazni fogja a VirusBuster vírusvédelmi motorját. A két cég között már évek óta kölcsönös licencmegállapodás volt érvényben, aminek eredmé-

nyeképpen az Agnitum Outpost termékek felhasználói is kihasználhatták a VirusBuster víruskereső motorjának lehetőségeit. A VirusBuster pedig az Agnitum csomagjából kiindulva alakította ki az Internet Security Suite biztonsági szoftverét, amely egyetlen csomagként nyújt védelmet a különféle fenyegetések ellen. 

Szuperminik a Fujitsutól

Computerworld.hu ■ A Fujitsu bemutatja az ESPRIMO család két új modelljét: a kompakt, tetszetős formatervű ESPRIMO Q9000 és ESPRIMO Q1510 mini PC-t. Az új Intel Core processzorokkal dolgozó új gépek apró méretük dacára nagy teljesítményűek, energiahatékonyak és csendesek. Az ESPRIMO Q9000 azoknak a felhasználóknak készült, akik helytakarékos és kis fogyasztású asztali PC-t keresnek – komplett funkcionalitással. A legújabb Intel mobiltechnológiának és a Microsoft Windows 7 Professional operációs rendszernek köszönhetően kielégíti a teljes értékű PC-kkel szemben támasztott követelményeket. CD-tartónyi (165x168x57 mm) mérete és 1,6 literes térfogata révén helyet takarít meg az íróasztalon; Intel vPro technológiája és DeskView felügyelete olajozott rendszerüzemeltetést garantál. Minden népszerű csatlakozást támogat (pl. HDMI, DVI és eSATA). Az Intel Core i5 processzor tétlen üzemmódban mindössze 19

watt áramot fogyaszt, és a rendszeren kibővített fogyasztásszabályozási beállítások is elérhetők.

Az ESPRIMO Q1510 apró mérete ellenére jól teljesít szórakoztató-központként a nappaliban vagy üzleti gépként az irodában. Csomagja távvezérlőt, opcionális Blu-ray meghajtót, teljes körű HDMI-támogatást és Microsoft Windows 7 Home Premium operációs rendszert tartalmaz. Az új Intel Core processzortechnológia egyenesen alacsony energiafogyasztás és rendkívül halk futás mellett növeli a gép teljesítményét. Az opcionális WLAN-támogatás lehetővé teszi, hogy a felhasználó a gépet az otthoni szerverre csatlakoztatva hallgasson zenét vagy vetítse le nyaralási képeit a tévé képernyőjén. A gépben van „hat az egyben” kártyaolvasó, és rendelhető hozzá egyedi színes borító. Mindkét minigépben maximum 500 gigabájtos merevlemez, 4 gigabájt memória, 6 USB-port van, a WLAN és a Bluetooth külön rendelhető. 

HÍRMOZAIK

SUSE Linuxon SAP
Számos hazai nagyvállalat, többek között az Egis, a SANYO és a Zwack is SUSE Linux Enterprise Server platformon futtatja SAP vállalatirányítási rendszerét. Az SAP 1999 óta ajánlja a SUSE Linux Enterprise-t ügyfeleinek. A Novell és az SAP közösen dolgoznak a SUSE Linux Enterprise Server tesztelésén és a rendszer SAP-alkalmazásokhoz való optimalizálásán. Az együttműködés kapcsán Herger Tamás, az SAP Hungary Kft. tanácsadasi vezetője külön hangsúlyozta az SAP elkötelezettségét a nyílt forráskódú közösség felé.

REGISZTRÁLJON

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

ceginfo.computerworld.hu

IDC IT SECURITY ROADSHOW 2010

Harc az összetett fenyegetések ellen: biztonsági stratégiák a rugalmas vállalati működéshez


Analyze the Future

2010. március 18.
Hotel Novotel Centrum, Budapest

A konferencia fő témái:

- Hogyan mérjük fel a fenyegetéseket és a kockázatokat gazdasági válság idején?
- IT-biztonság: az üzleti érték védelme
- Az IT-rugalmassága feletti kontroll megőrzése
- Az adatvesztés megelőzésével kiküszöbölhető további veszélyek
- Az információs rendszer költséghatékony és eredményorientált biztonsági felmérése

A konferenciát az IDC szervezi és a következő szervezetek támogatják:
Arany partnereink:


BalaBit
IT Security


Check Point
Software Technologies Ltd.
We Secure the Internet


hp


SHARP


CyberArk
Security That Empowers People

Ezüst partnereink:  SOURCEfire

Szakmai partnereink:  Information Systems Audit and Control Association

Partnerünk:  zscaler

Média partnereink:


COMPUTERWORLD


Business


ITcaté


PRIM
online

REGISZTRÁLJON MÉG MAI!

- on-line: www.idchungary.hu
- további információ: Úveges Szabolcs, konferencia manager
- tel.: +36 1 473-2375
- email: suveges@idc.com

Az IDC CEMA a vezető IT piaci információs és tanácsadó cég a közép-kelet-európai, közel-keleti és afrikai régióban (CEMA).

A legmegbízhatóbb márkák

Termékértékelés

Kiváló



Gyenge



Az elektronikus áruk piaca évről évre új termékekkel és termék kategóriákkal bővül. A hatalmas eszközkínálatból sokszor a vállalati megrendelők is nehezen választják ki a céljaiknak leginkább megfelelő gyártmányokat és típusokat. Összeállításunkban az amerikai PC World kutatása nyomán igyekeztünk utánajárni annak, melyek a legmegbízhatóbb, minőség és használhatóság szempontjából egyaránt „vezető” IT-márkák. Írta: Papp Gábor

A számítógépek, perifériák, elektronikai eszközök – összefoglaló nevükön IT-termékek globális piaca folyamatosan növekszik; ám gyakorta előfordul, hogy az általunk vásárolt termékek sokszor már az első üzembe helyezés alkalmával vagy rövid használat után meghibásodnak. A felmérések szerint a tudatos vásárlók – cégek és magánszemélyek – közül egyre többen tartják fontosnak, hogy a termékek ára mellett a gyártók általános megítélését, eszközeik megbízhatóságát, használhatóságát – minőségét –, valamint az általuk kínált garanciális feltételeket és szervizhátteret is fontolóra vegyék a választáskor.

A pénzünkért cserébe természetesen a lehető legjobb minőséget szeretnénk kapni, az egyes termékek közötti választást azonban nagyban megnehezíti, hogy a felsorolt szempontok figyelembevételével készült statisztikák és elemzések világszinten is „hiánycikknek” számítanak.

A reménybeli vásárlók általában csak a fórumokon keringő információkra és ismerőseik tapasztalataira hagyatkozhatnak a termékválasztáskor. A jelentős részben a gyártók által is generált „szájhagyomány” alapján azonban nehéz objektív döntéseket hozni. Annál is kevésbé, mivel széles körben megfigyelt jelen-

ség, hogy az online közösségek körében könnyen terjednek a különféle termékekkel kapcsolatos, gyakorta megalapozatlan pletykák és „rémtörténetek”.

KOMOLY FELMÉRÉS

Az amerikai *PC World* 45 ezer olvasót kérdezett meg arról, hogy a különböző termék kategóriákban mely gyártókat tartják a leg-

A tudatos vásárlók – cégek és magánszemélyek – közül egyre többen tartják fontosnak a gyártók általános megítélését...

inkább megbízhatónak. A felmérés nemcsak a vevői elégedettséget vizsgálta, hanem azt is, hogy a termékeket mennyire könnyű vagy éppen nehéz használni, illetőleg mennyire teljesítenek jól a „mindennapi strapában”. A megbízhatóság esetében nemcsak az áruk minőségét elemezték, hanem az előző évi adatokkal összehasonlítva a piaci részesedés változásait is felmérték, sőt adatokat gyűjtöttek a vásárlók márkahűségével kapcsolatban is. A példa kedvéért: a PC World felmérése

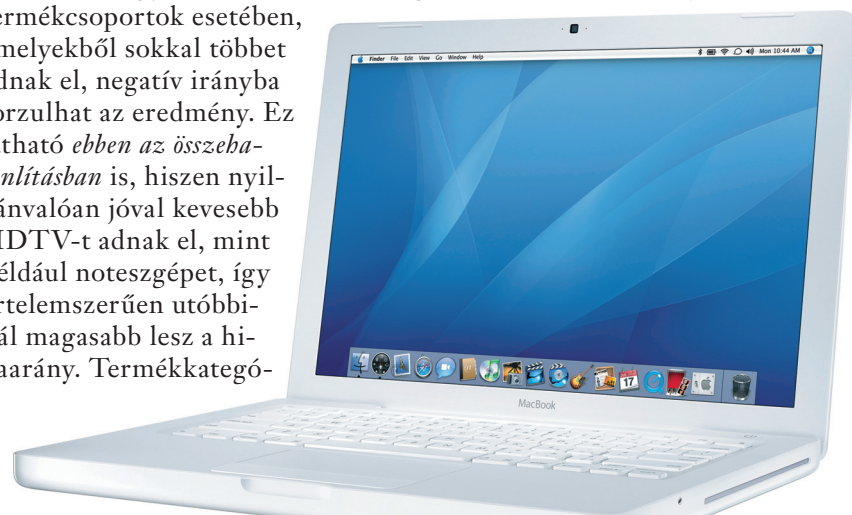
azt mutatja, hogy a noteszgépek között a Toshiba, a nyomtatóknál a Brother, a tévéknél a Pioneer, míg a fényképezőgépeknél a Nikon sokkal jobban teljesített az elmúlt évekhez képest.

A felmérésből az is jól kivehető, hogy az összes termék kategória közül melyiket tartják a felhasználók a legmegbízhatóbbnak. **Az olvasói szavazatok alapján a vizsgált kategóriák közül a tévék bizonyultak a legjobb minőségű fogyasztói elektronikai termékeknek, majd ezt követték a nyomtatók, notebookok és az okostelefonok.** Fontos kiemelni, hogy az internetes társadalomra általánosan jellemző hozzáállás okán (hogy tudniillik az emberek szívesebben írnak le rossz tapasztalatokat, semmint hogy dicsérik azt, ami megfelel) feltételezhető, hogy azon termékek, termékcsoportok esetében, amelyekből sokkal többet adnak el, negatív irányba torzulhat az eredmény. Ez látható ebben az összehasonlításban is, hiszen nyilvánvalóan jóval kevesebb HDTV-t adnak el, mint például noteszgépet, így értelemszerűen utóbbinál magasabb lesz a hiábaarány. Termékkatego-

rián belül vizsgálva azonban már sokkal pontosabb képet kapunk. Így hamar kiderül, hogy amíg tavaly a felhasználók 10,2 százaléka észlelt valamilyen problémát tévéjével kapcsolatban, addig idén már csak 8,8 százalék az „elégedetlenek” aránya. Ugyanez megfigyelhető a laptopoknál is, ahol idén a szavazók mintegy 30,9 százalékának akadt problémája a gépével, szemben az előző évi 31,8 százalékkal.

MEGBÍZHATÓ MOBILITÁS

Amennyiben a notebookokat vizsgáljuk, az eredményből egyértelműen kiderül, hogy az Apple, az Acer és a Toshiba szerepelnek a lista elején, ám ezek közül a Toshiba szolgáltatta az igazán nagy meglepetést. Ugyanis tavaly csak egy vizsgált szempontban volt jobb az



átlagnál, most pedig kimondot-
tan kedvező megítélés alá esett.
**Az Acer is jól teljesített: a tava-
lyi évhez képest ez a gyártó is ja-
vulást könyvelhetett el, de az
Apple sem szerepelt rosszul a ha-
zai pályán.** Vannak persze érde-
kes meglepetések a lista végén.
A Dell lecsúszása figyelemre
méltó, ugyanis a tavalyi felmé-
résben még a középmezőny-
ben volt, most viszont még lej-
jobb kell keresni a híres gyártót.
A HP ugyanígy járt, összességé-
ben szintén nem sikerült feljebb
küzdenie magát a listán.

NAGY KÉPERNYŐ, NAGY FELBONTÁS

Az utóbbi néhány esztendőben
rendkívül népszerűvé (árban pe-
dig a tömegek szá-
mára is elérhetővé)
vált televízióknál is
érdemes megfigyel-
ni, miben és hogyan
változott a tenden-
cia a tavalyi évhez
képest. Amíg koráb-
ban a Sony, az LG
és a Samsung le-
taszíthatatlannak
tűnt a megbízható-
ság trónjáról, addig
(legalábbis az új fel-
mérés értelmében)
a Panasonic, a Sharp
és a Pioneer képes
volt visszaszorítani őket. Az igaz-
ságához hozzátartozik, hogy való-
jában a Panasonic és a Sharp csu-
pán hozta a tavalyi eredményt,
vagyis a Sony-LG-Samsung trió
teljesített rosszabbul, az élme-
zőnyben csupán a Pioneer tu-
dott feljebb lépni az erősen köze-
pes színtről. Sikersztorinak köny-
velhető el a JVC idei helyezése:
a gyártó a tavalyi utolsó előtti he-
lyéről képes volt a csúcs közelébe
kerülni. Ami az egyszerű használ-
hatóságot illeti, az éllovas minden
tekintetben a Panasonic, a töb-
bi gyártót a Toshiba kivételével
(amely a legrosszabb eredményt
érte el) mind közepesre értékelték
az olvasók. Az egyedi sorrendtől
elvonatkoztatva, a tévék megbíz-
hatósága összességében véve javult
– csupán a felhasználók 1,7 száza-
lékának volt problémája a kicso-

magolást követően és 4,7 százalék
számolt be olyan gondokról, ame-
lyek használhatatlanságot eredmé-
nyeztek; tavaly az ugyanerre a té-
makörre vonatkozó adat 2,6 és 5,4
százalék volt.

AHOL A MINŐSÉG VÁLTOZATLAN: NYOMTATÓK

Természetesen olyan termékka-
tegóriáról is be tudunk számolni,
ahol nem voltak nagy változások
(mondhatnók, stagnált a termé-
kek minősége), a minimális elté-
rések pedig a statisztikai hibaha-
táron belül vannak. Ilyen például
a nyomtatók kategóriája, ahol nem-
csak összességében nem változtak
a megbízhatósággal kapcsolatos
kimutatások (a szavazók 7 százalé-
kának volt csupán komoly problé-

mája a tavalyi 7,2 szá-
zalékkal szemben),
de a helyezések kö-
zött sem nagyon ta-
láltunk mozgoló-
dást. A Canon példá-
ul megőrizte első he-
lyét, de a Brothernek
sikerült megcsíp-
nie a második he-
lyet, letaszítva onnan
a Samsungot, ame-
lyet idén az előző év-
ben harmadik helyen szereplő Ep-
son is majdnem megelőzött, de vé-
gül virtuális holtverseny alakult ki
a két márka között. **Tulajdonké-
pen a Samsunggal kapcsolatos ér-
tékelések nem változtak – az Ep-
sonnak köszönhetően, mivel ez-
zel voltak lényegesen jobb tapasztalataik a felhasználóknak.**

A Samsunggal kapcsolatban
említést érdemel (és egyál-
talan nem elhanyagolható),
hogy egyedülálló módon ez
volt az egyetlen cég a kate-
góriában, amely maximális
értékelést kapott a kezelhe-
tőségre, megelőzve ezzel az
éllovas Canont.

Sajnos a HP ismét ugyan-
azokat az értékeléseket kap-
ta, mint tavaly, így nem tu-
dott előrébb mozdulni az
utolsó helyről; ugyanakkor
érdekes adalék, hogy mind-



ez egyáltalán nem érinti a HP pi-
aci részesedését – a vásárlók már-
kahűsége ugyanis rendíthetetlen,
mi több, a válaszadók fele HP-
felhasználó volt.

DIGITÁLIS FÉNYKÉPEZŐGÉPEK

Szemben a nyomtatókkal, a digi-
tális fényképezőgépeknél alapo-
san ártrendeződött a sorrend. Is-
mét az élre került a Canon, rögtön
két helyezést javítva tavalyi pozí-
ciójához képest, így a legutóbbi éllo-
vas Fujifilm hátrébb csúszott (ered-
ménye csak az ötödik helyre volt
elegendő). A második legmegbíz-
hatóbb márka továbbra is a Pana-
sonic, amely cég termékei ideha-
za is nagyon kapósak a kompakt és
bridge gépet használók körében.
**A legnagyobb előrelépést a Nikon
tudhatja magáénak – harmadik he-
lyezése elképesztően nagy ugrást
jelent a tavalyi utolsó előtti helyhez
képest. Amit a vásárlók a gyártóval
kapcsolatban továbbra is kifogá-
solnak, az a kezelhetőség,** ugyan-
akkor a felmérés alapján a válasza-
dóknak nem akadt komoly gond-
juk a gép megbízhatóságával, így
méltán szerepel a harmadik he-
lyen. A középmezőny rendkívül sűrű,
gyakorlatilag a Casio, Fujifilm,
Olympus, Pentax és Sony között
nincs számottevő különbség, így
éppen a lista aljára szorult a Kodak
és a Samsung.

FELMÉRÉS A HAZAI PIACON

Természetesen az amerikai pél-
dát követve elkészítettük a felmé-
rés hazai, kibővített változatát is,
mert azt gondoltuk, hogy lesznek
különbségek. Szerencsére nem té-
vedtünk, habár egyes termékkate-
góriákban korántsem olyan árnyalt



A felmérés szempontjai

A felmérésben több szempont
alapján születt meg az összesí-
tés, de mindegyik paraméternél há-
rom fokozat közül lehetett választani
(rossz, közepes, jó).

**Problémák közvetlenül kicsoma-
golás után.** Az első kicsomagolást
követő hibák vagy hiányosságok ér-
tékelése. Ebbe a kategóriába tartozik
minden olyan gond, amely a termék
működésével vagy a hozzá csomagolt
tartozék(ok) hiányával kapcsolatos.

Bármilyen komolyabb probléma.
A készüléket érintő bármilyen na-
gyobb gond, ami lehetetlenné tette
a termék használatát.

Bármilyen probléma. Bármilyen,
terméket érintő műszaki vagy eszté-

tikai hiba, ami a használat során nem
külső behatás során jelentkezett.

**Bármilyen fődarabbal kapcsolatos
probléma.** A notebookok esetében
használt szempont, ami a fődarabok
meghibásodására vonatkozik. Fődara-
bok közé sorolandó az alaplap, a pro-
cesszor, a memória, a merevlemez,
a tápegység vagy a grafikus vezérlő.

**Bármilyen komponenssel kapcsola-
tos probléma.** Szintén a notebookoknál
használt szempont. Minden olyan kom-
ponenst érint, amely nem főalkatrész.

Ezenfelül még két szempontot vizsgál-
tunk (a használhatóságot és az összesí-
tett elégedettséget a megbízhatósággal
kapcsolatban), amelyek nem szorulnak
külön magyarázatra.

a kép, mint tengerentúli társainknál. Ez a különbség igazából abból adódhat, amit korábban említettünk: nem teljesen fedik egymást az egyes termékkategóriákban forgalmazott termékek. Ugyanakkor azt hittük, hogy az amerikaiak elfogultak néhány hardvergyártóval kapcsolatban, mint például az Apple, de a cég hazánkban sem szerepelt rosszul – vagy az itteni vásárlók is elfogultak...

A mobiltelefonoknál nagy meglepetés nem ért bennünket – az Európában első Nokia idehaza is első lett, a felhasználók csak a szoftverrel nem teljesen elégedettek. Ugyanez a helyzet az Apple iPhone-nal is, ami még új szereplő idehaza, ezért érthető, hogy nincs vele annyi rossz tapasztalat, mint a klasszikus márkákkal. Harmadik helyen a Sony Ericsson végzett – az a cég, amelybe rengeteget beleölt a gyártó, hogy jó eredményeket érjenek el. Úgy tűnik, idehaza sikeresek, és ez valószínűleg a jó árképzésnek is köszönhető. Érdekes a Samsung és az LG helyezése. A két gyártótól kicsit jobbat vártunk, a Motorola viszont nem okozott meglepetéseket – sorvégi kullógása jól példázza a márka európai megítélését és helyzetét.

A notebookoknál az amerikai felméréssel szemben a Dell nem végzett a hátsó traktusban, ellenben a HP idehaza sem teljesített jobban. A győztes ebben a szegmensben az ASUS lett, de érdekes, hogy a Toshiba, az Acer és a Lenovo csak a lista közepére fért be, ugyanakkor egyik gyártó sem kapott rossz minősítést, tehát nincsenek túl nagy különbségek a megbízhatóságban.

Az alaplapok nem okoztak különösebb meglepetést. A három nagy szerepel a sor elején, de a Gigabyte és ASUS között csak egy hajszál döntött az előbbi javára. Szintén nem volt túl nagy különbség a harmadik MSI és a negyedik helyezett Intel között sem, míg az ASRock és a Biostar a sor végén végzett.

Szintén a várakozásnak megfelelően alakult a merevlemezek sorrendje, ahol minden szempontból a Western Digital volt a nyerő, ezt követte a Samsung, majd a Seagate. A három gyártó között az értékeléssel kapcsolatos számokat tekint-

ve nem volt túl nagy különbség, de pont elegendő ahhoz, hogy a felmérés egyes részeit nézve rosszabb értékelést kapjanak. A felmérésből az is kiderült, hogy legtöbbször Samsung merevlemez használják, ezt követi a WD, majd a Seagate.

A monitorok között ugyancsak a Samsungnak van a legnagyobb és legegységesebb vevőtábora, legalábbis a szavazatok alapján. A BenQ a harmadik helyen végzett, ami nem rossz eredmény, ha figyelembe vesszük, hogy a szavazók számát tekintve a gyártót piaci részesedésben az Acer és a Fujitsu Siemens is megelőzi, ám ez utóbbi két márka megbízhatóságban rosszabb pozícióban végzett.

A digitális fényképezőgépek felmérése jól tükrözi a hazai piaci helyzetet. Az első a Canon, ezt követi a Nikon, valamint a Sony is az első között szerepel a Cybershot szériával, illetve a Konica Minolta-

tól átvett tükörreflexes üzletággal, az egyébként remek Alpha sorozattal. A Panasonic is közkedvelt idehaza – épphogy lecsúszott a dobogóról. A Pentax-rajongók valószínűleg távol maradtak a felméréstől, mert jóval kevesebb szavazatot érkezett rá, mint a többi gyártóra, és az is csak erős közepesre volt elég, ez pedig ebben a mezőnyben a lista alját jelenti.

A nyomtatóknál a feje tetejére állt a világ, hiszen a HP-nak idehaza sikerült a második helyet megszívni, ami a tengerentúli utolsó helyel szemben nagy előrelépés.

Az viszont idehaza is elmondható, hogy a válaszadók többsége HP-nyomtatót használ, tehát a márka Magyarországon is közkedvelt, minőség alapján azonban a Canon az első – a válaszadók álláspontja szerint. A Samsung érte el a harmadik helyet, az Epson azonban lejjebb csúszott, mint az amerikai szava-

zásban, pedig a piaci részesedésben a harmadik hely valószínűsíthető, azaz a vásárlói hűség itt is megfigyelhető.

A tápegységeknél többnyire nem születtek meglepő helyezések, de 1-2 kivétel azért itt is akadt. A Chieftec és Corsair nagyon rágyúrt a megbízható, de megfizethető tápegységekre; úgy tűnik, ez a kifizetődő üzletpolitika, ami mellesleg hosszú távon is fenntartható. A prémium kategóriás Zalman szereplése szintén nem meglepő, habár a tápegységek elektronikáját ez a gyártó is megbízható forrásból vásárolja. A középmezőny tetején az FSP, Cooler Master, Thermaltake, ASUS és Gigabyte állnak szinte elhanyagolható különbségekkel, majd az OCZ és Enermax következnek a sorban, ami a PCW tesztlabor munkatársai számára inkább furcsa, mint érdekes, a személyes tapasztalatok alapján nem ezt vártuk. 

Minőségbiztosítás a mindennapokban

Sokak számára meglepő lehet: a minőségbiztosítási eljárások önmagukban még nem szavatolják azt, hogy egy-cég gyártósorairól valóban jó minőségű, a vásárlók elvárásait messzemenően kielégítő termékek kerülnek le.

Az informatikai gyártók minőségbiztosítási szisztémáit egy általános tapasztalatokon és letisztult szempontrendszeren alapuló, Magyarországon is honosított szabvány ajánlásait figyelembe véve dolgozzák ki. Az ISO 9001-ben megfogalmazott alapvetések a gyártók mellett a szolgáltatókra, termelőkre, sőt a közintézményekre is vonatkoznak; általános érvényű szabályrendszerét valamennyi iparágban adaptálnia kell.

A gyártók – bizonyos, elsősorban a felhasználók biztonságát szavatoló megkötéseken túl – maguk dönthetnek a termékeikre vonatkozó bemeneti paraméterekről, vagyis arról, hogy milyen minőségű produktumot állítanak elő. „Rendkívül fontos, hogy a cégek még a gyártás megkezdése előtt pontosan meghatározzák, milyen célcsoportoknak szánják a termékeiket – magyarázta Thurnay Bence, a MEEI Kft. TÜV Rheinland ügyvezetője, hozzátéve, hogy a nemzetközi nagyvállalatok általában típusonként és termékkategóriákként változó paramétereket állapítanak meg minőségbiztosítási rendszereik kidolgozásakor. – Ezzel természetesen az a céljuk, hogy a lehető leginkább megfeleljenek az általuk megcélzott fogyasztói rétegek elvárásainak” – mondta a szakember. Természetesen vannak olyan, nemzetközileg elfogadott gyártási paraméterek, amelyeknek mindenképpen meg kell felelniük az informatikai termékeket előállító vállalatoknak. Ezek egy része a felhasználók biztonságát hivatott szavatolni – például azt, hogy egy mobiltelefon ne robbanjon fel a kezünkben, vagy egy számítógép ne okozhasson súlyos sérülé-

sekkel fenyegető áramütést, tüzet. „A nagy gyártók ma már minden további nélkül képesek megfelelni ezeknek az elvárásoknak – folytatta Thurnay Bence –, sokéves tapasztalatuk mellett saját üzleti érdekük is szavatolja, hogy biztonságosan használható eszközöket állítsanak elő.”

A felhasználók biztonságát szavatoló előírások mellett ma már az elektromágneses zavarok elleni védettséget, az eszközök energiafogyasztását és az általuk kibocsátott zaj szintjét is nemzetközileg elfogadott, európai uniós rendeletek szabályozzák. „Fontos szempont, hogy a készülékek bizonyos szintig védettek legyenek az elektromágneses interferenciák káros behatásaitól, amelyek olyan helyzetekben érhetik őket, mint mondjuk két elektromos eszköz – például egy számítógép és egy mobiltelefon – együttes használata” – magyarázta a szakember.

A készülékek energiafogyasztásának határértékeit is EU-jogszabályok felügyelik. „Az energiatakarékosság egyre fontosabb szemponttá, törekvéssé válik világszerte. Nem csoda, hogy az unió is megalkotta a vonatkozó szabályozást, amiben az elektronikai eszközök készenléti állapotban (stand-by) való energiafelvételt maximalizálták” – vélekedett az ügyvezető.

A zajártalom csökkentése szintén fontos kritériumnak számít a minőségbiztosítási rendszerek kidolgozásánál. „Ma már az emberek jelentős része számítógépek előtt ülve tölti a munkanapját. A processzorok hűtésénél használt ventilátorok egy zsúfolt irodában már önmagukban is komoly zajszennyezést eredményezhetnek, ami amellet, hogy rossz hatással van a dolgozók koncentrációs és munkavégzési képességére, hosszú távon akár tartós egészségromláshoz is vezethet” – vázolta a szigorú szabályozás hátterét Thurnay Bence.

Dávid Imre



Thurnay Bence

ügyvezető
MEEI Kft.
TÜV Rheinland

Második élet a nagygépeknek



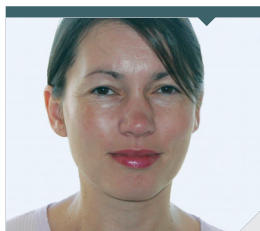
A hagyományos - angol kifejezéssel legacy - rendszereiket nyílt szabványokra épülő környezetbe migráló vállalatoknak 50-70 százalékos költségcsökkenést ígér a HP most megnyílt, regionális szakértői központja. Írta: Kis Endre

Hogyan állapítható meg, hogy egy vállalat informatikai környezetében melyik a hagyományos rendszer? Egy mondás szerint erre egyszerű a válasz: az, amelyik zavartalanul működik. Sok esetben már évtizedek óta teszi ezt. Több oka is van annak, hogy a felhasználók ilyen hosszú időn át változatlanul megtartották infrastruktúrájuk régről megörökölt elemeit. A legacy rendszerek által támogatott folyamatok, a bennük kezelt adatok kritikussága, a speciális technológiai ismereteket igénylő beavatkozással járó

kockázatok miatt a szervezetek ezeket a projekteket inkább elodázták. **E muzeális rendszerek migrálása mellett azonban nyomás és egyre sürgetőbb érv szól – üzemeltetésük 50-70 százalékkal költségesebb, mint a nyílt szabványokra épülő környezeteké.**

Ehhez ad teljes körű szakmai támogatást a HP Egyiptomban megnyílt, új, regionális szakértői központja, amely a vállalat spanyolországi székhellyel működő nagygépmigrációs központját bővíti ki. A HP migrációs eszközeivel, módszertanával és szolgál-

tatásaival ez a központ már tíz éve segíti a nagygépek modernizálását olyan iparágakban, mint a pénzügyi szektor, a közszféra, a távközlés és a média, valamint a gyártás és a kereskedelem.



Tracey Swales

regionális igazgató
HP EMEA MFA

A spanyolországi központ nagyvállalati tanácsadói mostanáig több mint száz nagygépmigrációs projektet valósítottak meg Európa, a Közel-Kelet és Afrika országaiban.

– Ezeket a migrációs projekteket százszázalékos eredménnyel valósítottuk meg, és ügyfeleinket a birtoklási összköltség legalább 50 százalékos csökkentéséhez segítettük hozzá – mondta Tracey Swales, a HP Mainframe Alternative szolgáltatásainak regionális igazgatója az új központ megnyitását bejelentő, londoni sajtótájékoztatón.

A két központ szakemberei dedikált, műhely jellegű foglalkozásokon keresztül vezetik végig az ügyfeleket, ezek során részletesen megtervezik és modellezik a migrálás folyamatát. Ezzel biztosítható, hogy a szabványos környezetbe átültetett alkalmazás az adott és a jövőbeni igényeknek

egyenként meg fog felelni, ugyanakkor a projekt megvalósítása mentes lesz a szükségtelen költségterhektől. **A speciális módszertani és technológiai ismeretek birtokában az új központ is az európai, közel-keleti és afrikai országokban működő HP leányvállalatokat fogja támogatni a helyi ügyfeleknél zajló projektek megvalósításában, széles körben hozzáférhetővé téve a bevált migrációs gyakorlatot.**

A HP több mint 200 migrációs szakértője a .NET és Java-fejlesztés, az infrastruktúra-csere, az egyedi környezetek testre szabott migrálása, valamint a teljes projekten átívelő tesztelés és minőségbiztosítás terén ad szakmai támogatást. A migráció során fellépő kockázatok kezelését 60-nál több szakember biztosítja, akik a méretezhető és optimalizált tesztfolyamatok következetes alkalmazásáért felelnek.

ÚJRAHOSTOLÁS, KIHELYEZÉS

Herman Eggink, a HP MFA programjának regionális kereskedelmi igazgatója szerint a vállalat globális jelenléttel bíró ügyfeleinek

60 százaléka van nagygépei az európai, közel-keleti és afrikai térség országaiban, míg a regionális és helyi szervezeteknél több mint négyezer hagyományos rendszer működik. *Andrea Monaci*, a HP regionális marketingigazgatója hozzátette, hogy ezek 70 százaléka ugyancsak hagyományos, ma már nem használatos programnyelven írt szoftverek fut.

Massimo Guarnieri, a HP regionális MFA-tanácsadója az ügyfelekkel közösen végzett műhelymunka szakaszait ismertette elmondta, hogy a migráció során a hagyományos rendszereket az esetek 36 százalékában újrahosztolják, 27 százalékukat újraírják, 22 százalékukat kiváltják, míg a projektek 15 százalékában új platformra helyezik őket.

Ennek eredményeként a HP szerint legalább ötven, átlagosan 50–70 százalékkal csökken a rendszerek birtoklási összköltsége (TCO-ja), így a projekttel összefüggő IT-beruházás átlagosan másfél-két év alatt megtérül. A felhasználó azonban a nagygépes rendszer kihelyezése



Herman Eggink

regionális kereskedelmi igazgató
HP EMEA MFA

mellett is dönthet. Ilyenkor annak üzemeltetését a HP veszi át havi-díjas szolgáltatás keretében. Mivel ebben az esetben nincs szükség induló beruházásra, a migráció könyveléstechnikailag a működési költségek kategóriájába fog tartozni, és a vállalat az első naptól realizálhatja a költségmegtakarítást. Egyébként az új migrációs központ helyszínválasztásának hátterében is ez áll: a HP által korábban felvásárolt EDS ugyanis egyiptomi outsourcing központjából szolgálta ki a nagygépeket kihelyező vállalatokat ebben a térségben.

– A szervezetek körében az elmúlt másfél évben jelentősen megnőtt az érdeklődés a hagyományos rendszerek migrálása iránt – mondta Herman Eggink. – MFA-csoportunk a 2009-es pénzügyi évben közel 60 migrációs projekt megvalósítására írt alá szerződést, ez vállalatunk három leggyorsabb növekedést felmutató programjának egyike a térségben. Ennek alapján a 2010-es pénz-

ügyi évben kétszer ennyi szerződés aláírására számítottunk, és ezt a tervet eddig időszak-arányosan 10 százalékkal túlteljesítettük.

TAPASZTALATOK A NEW YORK-I TŐZSDÉNÉL

A sajtótájékoztatón a New York-i tőzsdénél megvalósított projekt eredményeiről *Francis Feldman*, a nagy gép-migrációs szolgáltatásokat adó DFA elnöke számolt be. Ő korábban a NYSE és a párizsi székhelyű Euronext közös adatközpontjának üzemeltetéséért felelős alelnöki posztot töltötte be.

A NYSE/Euronext közös adatközpontjában korábban működő nagy gépek migrációját a rohamosan növekvő, tranzakciónkénti költségek tették szükségessé. A nagy gépes környezet által kezelt tranzakciók száma 2006 harmadik negyedévében napi 100 millió volt, a rá következő negyedévben azonban már 175 millióra kúszott fel. Az előrejelzések pedig további növekedést, 2008 végére már napi 400 millió tranz-

akciót vetítettek előre. A hagyományos rendszerek modernizálása mellett szólt a globalizáció

A HP globális jelenléttel bíró ügyfelei 60 százalékának még mindig vannak nagygépei az EMEA-régióban.

és a folyamatban levő szervezeti konszolidáció, valamint a változó törvényi szabályozás is.

A HP tanácsadóival együttműködve a NYSE/Euronext a nagy gépes tranzakció-kezelő rendszer újrahosztolása mellett döntött, amelyhez a kellően robusztus, nyílt szabványokra épülő HP/Linux és IBM/AIX környezetet választotta. A 2006 áprilisától 2008 áprilisáig tartó migrációhoz így csupán minimális mértékben

kellett továbbképezni a vállalat fejlesztőit; az üzleti logikát a változtatás egyáltalán nem érintette, és a projekt pénzügyileg is előnyös feltételek mellett valósult meg. Az újrahosztolás és a lépcsőzetes megvalósítás – amely az ilyen projektek szinte mindegyikénél ajánlott – a kockázatok kezelését is könnyebbé és olcsóbbá tette.

Feldman kiemelte, hogy az újrahosztolt alkalmazások egyikével sem adódott semmilyen probléma, az alkalmazott módszer és technológia bizonyítottan kiforrott. **A tapasztalat azt mutatja, hogy a nyílt szabványokra épülő, elosztott informatikai környezet képes átvenni a nagy gépek működésére jellemző következetes szigorú és megbízhatóságot, amihez magas és dinamikus rendelkezésre állást társít.** A különbség az üzemeltetés költségeiben mutatkozik meg, amely a migrációs projekt eredményeként a NYSE/Euronext adatközpontjában – a HP állításának megfelelően – 50 százalékkal csökkent. 

e-
c
r
e
m
e
-
C
o
m
m
e
r
c
e

2010. április 14.

PC WORLD
KONFERENCIA

e-Commerce az online kereskedelemről

A PC World konferenciáján nemcsak az induló vállalkozásokat érdeklő kérdésekre, de a már működő boltokat érintő hasznos tanácsokra is sort kerítünk.

Szakmai védnök: Szövetség az Elektronikus Kereskedelemért.

A konferencia tervezett témái

- E-kereskedjünk-e? Mekkora a piac, hol lehet a helyem, mit érhetnek el?
- Hogyan indítsunk webshopot?
- Webshop-analitika: hogyan „váltuk pénzre” a látogatókat?
- Online marketing: mire költsön egy induló és mire egy befutott áruház?
- A közösségi média ereje az internetes kereskedelemben
- A megbízható webshop
- Adwords és Analytics elemzések (kezdő és haladó)

Médiatámogatók



Regisztráció, részletek: <http://pcworld.hu/konferencia>

Ügynökségek és a közösségi média

A közösségi média tavaly a szakma és a média egyik kedvenc témája volt, ami a növekedési számokat és a nagy publicitást kapott eseteket elnézve egyáltalán nem meglepő. A tendenciákat több vállalat is igyekezett követni. Cikkünkben kiderül, hogyan látták a piacot a digitális marketingügynökségek tavaly és mit jósolnak 2010-re. Írta: Bogár Szabolcs

A közösségi média vállalati felhasználásának lehetőségeivel, sajátosságaival és veszélyeivel a *Computerworld* januári számában már foglalkoztunk. (Közösségben az ügyfelekkel – 3–4. sz.) A szak-

mában ismert és elismert szakértőket kérdezve akkor megvizsgáltuk a közösségi platformban rejlő potenciált, megnéztük, milyen kihívásokkal kell szembenéznünk az új eszközöket adaptáló vállalatoknak, áttekintettük, milyen fontosabb – pozitív és negatív – példákat láthattunk 2009-ben, valamint szó esett a közösségi marketing 2010-es alkalmazásában várható trendekről. Ezúttal megkérdeztünk két meghatározó hazai digitálismarketingügynökséget, hogyan látják a gyakorlatban a közösségi média piacát, és milyen jövőt jósolnak a platformnak.

Ma már elmondhatjuk: **a közösségi hálózatok és szolgáltatások széles körben elterjedtek a végfelhasználók körében, így logikus, hogy a vállalatok egyre inkább igyekeznek kihasználni ezt az új felületet ügyfeleik elérésére.** Felmerülhet a kérdés, hogy mely iparágakban, milyen szolgáltatási területeken érdemes bevetni az új eszközöket.

Novák Péter, az interjú készítése idején a Kirowski ügyvezetője, jelenleg az Origo általános vezérigazgató-helyettese (*a szerk.*) szerint a social media alkalmazása nem köthető közvetlenül iparághoz, tevékenységi körhöz vagy cégmérethez, ahogy önmagában a telefon vagy az e-mail használata sem feltételez ilyen megkötéseket. A kérdés elsősorban az, hogy rendelkezésre áll-e képzett, külső vagy belső erőforrás, illetve magasabb szinten megfogalmazódó akarat a közösségi média bevonására. Hasonló véleményen van Boros Botond, a Carnation social media szakértője is, aki úgy fogalmazott: a közösségi média a marketing-csatornák Gombóc Artúrja. Hiszen



Boros Botond

közösségi média
szakértő
Carnation

ahogy Artúrt sem érdekelte, milyen alakú a csokoládé, a közösségi médiát sem érdekli a tevékenységi kör, a cégstruktúra vagy az árbevétel, mindegyik vállalatot befogadja, „befalja”. Vállalati oldalon ugyanakkor fontos az új gondolkodásmód, az ennek megfelelő hozzáállás elsajátítása a különböző szinteken, és annak elfogadása, hogy a közösségek megszólítása és meghallgatása a marketingkommunikáció szerves része és stratégiai szintű befolyásolója lesz a vállalatról kialakuló arculatnak. A felület lehetőségeinek kihasználása elsősorban azoknak térülhet meg,

akik fontosnak tartják a fogyasztókkal folytatott párbeszédet, és szívesebben osztanak meg brandélményeket, mint „unalmas” termékleírásokat vagy céges közleményeket. Ennek megfelelően egyszemélyes cégek éppúgy megjelentek a közösségi médiában, mint a nagyvállalatok. A Carnation szerint tavaly elsősorban az FMCG és telekommunikációs cégek oldaláról történt nyitás az új platform felé, a Coca-Cola, a Nivea, a T-Mobile, a Vodafone és a *djuice* például már aktívan ott vannak a közösségi médiában, ugyanakkor pár következetesen kialakított jelenlétén kívül a megnyilvánulások jelentős része elsősorban eseti, egymástól elszigetelt kampánymegjelenés volt, azaz egyelőre hiányzik a stratégiákból a hosszú távú gondolkodás és erőforrás-befektetés. Novák Péter a T-Mobile hazai twitteres aktivitásait, illetve a közösségi médiára erősen épülő „Én életem” projektet emelte ki a sikeres próbálkozások közül, Boros Botond pedig a *djuice* komplex facebookos jelenlétét, illetve a Coca-Cola online klubélményt teremtő aktivitásait. A szakemberek megegyeztek abban, hogy a közösségi oldalakon létrehozott rajongói klubok és

alkalmazások, valamint a Twitteren keresztül folytatott kommunikáció a leggyakrabban alkalmazott új eszközök a hagyományos blog- és fórummarketing mellett.


A közösségi média bevetése mellett szól az az érv, hogy elterjedt, divatos szolgáltatásokról van szó. Az utóbbi időben megfigyelhetjük, hogy a hazai felhasználói bázis drasztikusan nő a Facebookon és a Twitteren, miközben az iWiW – új szolgáltatások bevezetésével – továbbra is tartja, erősíti piacvezető pozícióját. A platform képes emberközeli, személyessé tenni egy brandet, közvetlen, azonnali üzenetközlést és párbeszédet tesz lehetővé a fogyasztókkal. Interaktivitása, dinamizmusa nem tolatkodik, a kialakuló csoportokkal való kapcsolat sokkal mélyebb, mint a sokszor erőszakosnak, zavarónak ható reklámok nyomán formálódó termékmegítélés. A vállalatoknak ugyanakkor fel kell készülniük az őszinte, kendőzetlen visszajelzésekre (és ezek hatásaira), nem lehet „mellébeszélni”, és szinte napi 24 órában rendelkezésre kell állniuk, valós időben kell reagálniuk az eseményekre.

A cégek többsége izgalmas területnek tartja a közösségi médiát – nem is nagyon tehetnek másként a szolgáltatásokat övező hatalmas hype közepete –, ám sokuk egyelőre a marketingkommunikációs eszköztár alternatív csomagjában kezeli a platformot, bár egyre gyakrabban hozzák kapcsolatba a vállalati PR-rel, valamint egyéb BTL-vonalakkal. Egyesek kötelezően kipipálandó területnek tartják, mások világmegváltást várnak tőle, de az igazság itt is valahol középen van. Ezt bizonyítja, hogy hétről hétre bővül azon cégek köre, amelyek konkrétan lépni szeretnének ezen a területen. Az internetes kampányok egyik legvonzóbb, leggyakrabban emleget-

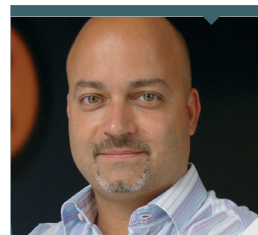
tett előnye a hatékonyság, más szóval, a mérhetőség, valamint a megtérülés bizonyos szintű tervezhetősége. A közösségi média kapcsán is lehet ilyenről beszélni, ám hiba lenne pusztán kattintásokban mérni egy-egy aktivitás sikerességét. Hiszen itt sokkal inkább a brandélmény, az elkötelezettség hosszabb távú növelése a cél, mint pusztán a rövid távú látogatószerzés. Aki egy rajongói klub tagjává válik, vagy telepít egy alkalmazást a közösségi oldalakon, esetleg feliratkozik egy Twitter-csatornára, nem egyszerűen átkattint, hanem felvállalja az adott tartalom, üzenet stb. támogatását saját közössége előtt. A felület ugyanakkor éppúgy alkalmas rövid kampányok, promóciók lebonyolítására, mint hosszabb távon realizálódó hatású imidzsépítésre, szemléletformálásra. Általánosságban elmondható, hogy a célok pontos definiálása mellett a social media hatása mérhető, ám különféle kutatások azt mutatják,

hogy a vállalatok egyelőre nem igazán analizálják ezen a téren kifejtett tevékenységüket. Átmeneti helyzetben vagyunk: a közösségi platform fontosságát egyre több cég ismeri fel világszerte, ám sokszor még mindig a hagyományos online eszközökkel akarja mérni hatékonyságát. A jövő kapcsán Novák Péter úgy fogalmazott: 2009-ben a szakma és a média egyaránt sokat

beszélt a közösségi médiáról, miközben a használati mutatók bővülésének lehattunk tanúi. **2010-ben várható, hogy az üzleti szféra a tavalyi évnél aktívabban és bátrabban veszi birtokba a területet, intenzívebb és szélesebb körű marketinget folytatva a hálózatokon.** Boros Botond szerint idén új szereplők is belépnek a piacra, a kkv-k erősödő jelenléte mellett megjelenhet a hálózatokon a pénzügyi és egészségügyi szektor, valamint a nonprofit, illetve a politikai és állami szervezetek részéről is nagyobb aktivitás várható 2010-ben. Emellett valószínű, hogy egyre több lesz a közösségi médiára épülő hazai mobilalkalmazás, valamint a brandesített, tartalomszolgáltatású jelenlét, mint az előző évben. 

beszélt a közösségi médiáról, miközben a használati mutatók bővülésének lehattunk tanúi. **2010-ben várható, hogy az üzleti szféra a tavalyi évnél aktívabban és bátrabban veszi birtokba a területet, intenzívebb és szélesebb körű marketinget folytatva a hálózatokon.** Boros Botond szerint idén új szereplők is belépnek a piacra, a kkv-k erősödő jelenléte mellett megjelenhet a hálózatokon a pénzügyi és egészségügyi szektor, valamint a nonprofit, illetve a politikai és állami szervezetek részéről is nagyobb aktivitás várható 2010-ben. Emellett valószínű, hogy egyre több lesz a közösségi médiára épülő hazai mobilalkalmazás, valamint a brandesített, tartalomszolgáltatású jelenlét, mint az előző évben. 

beszélt a közösségi médiáról, miközben a használati mutatók bővülésének lehattunk tanúi. **2010-ben várható, hogy az üzleti szféra a tavalyi évnél aktívabban és bátrabban veszi birtokba a területet, intenzívebb és szélesebb körű marketinget folytatva a hálózatokon.** Boros Botond szerint idén új szereplők is belépnek a piacra, a kkv-k erősödő jelenléte mellett megjelenhet a hálózatokon a pénzügyi és egészségügyi szektor, valamint a nonprofit, illetve a politikai és állami szervezetek részéről is nagyobb aktivitás várható 2010-ben. Emellett valószínű, hogy egyre több lesz a közösségi médiára épülő hazai mobilalkalmazás, valamint a brandesített, tartalomszolgáltatású jelenlét, mint az előző évben. 



Novák Péter

vezérigazgató-
helyettes
Origo

Együtt versenyképesebbek vagyunk

Lotusphere Comes To You 2010 címmel az IBM Magyarország idén is megrendezte szakmai napját, amelyen – az anyacég egyesült államokbeli Lotus konferenciáját követően – ismertette az üzleti kommunikáció és együttműködés hatékonyságát növelő termékcsoport legfrissebb újdonságait. Írta: Kis Endre

A rendezvény nyitó előadásában Uffe Sorensen, az IBM szoftver üzletágához tartozó Lotus-csoport közép-kelet-európai, közel-keleti és afrikai igazgatója elmondta, hogy ez a szervezet a gazdasági válság idején is tovább növelte bevételeit, és számos újítással jelentkezett az alkalmazások funkcionalitása, valamint a költséghatékony üzemeltetést illetően.

– Csoportunk a Lotus Notes and Domino 8-as verziójának bejelentése óta több mint 18 ezer új ügyfelet szerzett – mondta Uffe Sorensen. – **Ma már a világ száz legnagyobb vállalatának több mint fele használja biztonsági funkciókkal és együttműködési eszközökkel integrált levelező és naptárkezelő alkalmazásunkat, amelynek a levelezőrendszerek piacán 40 százalékos részesedése van.** Legutóbb a Panasonic vezette be a megoldást a felhőben böngészőn keresztül elérhető tevő LotusLive szolgáltatásunkat 150 ezer alkalmazottja számára. Ezt a SaaS szolgáltatást egy éve jelentettük be, és ma már 18 millió felhasználója van. A Gartner portál- és csoportmunka-támogató megoldásokkal foglalkozó tavalyi konferenciáján egyenesen úgy fogalmazott, hogy a Lotus Notes lehet az elektronikus levelezés jövője.

A LOTUS TUDÁSA

A hatékony együttműködést segítő megoldás iránti érdeklődés hálózatba kötött világunkban aligha szorul magyarázatra. Becslések szerint 2011-ben már mintegy 2 milliárd ember lesz online, míg az internetre csatlakozó eszközök mennyisége ezt több nagyságrenddel meg fogja haladni. Csúpan az RFID címkével ellátott tárgyak száma például, még az idén túlnőheti a 30 milliárdot. Ebben a környezetben már most naponta 15 petabájt információ mennyiség keletkezik. A keresett információk és személyek gyors megtalálása, a személyek egymás közti hatékony kommunikációja, az információk célirányos megosztása és újabb információvá

aló feldolgozása ezért kulcsfontosságú a vállalatok eredményes működése, a napi munka szempontjából.

– Nyílt szabványokra épülő Lotus üzleti platformunk ezt egységes üzenetkezelő, kommunikációs, Web 2.0-s és portálmegoldásokkal segíti, együttműködési irányítópultot alkotva, amely a vastag kliensen, mobil eszközökön és a weben keresztül, böngészőből egyaránt elérhető – fejtette ki az igazgató. – Számos érv szól amellett, hogy a vállalat bevezessen egy ilyen megoldást az együttműködés és a kommunikáció támogatására. Fontos azonban, hogy az implementáció az üzemeltetés szempontjából milyen változást jelent a meglévő rendszerek és a költségek vonatkozásában. Ezért arra törekszünk, hogy megőrizzük a vállalatok korábbi IT-beruházásainak értékét, és többféle modellt is kínálunk a Lotus-termékek bevezetéséhez. Ezek a felületeket nem igénylő, autonóm és öngyógyító módon üzemelő, hardvert és szoftvert együtt tartalmazó célrendszerektől kezdve a felhőben, böngészőn keresztül elérhető online szolgáltatásokig ívelnek, és számos hibrid megoldást is felvonultatnak.

Sorensen hozzátette, hogy **ez a rugalmasság sok jelentős üzletet eredményezett az IBM Lotus-csoport számára. Példaként a General Motors Lotus-bevezetését említette, ahol a megoldás egy részét vállalaton belül telepítették, más funkcióit online szolgáltatásként érik el az alkalmazottak.**

– Ennek köszönhetően a vállalatok a Lotus Notes and Domino 8.5.1 segítségével a korábbi verzióhoz vagy más szállítók megoldásaihoz képest legalább 30 százalékkal csökkenthetik a birtoklási össz-

költséget (TCO-t) – hangsúlyozta az igazgató budapesti előadásában.

A Lotus-termékekkel kapcsolatos legfrissebb újítások között Sorensen megemlítette, hogy a Lotus Notes Traveler, amely a Windows Mobile, Symbian, Apple és BlackBerry operációs rendszerek mellett immár az Androidot is támogatja, a piacon elsőként mobiltelefonokon is biztonságos, titkosított hozzáférést ad a levelekhez.

Február óta letölthető az IBM Lotus Symphony ingyenes irodai alkalmazás-csomag legújabb béta-verziója, amelyre a felhasználók immár Visual Basic nyelven fejleszthetnek is. További újdonság, hogy a minden asztali operációs rendszeren futó Lotus Symphony még az idén mobiltelefonokra is elérhető lesz.



Lotus Quickr: vállalati tartalom-megosztás mobiltelefonon

INNOVATÍV EMBEREK Philippovich Ákos, az

IBM Magyarország Lotus márkamenedzsere előadásában utalt rá, hogy a 90-es évek óta egy vállalat piaci értékének alakulását egyre kevésbé befolyásolják az ott használt informatikai és egyéb eszközök. A vállalat sikerességét meghatározó értékek 95 százaléka „este hazamegy aludni”. Ez az érték ugyanis az alkalmazottak fejében meglévő tudás és tapasztalat, ami egyben az innováció legfőbb ihletője is. Az IBM által végzett CEO-felmérés során a vállalatvezetők ugyanis az alkalmazottakat jelölték meg a termékek és szolgáltatások megújításához szükséges ötletek legfontosabb forrásaként.


– A világnak adott megannyi tudós és találmány bizonyítja, hogy a magyarok nem ok nélkül tartják magukat innovatívnak – folytatta Philippovich Ákos. – A GKI által készített 2009-es versenyképességi évkönyv adatai azonban azt mutatják,

hogy Magyarország versenyképessége 2005 óta folyamatosan csökken. **Az innovatív vállalatok arányát tekintve sereghajtók vagyunk az Európai Unióban, egyedül Lettországot előzük meg a lista alján. Ebből arra következtethetünk, hogy ha innovatív ötletekben nincs is hiány, azok a magyar vállalatoknál a legtöbb esetben nem hasznosulnak a termék- és szolgáltatásfejlesztésben, az üzletszerzésben, így nem erősítik a versenyképességet.** Ennek oka a megfelelő együttműködés hiányában kereshető.

A jelenlegi helyzet megváltoztatása a vállalatoknak és a szélesebb társadalomnak is érdeke. Ehhez értékes segítséget adhat a Lotus Connections közösségi együttműködést támogató megoldása, amely a Web 2.0-s technológiákat hasznosítva üzleti környezetben is könnyebbé és hatékonyabbá teszi a megfelelő személyek, szakértők megtalálását, a releváns információk felkutatását és megosztását, az ezzel összefüggő feladatok szervezését és munkafolyamatok létrehozását, végigkövetését.

– A Lotus Connections 2007-es bejelentése óta az IBM leggyorsabb piaci térhódítást elérő termékének számít – emelte ki a márkamenedzser. – A világ száz legnagyobb vállalatának 35 százaléka, több mint 7 millió alkalmazott használja önállóan vagy a Lotus Quickr csoportmunkát és tartalommosztást támogató megoldásunkkal együtt.

Philippovich Ákos elmondta, hogy a Magyar Lotus Felhasználók Csoportja – ugyancsak a Lotus Connections szolgáltatásaira építve – március folyamán meg fog jeleníteni a weben, hogy ezen az interaktív módon is megossza a termékek használatával kapcsolatos tapasztalatokat. Március és április folyamán webcastokra is sor kerül, amelyek a Lotus Connections mellett a Lotus Sametime és LotusLive funkcióit fogják ismertetni.

Az idei Lotusphere Comes To You rendezvényen első ízben adták át a Magyar Lotus Felhasználók Csoportja által alapított díjat, amelyet a Vízügyi és Környezetvédelmi Központi Igazgatóság képviselője vehetett át. A VKKI-nál az IBM Lotus termékek 17 éve támogatnak egy nemzetgazdaságilag kritikus alkalmazást, az árvízvédelmet. 

A tagállamok fejlesztik szélessávú hálózataikat

Az új szélessávú fejlesztésekre vonatkozó állami támogatásokkal kapcsolatos bizottsági közlemény hatására rekordszámú tagállami kezdeményezés érkezett jóváhagyásra az Európai Bizottsághoz.

Tavaly ősszel jelentette meg az Európai Bizottság azokat az irányelveit, amelyekben egyértelművé tette, mely szélessávú infrastruktúra-fejlesztéseket lehet állami támogatásokkal megvalósítani és melyeket nem. Szeptember óta csaknem 300 millió euró értékben hagyott jóvá tagállami projekteket a bizottság.

SZÉLESSÁVÚ IRÁNYMUTATÁSOK

Az Európai Helyreállítási Terv (European Economic Recovery Plan) keretében elfogadott szélessávú iránymutatások tartalmazzák azokat az elveket, amelyek mentén állami dotáció juttatható bizonyos tagállami szélessáv-fejlesztésekre. Ahogy azt korábban mi is megírtuk, az anyag több mint negyven korábbi bizottsági döntés tapasztalatain alapul. A bizottsági megközelítésben eddig állami támogatásokra azok a távoli vidéki települések voltak jogosultak, ahol a piaci szolgáltatók önmaguktól nem ruháztak volna be. Az eddigi szabályozás azt is megkövetelte, hogy az állami dotáció ne akadályoz-

za vagy ne tegye lehetetlenné a piaci kezdeményezéseket, és olyan helyeken is teremtse versenyt, ahol azelőtt nem létezett.

Az útmutató első része bemutatja a bizottság korábbi, úgynevezett tradicionális (azaz nem új generációs) szélessávú fejlesztésekkel kapcsolatos gyakorlatát, a második rész pedig az új generációs hálózatok fejlesztésével foglalkozik.

Az értékelések kiindulópontja a jelenleg is érvényben lévő gyakorlat. Vagyis léteznek úgynevezett fehér települések, amelyeknek egyáltalán nincs szélessávú infrastruktúrájuk, továbbá szürke települések, ahol csak egy szolgáltató van jelen, és vannak fekete települések, ahol legalább két szolgáltató versenyez a fogyasztókért. A bizottsági gyakorlat meglehetősen szerteágazó: a fehér települések egyértelműen támogatást élveznek, míg azok a területek, ahol a piaci fejlesztések már folyamatban vannak, vagy a nem túl távoli jövőben megvalósulnak, illetve ahol valódi verseny van, sokkal kritikusabb elbírálás alá esnek.

EREDMÉNYEK

Az első, az előbbieken említett feltételek alapján meghozott – egyébként pozitív – bizottsági döntés a francia Hauts-de-Seine megye optikai fejlesztési tervét érintette.

Az iránymutatások szerint egy szélessávú hálózat csak abban az esetben tekinthető közszolgáltatásnak (a franciák erre hivatkozva fordultak az EU-hoz), ha a hálózat passzív, semleges, mindenki számára hozzáférhető, és az adott területen teljes lefedettséget garantál. Hasonlóan járt el a bizottság a finnek NGA-fejlesztése ügyében is, amely olyan ritkán lakott településekre kívánja elvinni az infrastruktúrát, ahol az piaci alapon – legalábbis rövid távon – nem épülne ki.

Néhány német önkormányzat azal fordult az EU-hoz, hogy szeretne olyan saját csatorna-rendszerbe beruházni, amely lehetőséget adna kábelhálózat lefektetésére is. A bizottság jóváhagyta a kérelmet arra való hivatkozással, hogy a csatornahálózat több kábel egyidejű lefekte-

tésére is lehetőséget teremt, növelve ezzel az infrastruktúra-alapú versenyt. Egy másik német ügy kapcsán pedig azt is világossá tették, hogy ahol egy önkormányzat feladatai ellátása közben (például útfelújítás) segítséget nyújt egyéb más tevékenységek (pl. szélessávú hálózatok lefektetése) számára, az nem tekinthető állami támogatásnak. **IT**

További esetek:

computerworld.hu/cikk/eu-szelessavu-iranymutatasok

Aktuális

► 2010 szeptemberében újra megrendezik az ICT 2010 konferenciával egybekötött kiállítást, ahol az Európai Bizottság lehetőséget teremt az európai kutatóknak, hogy bemutassák legújabb információtechnológiai fejlesztéseiket. A rendezvényre májustól lehet regisztrálni.

► A világ legfejlettebb országait tömörítő OECD egyik legfrissebb tanulmányában bemutatja az infokommunikációs technológiák alkalmazhatóságát az egészségügy területén és néhány „best practice”-szel is szolgál.

► Az Európai Bizottság immár sokadszor szólította fel a tagországokat, hogy tegyenek meg mindent a 112-es segélyhívószám ismertté tételében. Jelenleg ugyanis az EU-polgárok csupán negyede van tisztában ezzel a szolgáltatással.

Lisszaboni értékelés

José Manuel Barroso, az Európai Bizottság régi-új elnöke bemutatta új, 2020-ig előretekintő programját. Vízíója szerint Európának fenn tartható szociális piacgazdaságra, környezetkímélő technológiákra és a tudás első helyre emelésére van szüksége.

Az elnök jelenlegi programja természetesen felöleli a lisszaboni stratégia értékeléséből fakadó tapasztalatokat is. Az erről szóló jelentés szerint a lisszaboni stratégiának összességében pozitív hatása volt az EU-ra annak ellenére, hogy leg-

fontosabb célkitűzéseit (például 70 százalékos foglalkoztatási arány és a GDP 3 százalékanak K+F-re fordítása) messze nem sikerül elérnie. Az EU foglalkoztatási rátája 2008-ban már 66 százalék volt (a 2000. évi 62 százalékhoz képest), mielőtt a válság következtében újra visszaesett volna. A termelékenységet illetően azonban nem sikerült felzárkózni a vezető iparosodott országokhoz: a K+F kiadások GDP-ben mért aránya alig javult (a 2000. évi 1,82 százalékról 2008-ban 1,9 százalékra). A főbb célkitűzések tekintetében megmutat-

kozó lemaradások ellenére a bizottság nem tekinti bukottnak a stratégiát, sőt talán némi hurrá-optimizmussal úttörőmunkának nevezi azt, mert – ahogy a dokumentum fogalmaz: „Az EU legfontosabb hosszú távú kihívásainak kezelése érdekében ösztönözte az együttes fellépést.”

Az Európai Bizottság véleménye szerint a következő tematikus prioritások segítik majd az EU 2020 stratégia fő célkitűzéseinek teljesítését:

1. *Értékteremtés a tudásalapú növekedés által.* Gazdagabb lehetőségek és szorosabb társadalmi kohézió; az innováció támogatása; az oktatásban, a kutatásban és a digitális gazdaságban rejlő lehetőségek kiaknázása.

2. *A lehetőségek növelése a befogadó társadalmakban.* Új képességek elsajátítása, a kreativitás és az innováció ösztönzése, a vállalko-

zói szellem fejlesztése és zökkenőmentes átjárhatóság a különböző munkahelyek között.

3. *Versenyképesebb, az egymásba illeszkedő elemek hatékonyabb összekapcsolására épülő és feltétlenül környezetbarát gazdaság.* Hatékonyabb verseny, növekvő versenyképesség, megújuló energia használata.

Az új stratégiát, amely a következő öt évet öleli majd fel, a tervek szerint a tavaszi Európa tanácsi ülésen tárja a tagországok állam- és kormányfői elé az Európai Bizottság. **IT**



José Manuel Barroso

az Európai Bizottság elnöke

A CIO-k és az outsourcing

Magyarországon az outsourcing azon informatikai üzletágak közé tartozik, amelyek 2009-ben a válság ellenére is jó évet zártak. Az IDC előrejelzése szerint 2013-ban már közel egymilliárd-kettőszázmillió dollárra rúg hazánkban az outsourcingra költött pénz. Ez 2008-ban az ITO által kiadott Central and Eastern Europe IT Outsourcing áttekintés szerint még 375 millió dollárt tett ki. Írta: Goldberger Márton

A mint azt a *Világgazdaság* híri adta, Magyarországon az outsourcing azon informatikai üzletágak közé tartozik, amelyek 2009-ben a válság ellenére is jó évet zártak. Érdekes fejleményről számolt be a lapnak *Juhász Lajos*, a Navigator Zrt. vezérigazgatója, aki azt tapasztalta, hogy a nagyvállalatok tartották a korábbi szintet, a kvv-k részéről viszont nőtt az érdeklődés az outsourcing iránt.

Mielőtt gyorsan belevág valaki a dogba, érdemes alaposan átgondolnia a dolgokat. Interjúalanyunk, *Karaba Zoltán*, a BAT informatikai igazgatója érdekes összehasonlítást tett egy, a honlapunkról is letölthető előadásában a belső informatikus és a külső megbízott között. **A belső annak, akivel jóban van, mindent azonnal megtesz, akár félretéve fontosabb, sürgősebb feladatokat, míg a külsőt a szerződés visszatartja ettől. Neki úgy kell tartania a fontosság sorrendet, ahogy az a szerződésben – az SLA-ban – le van írva.** Amellett, hogy ez súlyos érv a kihelyezés mellett, kiindulásnak is jó a fölkészüléshez. A közvetlen költségek összeszámolása mellett érdemes átgondolni – és a döntést meghozó gazdasági vezetés elé tárni – azt is, mi minden válik mérhetővé, akár forintosíthatóvá a kihelyezés révén az informatikai költségekből.

Nehéz feladat ez, hiszen például a *Warwick Business School* a Cognizant outsourcing cég számára készített tavalyi felmérésében részt vett európai CIO-knak és pénzügyi vezetők-

nek kevesebb mint a fele próbálkozott a kihelyezés költség-haszon elemzésével, és közülük sem mindenki ért a végére. Addig viszont a többségük már eljutott, hogy a közvetlen költségcsökkentés mellett más értelmét is látják a kihelyezésnek. Fontosnak tartják például, hogy a kihelyezés révén hozzáférhetővé válik számukra sok olyan tudás, amely a szervezetben belül nincs meg. A megbízó célja, hogy csökkenjenek a költségei és tartsa vagy növelje cége versenyképességét, a szolgáltató pedig elsősorban az, hogy megtartsa meglévő ügyfeleit. E két érdek elvezethet egy olyan partneri viszonyhoz a két fél között, amelyben közös felületeket keresnek az üzleti stratégiájukban, és rendszeresen vizsgálják, milyen változtatásból tudnának kölcsönösen hasznot húzni.

ELEMEZNI ÉS TERVEZNI

Ilan Osbri és *Julia Kotlarsky*, a Warwick Business School tanárai alapos elemzést és tervezést, sőt a CIO szerepének átgondolását is javasolják az IT-kihelyezés előnyei- nek tökéletes kiaknázásához. Mindenelőtt át kell tekinteni a helyzetet és a változások várható hatásait – írják. – Milyen az egyes részterületek ellátottsága, mennyire lehet a hozzájuk kapcsolódó feladatokat külön-külön kihelyezni? Hova érdemes? Közeleli vagy távoli szolgáltatóhoz? Hogyan befolyásolja a kihelyezés a feladatellátást általában? A legjobbnak látszó kihelyezési stratégia kialakítása után pedig gondoskodni

kell arról, hogy ne álljon le a fejlődés a nem kihelyezett kritikus feladatok ellátásában, és megmaradjon a cég tanulási képessége, nyitottsága az újdonságokra.



Nem mindegy, hogyan, milyen sorrendben hajtjuk végre a kihelyezést. Ezt a folyamatot írja le a stratégia. Olyan stratégia kell, amelynek a megvalósítása nem haladja meg a cég képességeit. Itt van mindjárt a kérdés, hogy egy szolgáltatásra egy szolgáltatóval szerződünk-e vagy többel. A sok szolgáltatós kihelyezést nehezebb követni, értékelni és nehezebb kézben tartani a folyamatokat; de nem egykönnyen tartható kézben az a megoldás sem, amikor egy üzleti folyamat teljes IT-kiszolgálását egyetlen szolgáltatóra bizzuk.

A szolgáltatóval kötött szerződésben a kihelyezéssel járó előnyök figyelésének alapvető eszköze a szolgáltatási szint szabályozása, vagyis az SLA.

MILYEN A JÓ SLA?


Az igazi kérdés azonban nem az, hogy milyen a szolgáltató cég teljesítménye, hanem az, hogy milyen hatással van a kihelyezés az üzleti folyamatokra. Az SLA akkor jó, ha a megfigyelt indikátorok korrelálnak a cég stratégiájának sikerét mérő faktorokkal. Vagyis az üzletágra jellemző KSF-fel vagy alapvető sikerfaktoral, ami lehet például

az új termék piacra viteléhez szükséges idő, a termék minősége, a nagy vevők megszerzésének és megtartásának képessége vagy a vevői elégedettség maximalizálása. Érdemes tehát a sikerfaktorból kiindulva felépíteni az SLA-kat.

Nem érdemes viszont olyan vállalati célt kitűzni, amelynek sikerét nem segíti elő a meglévő informatikai szolgáltatás, és nem érdemes pénzt ölni az IT-szolgáltatások fejlesztésébe, ha nem járnak üzleti haszonnal. A jó szolgáltató ért az üzlethez, és ötletekkel bombázza a megbízót. Ahhoz, hogy ezekkel az ajánlatokkal érdemben tudjon foglalkozni, a CIO-nak az üzlethez is legalább annyira értenie kell, mint az informatikához. Sőt, érdemesebb az üzlet fejlesztésére koncentrálnia. Ezért sajnálatos, ha – mint az utóbbi években azt a piackutatások is kimutatták – a CIO kizorol a vállalati csúcsteamszéből és a stratégiai döntéseknél nem számolnak az informatikával.

Amellett, hogy a CIO üzleti stratégiaként kezeli az outsourcingot, arra is figyelnie kell, hogy élő kapcsolat legyen a cége üzleti igényeket megfogalmazó vezetői és a szolgáltatók között. Ezzel tudja elérni, hogy a szolgáltatótól érkező javaslatok a lehető legjobban illeszkedjenek a cég üzleti filozófiájához, szervezetszervezéséhez. Ha meg tudja szervezni az információ-áramlást, olyan helyzetbe kerülhet, amelyben már nem kell gondolkodnia a szükséges változtatásokon, hanem változásmenedzserként válogathatja ki a felmerülő javaslatok közül azokat, amelyek a cég pillanatnyi versenyhelyzetében a legnagyobb haszonnal kecsegtetnek.

A SIKERES KIHELYEZÉS

Közelről megfigyelve az IT-kihelyezési piacot, egyfajta hullámmást láthatunk. Vannak cégek, amelyek négy-öt évenként kihelyeznek szolgáltatásokat, majd visszaveszik őket. Leépítik a belső IT-szervezetet, majd újra kiépítik azt. Valószínű, hogy azért „éri meg” nekik, mert mindig csak a közvetlen költségekkel számolnak. Hol a belső munkaerő az olcsóbb, hol a kihelyezés, és ez már elég is. Mindennek ellenére a kihelyezési piac töretlen bővülése talán azzal is magyarázható, hogy egyre többen ismerik fel a kétféle IT-szolgáltatás közötti stratégiai különbségeket. 

Fontos kérdések

- ▶ Mit akarok elérni az adott IT-szolgáltatás kihelyezésével?
- ▶ Mennyire befolyásolja a szolgáltatás a cégem versenyképességét?
- ▶ Mennyire függ a szolgáltatás a cégből jövő információktól?
- ▶ Mennyi munka a szolgáltatás ellátásának részletes szabályozása, megfigyelésének előkészítése a kihelyezés utánra?
- ▶ Mennyire pontosan tudom mérni a szolgáltatás ellátásának minőségét?
- ▶ Mennyire érett a cég a kihelyezett szolgáltatás kezelésére, felügyeletére?

Egy különleges kapcsolat

Szokás azt mondani, hogy veszélyes a kiszervezés, mert még úgy nézhet ki, hogy nincs is szükség belső informatikusra. A BAT-nál azonban inkább ahhoz tartják magukat, amit Karaba Zoltán informatikai vezető mondott ősszel a Computerworld konferenciáján: „Ha költségeket keresünk, akkor a belső informatikára hetekbe kerül kiszámolni. Most pontosan tudjuk, mi mibe kerül.” Írta: Goldberger Márton

Minden informatikai szolgáltatásnak több összetevője van, ezeket a mi modulárisan kiszervezett környezetünkben más és más külső partner is támogathatja. Természetes, hogy más végzi a szerverek operációs rendszer szintű üzemeltetését, és más a rajtuk futó üzleti alkalmazások adminisztrációját. Annál is inkább, mert egy alkalmazást valószínűleg a fejlesztőnél jobban senki sem ismer. Célunk, hogy minden szolgáltatást annak adjunk, aki azt a legjobban és természetesen versenyképes áron tudja elvégezni. A Synergónra bíztuk a Service Desket, vagyis a BAT dolgozóit kiszolgáló Call Center és Help Desk szolgáltatást és az Onsite vagy Desktop Supportot, vagyis a BAT helyszíni kiszolgálását abban az esetben, ha a bejelentett hiba elhárítása vagy egyéb informatikai igény kielégítése nem oldható meg távolról. Ez

utóbbihoz kapcsolható az úgynevezett Hands & Feet támogatás, vagyis az off-shore üzemeltetett rendszereknél a helyszíni beavatkozások elvégzése – kezdte a beszélgetést *Karaba Zoltán*, a British American Tobacco Hungary informatikai vezetője.

Computerworld: Hogyan oszlik meg a tulajdon a BAT és a szolgáltatók között? Megy-e a fejlődés az ASP irányába, amikor a BAT már csak megvásárolja az informatikai szolgáltatást?

Karaba Zoltán: Az üzleti alkalmazások ASP, illetve az informatikai infrastruktúra cloud jellegű kiszervezése jelenleg még csak szórványos. Ilyen a beszerzés és a munkaidő-nyilvántartás, de természetesen figyeljük a BAT-nál a piaci trendeket, és ha az ASP vagy a cloud szolgáltatás elér egy bizonyos érettségi szintet, költséghatékonyabbá válik, valamint meggyőző biz-

tonsággal alkalmazható, akkor nagy valószínűséggel lépni fogunk.

De ne felejtse el, hogy a BAT multinacionális vállalatcsoport, és célja a világméretű működésből származó előnyök kiaknázása. Vagyis, ha a figyelem középpontjába kerül az informatikai szolgáltatások egységesítése, más szóval, ha mozdulunk az ASP és a cloud irányába, az már nem magyarországi, hanem kizárólag globális szintű döntés és lépés lesz.

CW: A Synergón az általa üzemeltetett rendszereknél milyen feltételekkel felel a rendelkezésre állásért?

K.Z.: Öt nap, napi nyolc-, illetve tízórás az onsite support és a Hands & Feet támogatás. A Service Center viszont folyamatosan, 7/24-es rendelkezésre állással működik. Hardverhibánál az adott eszközre érvényes hardvergarancia

az irányadó. Ebben nyilván adódnak különbségek, hiszen a fontos, esetenként kritikus üzleti rendszereink támogatásához megköveteljük a gyors cseregaranciát, míg egyes rendszerek esetében akár a garancia nélkül futó eszköz is elfogadott.

A BAT informatikája szigorúan üzleti alapokon működik, akkor lépünk vagy változtatunk bármit, ha a változtatás komoly üzleti megtérüléssel jár. Az úgynevezett „sok kilences” rendelkezésre állás helyett próbáljuk inkább fokozottan hibátűrővé tenni az IT és üzleti folyamatainkat. Ha leállna is a kulcsfontosságú CRM-rendszerünk központja, képviselőink még napokig zavartalanul tudnak készletezni, eladni, számlát nyomtatni az általuk használt eszközökkel. Jut tehát idő a központi kiszolgáló javítására, költséghatékonyabban adjuk az üzlet számára ugyanazt a szolgáltatási szintet, mint-


ha telepakolnánk tartalék rendszerekkel a szerverszobánkat. Persze ezt nem minden iparágban és üzleti modellben lehet megtenni, és nálunk sem igaz mindenre.

CW: Hány belső emberrel és hogyan kell a kihelyezett informatikai rendszerek működését napi szinten figyelni, értékelni ahhoz, hogy az informatikai vezető nyugodtan tudjon aludni?

K.Z.: Mindez főleg attól függ, hogy adott szervezetben mennyire szabványosítottak az IT-szolgáltatások, mekkora a vállalat-, illetve iparág-specifikus rendszerek aránya, valamint milyen a kiszervezettség foka. Egészen szélsőséges esetben akár egy belső emberre sincs szükség, hiszen ha az informatikai környezet megfelelően rendezett, többnyire standard IT-szolgáltatások vannak kevés speciális rendszerrel és az IT teljesen kiszervezett – sőt, többségében szolgáltatásként vásárolt IT-rendszerek vannak, például e-mail cloud –, akkor maga az ügyvezető is képes lehet menedzselni az informatikát, amennyiben erre van energiája, ideje és megfelelő tapasztalata. Mindez persze utópia, hiszen egy ügyvezető sosem fogja maga vinni ezt a területet. Így azt mondanám, hogy legalább egy jól képzett és tapasztalt IT-vezetőre mindenképpen szükség van a megfelelő működéshez. Innen azonban már valóban az a kérdés, hogy a szervezet mennyire bonyo-

lult, van-e saját szerverszobája, mennyi partnerrel tartja a kapcsolatot, hány kritikus szolgáltatás SLA-ját kell folyamatosan szemmel tartani, illetve szükség van-e külön IT-kontrollingra, vagy a vállalat pénzügyi részlege magára vállalja ezt a külön feladatot is. Összességében, ahogyan azt a BAT példája is mutatja, három-négy ember megfelelő kiszervezettségi szint mellett akár több ország viszonylag összetett informatikáját is el tudja vinni.

CW: Ön többször is hangsúlyozta az üzemeltetési tapasztalatok rendszeres értékelésének fontosságát, a hatékonyságjavítási lehetőségek szolgáltatóval közös feltárását. A BAT központi informatikai beszerzési, fejlesztési stratégiáját a Synergóval közösen alakítja? De hogyan tudnak ellenállni a BAT érdekeit kevésbé, a Synergóéit inkább szolgáló ötleteknek, javaslatoknak?

K.Z.: Miután a BAT informatikája teljes egészében kiszervezett, nincsenek a cégen belül hagyományos értelemben vett IT-szakemberek, muszáj odafigyelni a kulcsszerepet vivő beszállítóink javaslataira, hiszen náluk van a tudás és a helyismeret. Emellett azért természetesen mi irányítjuk, hogy merre megy a cég, és mi hozzuk meg a végső döntéseket. A korábban említett szoros együttműködés inkább arra vonatkozik, hogy nem szabad elkövetni azt a hibát, amellyel az outsource szerződés aláírásával úgy gondoljuk, ettől kezdve véget is ért a feladatunk. A kiszervezés szoros és folyamatos kapcsolatot követel meg a megrendelő és a beszállító között, rendszeres jelentésekkel a szolgáltatás mérhető színvonaláról, állandó egyeztetésekkel és közösen elfogadott fejlesztési tervekkel. 



Karaba Zoltán
informatikai vezető
British American
Tobacco Hungary

A kiszervezés fő vonalai

Négy ember felügyeli a British American Tobacco Hungary informatikai szolgáltatásait. *Karaba Zoltán* informatikai vezető mellett egy gyári informatikai vezető, egy beszállítói és egy infrastruktúra-menedzser. Karaba Zoltán 7 ország informatikai területéért és működéséért felel, melyből csak Magyarországon 14 telephelyen, 850 ember munkájához kell biztosítani a kiszolgáló informatikai háttérrel. Ebben a munkában így komoly szerepet kapnak a külső vállalkozások. Közöttük Magyarországon az egyik legnagyobb szolgáltató partner a Synergó Rendszerintegrátor, amely 2009 végén megkapta az ISO/IEC 20000:2005-ös tanúsítványt. Ennek érvényessége az informatikai szolgáltatásirányítási rendszer, a külső ügyfeleknek nyújtott információtechnológiai üzemeltetési szolgáltatások támogatására terjed ki.

Korszakváltás előtt



Kézbe vehettük a CES alkalmával bejelentett újdonságokat, kipróbálhattuk a legújabb 3D házimozsi-technológiát és ezzel könnyen lehet, hogy tanúi lehettünk egy új korszak kezdetének. Írta: Egri Imre

Nagyszabású bemutatóval lepte meg partnereit és a sajtó képviselőit a Panasonic Europe. Az Olympiapark München Event-Arena területén megrendezett eseményen felvonult a gyártó teljes termékkálája, továbbfejlesztett és vadonatúj technológiái.

FEKETE-FEHÉR, SZÍNES, HD, 3D HD

A CES-ről szóló összeállításunkban (*Csendes evolúció – Computerworld 2010/3-4. szám*) már említettük a Panasonic 3D-s újdonságait, amelyeket a gyártó a müncheni rendezvényen most ismét a sajtó meghívott képviselői és a partnerek elé tárt. Mint a bemutató során megtudhattuk, az Egyesült Államokban már elérhető az új 3D-s televíziók és Blu-ray lejátszók, idén májustól pedig az itthoni vásárlók is hozzáférhetnek az új technológiához.

Teljes képkockákat megjelenítő (frame sequential) technológiával dolgozik a Panasonic 3D rendszere, azaz mindkét szem számára full HD felbontású teljes részletességű képet ad. **A plazmamegjelenítő 120 vagy 100 hertz gyakorisággal vetíti a képeket felváltva, a bal és a jobb szem számára. Egy speciális, nem csak kontaktlencsével együtt is viselhető vezeték nélküli szemüveg gondoskodik arról, hogy bal és jobb szemünk csak az arra szánt képeket láthassa.** Más gyártóktól eltérően

a Panasonic egy továbbfejlesztett 600 Hz képfrissítéssel dolgozó 3D NeoPDP plazmarendszert alkalmaz megjelenítőként, amelyben gyorsabb, rövidebb utánvilágítási idővel és négyszer energia-

A plazmatechnológiával lehet a leghatározottabban elkülöníteni egymástól a bal, illetve jobb szemnek szánt képkockákat.

hatékonyabban dolgozó foszfor adja a képet, kiküszöbölve a bal és jobb szemnek szánt látvány összemosódását (leaking, cross-talk). A gyártó szerint a plazmatechnológia segítségével lehet jelenleg a leghatározottabban elkülöníteni egymástól a bal, illetve jobb szemnek szánt képkockákat, mivel itt minden pixel fényereje egyedileg szabályozható igen nagy, akár 1:5 000 000 kontraszt tartományban. A hagyományos LCD tévé és az olcsóbb LED tévék egységes háttérvilágítása erre kevésbé alkalmas, a fejlettebb, zónákra osztott háttérvilágítású LED televíziók is csak néhány száz szegmensre osztják fel a megvilágítást, míg a plazmapa-

nelek több mint kétmillió képpontja egyedileg kezelhető.

Az eddigi 3D-technológiák viszszafogottabb minősége miatt először kissé szkeptikusan álltunk a kérdéshez. Az új 3D HD rendszer képminősége és az általa keltett térézet azonban valóban meggyőzőbb, kellemesebb, mint az eddig bemutatott házimozsi célú technológiák, és tényleg alkalmas arra, hogy új dimenziót adjon az otthoni szórakoztatáshoz. Márkán különbségről beszélhetünk a képi benyomás intenzitását illetően; igaz, szívesen látnánk orvosi tanulmányokat, amelyek ecsetelik, hogy vannak-e és milyen élet-tani hatásai a váltott képkockákkal dolgozó technológiának.

A Panasonic TX-P65VT20 és TX-P50VT20 tévémodellek lesznek az elsők a 3D-s termékek so-

rában – minden televízióhoz két pár szemüveget mellékel majd a gyártó. Külön lesz kapható az első 3D-s Blu-ray lejátszó, a DMP-BDT300, amely természetesen normál Blu-ray és DVD lemezekhez is használható. Mindkét készülék más gyártók kompatibilis termékeihez is illeszthető. A plazmával szemben sokszor felhozták a nagy energiafogyasztás vádját, az új generáció azonban minden eddiginél takarékosabbra sikeredett – az új tévék 10 százalékkal kevesebbet fogyasztanak egy azonos méretű LCD tévénél.

Nemcsak egy új és jobb technológiát, hanem egy új korszak kezdetét is látja Full HD 3D rendszereiben a Panasonic. Az IMAX sikerére alapozva nem csupán gyártói, de fogyasztói oldalról is elérkezettnek látta az időt a vál-



A Panasonic is kínál a produkciós cégek számára professzionális 3D megoldást

tásra, illetve továbblépésre. Az IMAX – és különösen a legutóbbi mozifilmsiker, az Avatar – megmutatta a 3D-ben lévő piaci potenciált, így – ahogy a prezentációban hallhattuk – a fekete-fehérről színesre, majd normálról HD-felbontásra váltáshoz hasonló házimozzi-forradalom előtt állunk.

3D-TARTALOM BLU-RAY-N ÉS TÉVÉN

Az ígéretek szerint a 3D HD tévék és lejátszók ára csak mintegy 20 százalékkal lesz magasabb, mint az azonos kategóriájú nem HD-s termékeké, így az ár – az eddig is prémium minőség iránt érdeklődő vásárlói rétegekben – nem lesz elháríthatatlan akadály. A 3D HD – és bármilyen egyéb 3D – rendszer hazai elfogadásának legkényesebb kérdése, hogy megfelelő mennyiségű és minőségű tartalom áll-e rendelkezésre, a tömeges elterjedéshez pedig elengedhetetlen a honosított, magyar nyelvű vagy legalább feliratos film- és tévéadás-kínálat. Ennek érdekében a jelenlegi minimális 3D Blu-ray paletta az év során várhatóan 50 filmre bővül majd, bár az első időszakban nem-



Az infra vezérlésű szemüveg felváltva takarja a bal és jobb szemet, hogy mindkettő csak az arra szánt képeket lássa, így alakítja ki a térérzetet

igen számíthatunk magyar nyelvű anyagokra. A tendencia mindenestre pozitív, 2008-ban 1, 2009-ben tizenkilenc 3D Blu-ray album

A 3D ipar jövőjéről

Megkérdeztük Müller Endrét, a Panasonic marketing termékcsaládját a 3D ipar nemzetközi és hazai jövőjét illetően.

Computerworld: Ön szerint összesen mekkora piaca lesz a 3D-s házimozzi-technológiának 2010-ben a világon?

Müller Endre: Konkrét értéket nehéz mondani, mindenesetre az IMAX mozisikerére alapozva biztosan lehetünk abban, hogy ugyanez az igény a prémium házimozzi kategóriában is jelentkezik. Mondjuk úgy, hogy a nagyképernyős, lapos televíziókészülékek 5-6 százaléka lesz 3D-s.

CW: Mikorra növi ki magát a Full HD 3D-piac olyan szintre, mint amilyen ma a HD házimozsi-penetráció tart?

M. E.: Sokkal gyorsabban lefut majd a 3D-re váltás, mint ahogy az történt a hagyományos tévé-HD viszonylatban. A standard felbontáshoz képest

a HD nem képviselt olyan markáns előnyt a vizuális hatásban, mint amelyet most a 3D ad. Ennek folytán egyszerűbb a marketing feladata, hiszen feltűnőbb a különbség. A prémium kategóriás megjelenítőknél mintegy 500 eurós ártöbbletbe kerül a 3D-élmény, és ez nem leküzdhetetlen különbség,



Müller Endre

marketing termék-specialista
Panasonic

így arra számítottunk, hogy viszonylag hamar elérni a Full HD 3D tévé penetráció azt a szintet, ahol jelenleg a „hagyományos” Full HD jár.

CW: Hazai vonatkozásban mekkora késéssel követhetjük majd a külföldi trendeket, mennyire felkészült a hazai piac a 3D-re vásárlóerőben, érdeklődésben?

M. E.: A vásárlóerő különbözősége nyilván a 3D-ben is megmutatkozik. Nyugat-Európában természetesen többen is megengedhetik majd maguknak, de Magyarországon is jelentős lesz ez a piac.

CW: Kulcsfontosságú, hogy elegendő 3D-tartalom álljon rendelkezésre. Mire számíthatunk a külföldi és magyar nyelvű tartalmakat illetően?

M. E.: Ősszel várható több tartalom, de a stúdiók egyelőre még nem nyilatkoztak. A nemzetközi piacon mintegy 50 új album megjelenésére lehet számítani az év végéig.

CW: A Panasonic a tartalom előállításához is kínál kamera- és produkciós technológiát, milyen piaci várakozásai vannak külföldön és itthon?

M. E.: A 3D kamera értékesítése elsőként a professzionális szegmensben fog dinamikusan növekedni itthon és külföldön egyaránt, de később a fogyasztói kategóriában is számíthatunk 3D-s modellekre. A Panasonic nemcsak ikerlencsés professzionális digitális 3D kamerát, hanem teljes produkciós vonalat is kínál. A teljes produkciós megoldás képességeit és az egész 3D-technológiát propagáló jött létre a Panasonic Hollywood Laboratory is, amely már mintegy éve működik sikerrel.

jelent meg, idén pedig összesen harmincegy várható még.

A tévék területén egyelőre még a HD-tartalmak elterjedésével sem haladtunk előre túlzottan, de nyugatabbra már biztató jelek mutatkoznak. Japánban természetesen már van működő 3D-s tévéadó, a BS11. Az Egyesült Államokban még csak kísérleti adás folyik, a DirectTV kereskedelmi szolgáltatása júniustól indul be. Nagy-Britanniában a második félévben

indít a Sky 3D, a francia Orange pedig teszt műsorszórásokat folytat jelenleg.

MIVEL KÉSZÜL A 3D FILM?

A Panasonic Full HD 3D stratégiájának szerves része a produkciós technológiák és eszközök biztosítása, ezért máris kínál filmstúdiók, produkciós cégek számára professzionális Full HD megoldást. Ennek része a Panasonic már kereskedelmi forgalomban kapható professzi-

onális, ikerlencsés Full 3D kamerája éppúgy, mint egy professzionális 3D-s Blu-ray authoring szoftverrendszer, saját fejlesztésű MPEG-4 AVC High Profile Video Encoder modullal. Már egy éve sikerrel népszerűsíti ezeket a technológiákat és a 3D video authoring lehetőségeit a Panasonic Hollywood Laboratory, mely – a tartalom-előállítókat meggyőzendő – sikerrel demonstrálja a 3D tartalom-előállító rendszer életképességét. 



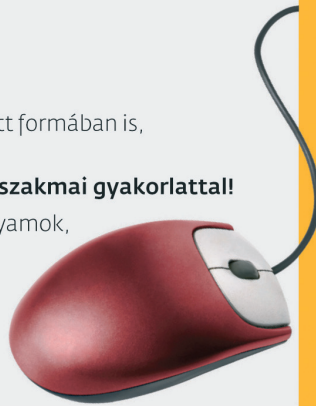
Informatikai OKJ-s hétvégi tanfolyamok akár kihelyezett formában is, Budapesten, Miskolcon, Szombathelyen és Pécsen!

12 éve a felnőttképzés élvonalában, vizsga-garanciával, **ingyen szakmai gyakorlattal!**

Cégek számára egyéni igények szerint Php, Java, C++, C# tanfolyamok, továbbképzések egyéni, rugalmas beosztás szerint.

A szakképzési hozzájárulás terhére a hatályos törvények szerint elszámolható!

ECDL felkészítés, Visual Basic – Excel makró programozás, Joomla-portálrendszer kezelés, karbantartás.



Tavasszal induló képzéseink, minden városban:

- OKJ-s Számítógép-szerelő, karbantartó + GSM szerviz tanfolyam
12 hónap, kéthetente hétfőig, ingyenes gyakorlattal! Csak nálunk!
- OKJ-s Internetes alkalmazás-fejlesztő, web-programozó tanfolyam
12 hónap, hetente hétfőig+ingyenes Java tanfolyam!
- OKJ-s Informatikai rendszergazda, hálózattelepítő tanfolyam
12 hónap, kéthetente hétfőig+ ingyenes Linux tanfolyam!
- OKJ-s Számítógéprendszer-karbantartó felsőszintű tanfolyam
Linux rendszergazdai kiegészítéssel!

Jelentkezési határidő: 2010. március végéig!

A képzés sikeres elvégzése után igény esetén az elhelyezkedésben segítünk! 2008-2009-ben a sikeres vizsgák aránya: 98%

Kell a csapat!

Ma már egyre több cégnek van szüksége valamilyen megoldásra, amely biztosítja, hogy a kollégák közötti együttműködés, adatáramlás, dokumentumegosztás hatékony és felügyelhető legyen. Írta: Horváth Ádám

Erre persze számos megoldás létezik, ám a „profi” rendszerek általában drágák és komoly hardveres-szoftveres infrastruktúrát kívánnak meg. A Microsoft ezt a problémakört célozza már több mint öt éve SharePointtal.

A termék valójában egy Office integrált vállalati intranet, amely a legtipikusabb funkciókat valósítja meg: dokumentumkezelés, workflow, fórum, hírek, közös naptár... Mind ismert funkció, ám a SharePoint az Office-termékekkel való együttműködésben és árazásban tűnik ki leginkább a tömegből (az új verzióról *lásd korábban: Főbejárat a hatékonysághoz – Computerworld 2010/1-2. szám*). A legolcsóbb SharePoint mindig is ingyenes volt, így lesz ez a hamarosan megjelenő SharePoint 2010-zel is, melynek legkisebb tagja a SharePoint Foundation.

AZ ÚJ SHAREPOINT

A SharePoint 2010 csak Windows Server 2008-ra települ, ami meglátásunk szerint kizárólag üzleti és nem technológiai szempontból indokolt (mivel a rendszer .NET-alapú, és az elérhető szinte minden Windows rendszerre, ezért nem nagyon lehet technológiai akadály a korábbi rendszerekre való telepítésnek).

A két új termék, a SharePoint 2010 Server és a SharePoint Foundation 2010 2008-as szerveret követelnek meg; azon belül is csak 64 bites környezetre települnek. Ez kimondottan kellemetlen a fejlesztők és mikrovállalkozások számára, hiszen asztali (fejlesztői) környezetben nem tipikus a 64 bites Windows Server 2008, és nem is minden rendszergazda látta értelmét a 64 bites kiszolgálónak eddig (ahol nincs több mint 4 gigabájt memória a szerverekben, ott inkább problémát jelent a 64 bit, mint előnyt).

A követelménylistán elvileg még ott van a négymagos processzor, magonként legalább 2,5 GHz órajellel, de ez inkább ajánlás, mint tényleges elvárás. Fejlesztőknek 4 gigabájt memóriát javasolnak, éles környezetbe pedig 8 gigabájt az ajánlott.

Az adatokat szerencsére nem feltétlenül tárolja a legújabb adatbázis-kezelőben, így az SQL Server 2008 Express SP1, standard vagy SQL Server 2005 SP3 is a támogatott tárolók listáján van. A klienseken Silverlight 3 és Office 2010 az ajánlott, az új együttműködési lehetőségek már inkább a 2010-esben jönnek ki. Itt fontos kiemelni, hogy a hagyományos fájlmeosztás, naptárkezelés tökéletesen működik régebbi Office-okkal, sőt azok nélkül, böngészőből is jól lehet használni a rendszert.

A FÁJL MENÜ

Mivel már a WSS magában is igen sokrétű, nagyon nehéz összefoglalni, hogy mit tud. Megpróbáljuk tehát legalább a legsűrűbben használt, illetve mindenkinek hasznos funkcióit bemutatni. Az egyik ilyen a Fájl menü integráció. A SharePointhoz való csatlakozásban a legfontosabb helyet a Fájl menü keresztül érhetjük el: itt tetszőleges dokumentumot kimenthetünk a portálra, és a kimentett dokumentumot

– persze a jogosultságoknak megfelelően – a többi felhasználó is elérheti. A legteljesebb grafikus fájl menü integrációt természetesen az Office alkalmazásaival kapjuk, de egy egyszerű Notepad (Jegyzettömb) segítségével is menthetünk állományokat a központi tárolóba.

Ha egy dokumentumot olvasásra vagy szerkesztésre körbe akarunk küldeni, akkor alapjában két módszer között választhatunk: vagy központi állománymeosztásba tesszük, és a többi felhasználónak a tudomására hozzuk, hol található a dokumentum és mit kell vele tenni; vagy elektronikus levélhez csatoljuk, és a levéllel szétküldjük. Akár ezt, akár azt a módszert választjuk, a végeredmény (több felhasználóval) valószínűleg az lesz, hogy a megjegyzések, szerkesztések összekeverednek, az állomány bizonyos részei megsérülnek. A SharePoint ennek elkerülésére lehetőséget ad arra, hogy a benne elhelyezett állományokat ki-ki egyedileg szerkesztésre kivegye (check-out), és addig ahhoz más ne férjen hozzá, függetlenül attól, hogy az egyidejű szerkesztést támogatja-e a szerkesztő szoftver (más szóval Word állományokkal éppúgy megy, mint Photoshop grafikákkal). A rendszer automatikusan követi a dokumentumváltozatokat, bármit beleszerkeszthetnek a felhasználók a körbeküldött dokumentumba, mindig megmaradnak a korábbi állapotok is.

WEBES INTEGRÁCIÓ

A SharePoint 2010-es egyik érdekessége, hogy a Microsoft végre elfogadta: az Internet Explorer mellett is vannak még népszerű böngészők. Így az új termék webes felülete támogatja az Internet Explorert, a Firefoxot és a Safarit is – e három böngészőben biztosan helyesen működik a portál (mivel a Google Chrome ugyanazt a motort használja, mint a Safari, szinte biztos, hogy azzal is tökéletesen működik minden funkció, ám ezt nem garantálják).

Érdekes újítás és fejlesztés, hogy a SharePoint böngészőből megtekintve nagyon praktiku-

san reagál az ablakátméretezésre: ahogy csökkentjük az ablak méretét, úgy csökkenti a gombok feliratát, majd leveszi az egyre kevésbé fontos gombokat. Más szóval, korlátozott képernyőmérettel (okostelefonok, netbookok) is tökéletesen használható marad a rendszer!

A Silverlight-alapú integráció miatt élénk tartalmakat is el lehet helyezni a portálon, így akár videókat is be lehet ágyazni lapjainkba, a YouTube-hoz hasonlóan. Az Office Web Application segítségével pedig a Microsoft-alapú dokumentumok a portálon is kiválóan megtekinthetők anélkül, hogy a kliens számítógépre Office-t kellene telepíteni. Így például egy prezentációt vagy dokumentumot teljesen formátumhelyesen át tudunk olvasni a böngészőben, ami nagyon nagy előrelépés a korábbi változatokhoz képest.

Bár némi szerkesztési támogatást is biztosít a webes felület, alapjában ez egy nézegető felület, ha szerkeszteni kívánjuk dokumentumainkat, még mindig a telepített Office a jó megoldás.

Érdekes újítás a „közösségi portálosodás”, hiszen megjelentek olyan funkciók is, mint például a *Tetszik*, amelyet minden tartalomra mondhatunk/kattinthatunk. Emellett saját taggal (jelölővel, kulcsszóval) jelölhetünk számunkra érdekes tartalmakat, sőt titterszerűen közzétehetjük kollégáinkkal, hogy mit csinálunk épp, és így például nyomon követhetjük a munkatársak mindennapjait.

Hasznos újítás, hogy fájlfeltöltéshez már használhatjuk a *búzd és ejtsd* (drag&drop) módszert is, azaz több fájl kifejezetten kényelmesen fel tudunk tölteni a portálra böngészőből (ha elérjük fájlmeosztástként a rendszert, akkor persze még egyszerűbb a helyzet). Korábban erre csak a hagyományos, böngészőből nyíló fájlkiválasztással volt lehetőség (ha az új módszer nem működne, továbbra is elérhető természetesen a hagyományos, egyesével való kiválasztás is).

OUTLOOK, EXCEL- ÉS ACCESS

Mivel a vállalatoknál az egyik legsűrűbben használt alkalmazás az Excel, illetve az Access, ezért a Microsoft dinamikus kapcsolatba hozta ezt a két szoftvert és a SharePointot. A kiszolgáló- és az ügyféloldal között talán



itt a legszorosabb az integráció, mert Excelből és Accessből is közvetlenül lehet adatokat kitenni a portálra.

Az exportált adatokat azonnal online lehet szerkeszteni, és egyetlen kattintással vissza is küldhetők az Excelbe vagy az Accessbe. Az ilyen visszaküldött adatokon végzett módosítás után megint csak egy kattintás frissíteni a portálon megjelenő adatokat.

A nagy listák kezelését is megoldották, hiszen tipikus probléma volt, hogy több ezer vagy tízezer soros adatokat kérdeznek le a rendszertől, ami a többi felhasználó rovására megy, hiszen igen intenzíven használja a rendszer erőforrásait. A 2010-esben beállítható, hogy mennyi az a maximális hossz, amit az átlagfelhasználó, illetve a rendszergazda meg tud tekinteni, és a felett limitál a rendszer.

A levelezőprogram talán kevésbé szorosan, de szintén hasznos pontokon kapcsolódik a WSS-portálhoz. Az összes központilag tárolt publikus névjegykártya és időpont összehangolható a lokális Outlook adataival, fordítva azonban nem megy: a lokális változások nem kerülnek vissza az intranetre.

Ezt az integrációt leginkább arra lehet használni, hogy a mindenkinek fontos kapcsolattartókat és időpontokat mindenki láthassa, de ki-ki magának is szervezhessen programot. Az Outlook indításakor, az első beállítás után automatikusan frissül ez a két tároló.

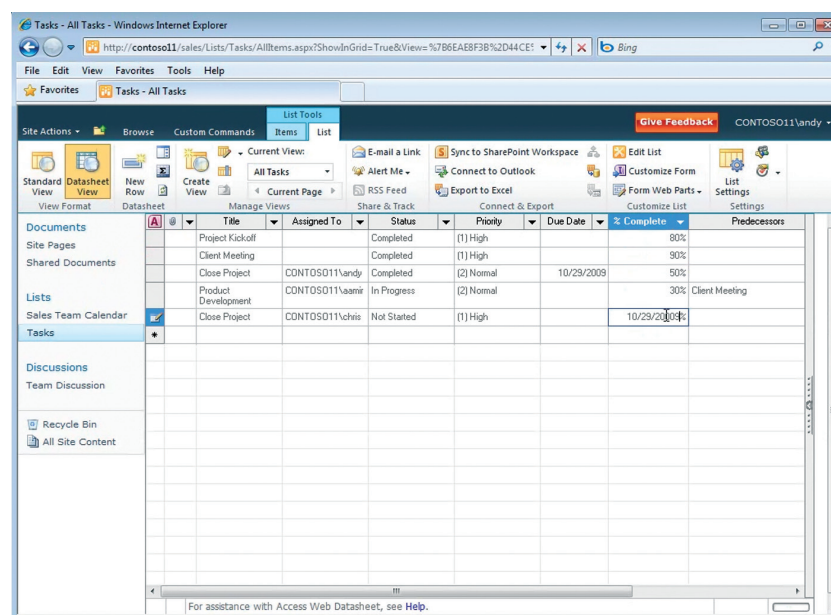
Ha szükséges, akkor persze ki-ki a portál felületén is szerkesztheti az adatait, és ezzel mások előtt is megnyithatja őket.

Emellett **fel lehet iratkozni a WSS-ben számon tartott fontos eseményekre: a portál magától értesíthet bennünket például egy állomány megváltozásáról vagy egy újabb hozzászólás beérkezéséről. Ezek az értesítések különlegesen formázott e-mailként érkeznek meg a felhasználóhoz;** egyszerűen lehet tehát csoportosítani őket vagy valamilyen jellegzetes figyelmeztetést (hangot) kapcsolni hozzájuk.

ÚJDONSÁGOK: FELÜLETEK

Az új SharePoint alapjában nem különbözik az előzőktől, ám igen sok helyen egyszerűsítették a felhasználók dolgát. A 2007-es Office-ban debütált szalagos menüket (ribbon) át-

vette a portál is, így a különféle műveleteket ott (is) el tudjuk végezni, igen logikusan csoportosított menüből válogatva. A szalagos menü főképp akkor kap nagy szerepet, ha több dokumentumot (vagyis általánosságban „elemet”) jelölünk ki egy-szerre. Ilyenkor automatikusan aktív válnak azok a menüpontok, amelyeket az adott kijelöléssel el tudunk végezni (például törlés), és kiszűrülnek azok, amelyek ilyenkor nem érhetőek el (például fájl tulajdonságok átállítása). A lenyíló menük persze továbbra is elérhetőek, így több helyről is el tudjuk végezni megszokott műveleteinket.



SharePoint 2010 – megjelent az új menüfajta

Érdekes megoldás, hogy ha korábbi SharePointot (2007-est) migrálnánk 2010-esre, akkor az adatok áttöltése, a szoftverfrissítés után a felület nem fog változni, azaz ránézésre nem változik a rendszer. Ez azért hasznos, mert úgy lehet az egyes oldalak megjelenítését folyamatosan az újra cserélni, ahogy a felhasználók kényelmesen meg tudják azt szokni, nincs egy nagy „sokk” a migrációs hétféve utáni hétfő reggel.

A SharePoint Workspace 2010 (korábbi nevén Groove) is egészen jól működik, az offline keletkező vagy szerkesztett dokumentumokat jól szinkronizálja a rendszerrel, így ha rendszeresen utazunk, vagy csak néha tudunk leülni a vállalati intranet elé, a rendszer a szinkronizálást el tudja végezni a háttérben.

A kliens-szerver kapcsolat amúgy még szorosabb lett, mint a korábbi változatokban; ahogy mentjük a dokumentumainkat, a SharePoint oldalon is azonnal látszanak a változások, olyannyira, hogy a SharePoint még az Access adatbázisokat és űrlapokat (form) is képes online kezelni, megjeleníteni (Access Services).

ÚJDONSÁGOK

A rendszer adminisztrációja lényegesen átláthatóbb, jóval szabályozhatóbb lett, az admin menüpontokat sokkal logikusabban helyezték el. Az adminisztrátorok mellett beállíthatják a felhasználható erőforrá-

alkalmazásokra is, amelyeket eddig félve telepítettek éles környezetbe az üzemeltetők, hiszen egy rosszul megírt modul jelentős kockázatot jelenthetett.

A naplózás amúgy nagyon részletes, és minden egy helyre kerül: események, lapok töltődési ideje stb. Minden testre szabható, lekérdezhető, így pontosan látszik, hogy az egyes alkalmazásokat, lapokat milyen sűrűn, hogyan vették igénybe a felhasználók, erre mennyi erőforrás ment el. Kisvállalkozásoknak ez persze nem annyira érdekes, de amikor néhány száz felhasználó van a rendszerben, fontos tudni, hogy miért kell (s egyáltalán kell-e) bővíteni a hardveres erőforrásokat.


Az automatizált adminisztráció nagyon sokat fejlődött, a SharePoint 2010-est PowerShell környezetből is lehet működtetni, adminisztrálni. A több mint 500 Cmdlet (modul) a legextrémebb műveleteket is elérhetővé teszi parancssorból, így például egy CSV fájl importálása teljesen magától értetődő és automatizálható, sőt a CSV-adatok alapján site-ok automatikus létrehozása is megoldható feladat. Ez különösen hasznos akkor, ha sűrűn kell nagy mennyiségű adminisztrációs munkát végeznünk.

A működő oldalainkat (site-okat) webes felületről lehet exportálni (elmenteni) és visszatölteni minden tartalommal és jogosultsággal együtt, ami nagy magabiztosságot ad fejlesztőknek és rendszergazdáknak egyaránt, hiszen így nagyon egyszerű replikálni az éles rendszert vagy annak egy részét tesztkörnyezetekbe.

ÖSSZEGRZÉS

A SharePoint 2010 méltó utódja a korábbi változatoknak, és bár alapjaiban nem változtatja meg az intranetes portálokról kialakult képet, mindenképpen érdemes megvizsgálni, sok hasznos újdonságot hoz.

Ha a kipróbálás, esetleg váltás mellett döntünk, a 2007-es verzióról kifejezetten egyszerű migrálni adatainkat, sőt a rendszer megjelenése is csak akkor alakul át a 2010-es külsőre, amikor azt külön beállítjuk, csökkenve a tanulási időket.

Ne feledjük, hogy a telepítés előfeltétele a 64 bites Windows Server 2008, más rendszerre nem települ a szoftver! 

Multifunkciós nyomtató

A szokásos OKI-design követi az MB480, a gyártó egyik legújabb monokróm multifunkciós LED nyomtatója. Kisebb irodákba vagy munkacsoportoknak szánják. Megvizsgáltuk, alkalmas-e erre a feladatra. **Írta: Egri Imre**

Duplex nyomtatás, másolás, színes szkennelés és faxolás is szerepel a tevékenységlistán. A készülék USB-, párhuzamos vagy Ethernet csatlakozáson közelíthető meg. Az igen egyszerű kezelőpanel ötsoros folyadékkristályos kijelzővel egészül ki, hasznát vesszük nemcsak beállításoknál és faxoláskor, hanem a címlista kezelésében is.

KELLÉKANYAG-KAPACITÁS IGÉNY SZERINT

Mindössze két kellékanyag kell az MB480-hoz: a 25 000 oldal élet-tartamú fotóhenger és a toner. Utóbbi 3500, 7000 és 12 000 oldalas kiszerezésben kapható (ISO-értékek), azaz választhatunk, hogy egyszerre csak kevesebbet áldozunk kellékanyagra és fajlagosan kicsit drágábban nyomtatunk, vagy befektetünk a nagy kapacitású tonercsomagba az alacsonyabb lapköltség érdekében. **Legjobb esetben 5,3 Ft-os kellékanyagköltség jelentkezik, ami jó, de nem kiemelkedően kedvező ebben az árkategóriában.**

Hozza a monokróm lézernyomtatók metsző kontrasztját az OKI LED-technológiája, amiben szerepe lehet a natív 1200×1200 dpi felbontásnak is. A meghajtóprogramban megtaláljuk a szokásos beállításokat (N-Up, poszter, vízjel stb.), grafikai szintű árnyalatképzést azonban ne várjunk el az irodai célra tervezett készüléktől. Hamar üzemkészen azonban – hideg állapotból is 27 másodperc alatt elkészült az első oldal, meleg állapotból csak 7 másodpercet kellett várunk a kézhez vételig. Nagyon gyors a készülék, kicsivel még

túl is teljesíti a hivatalosan megadott 28 oldal/perces teljesítményt. A duplex nyomtatás csökkenti valamelyest a tempót, de így is több mint 13 lap/perc sebességet mérhettünk.

4800 dpi-s, színes síkágyas szkennert építettek a készülékbe, amihez jól jön az 50 lapos, egyoldalas dokumentumadagoló. **A szkennert nem fotólaboratóriumi célokra szolgál, de irodai dokumentumokhoz és alkalmi fotóbeolvasásra teljesen megfelelő. LDAP-kompatibilis lévén könnyen használható a vállalati címjegyzéket az MB480-nal, így elég egyszerű a készülék paneljéről indítani lapolvasást mappába, FTP-kiszolgálóra és e-mailbe.**

PC-ről is lehetséges a beolvasás TWAIN rendszerben. Több sablont definiálhatunk a TWAIN meghajtóban különféle beállítá-

sokkal, ha az egyszerű üzemmódot használjuk, ami gyors munkát tesz lehetővé. A részletes kezelőfelületen lehetőség van több terület beolvasására is, ám sajátos módon nem szabhatunk meg területet, a legkisebb beolvasható méret A5.

Nagyon bőséges a szoftvermelléklet, a ScanSoft OmniPage SE-t nemcsak kifejezett OCR-feladatokhoz használhatjuk, hanem kereshető PDF állományok készítéséhez is. Asztali szoftverként hasznos ajándék még a Template Manager kiadványszerkesztő feliratok, poszterek, névkártyák és meghívók házon belüli elkészítéséhez. Adott a lehetőség a nyomtatás kontrolljára és a távoli felügyeletre is.

HA SZÁMÍT A KÖRNYEZETVÉDELME

Nemrég nyerte el a gyártó három nagy gyára is a CarbonZero minősítést, és ez mindenképpen pozitívumként említhető. A thaiföldi Ayutthayában, a kínai Shenzhenben és a japán Fukushimaiban működő üzemek a tanúsítvány szerint radikálisan csökkentették széndioxid-kibocsátásukat. A három üzemet illetően a cég már most 35 százalékra tudta mérsékkelni szén-dioxid-kibocsátását a 2007-es 32 472 tonnához képest (a hír nem szól az egyéb üzemeket beszámítva kalkulált összes CO₂-kibocsátás alakulásáról és az egyéb környezetre gyakorolt hatásokról). A vállalat 2008 óta dolgozik intenzíven ökológiai lábnyomának csökkentésén, és most sem szeretne megelégedni jelenlegi eredményeivel. 2012-re a 2007-es CO₂ mennyiségnek maximum 6 százalékát szeretnék kibocsátani, miközben fokozato-



OKI MB480 kellékanyagok	Ajánlott bruttó kiskereskedelmi ár (Ft)	Kapacitás (A4)	Kellékanyag költsége oldalanként (A4)
Toner patron, fekete (43979216)	43 508 Ft	12 000	3,63 Ft
Fotóhenger (43979002)	41 653 Ft	25 000	1,67 Ft
Monokróm oldal költsége			5,29 Ft

OKI MB480



ÉRTÉKELÉS	
Technológia	monokróm LED
Felbontás	1200×1200 dpi
Nyomtatónyelv	PCL5e, PCL6, SIDM, PostScript3
Nyomtatási sebesség	28 lap/perc
Szkennert	színes, 4800 dpi, 50 lapos dokumentumadagoló, LDAP-támogatás
Faxmodul	ITU-T G3 (Super G3), 33,6 kbps
Csatlakozás	USB 2.0, kétirányú párhuzamos kapu (IEEE1284), Ethernet (RJ45)
Oldalköltség	5,29 Ft (A4, ISO IEC 19752 szerint)
Terhelhetőség	havi 3000 oldal (csúcsterhelés 70 000 oldal)
Garancia	3 év
Méret	529×447×432 mm
Mellékelt szoftverek	Print Control Server, Client, PrintSupervision, Template Manager 3, ScanSoft OmniPage SE, PaperPort
Ár	170 000 Ft
Forgalmazó	Okí Systems (Magyarország) Kft.

san minden egységüket bevonják a kezdeményezésbe.

Az OKI-t a japán környezetvédelmi minisztérium modellként javasolja más vállalkozások számára. A cég itthon is sokat tesz a környezet megóvása érdekében – a már nyolc éve működtetett programban minden káros anyagot visszagyűjt feldolgozó rendszerébe.

Általános tapasztalat azonban, hogy a vásárlók csak akkor veszik figyelembe a környezetvédelmi minősítéseket, jellemzőket, ha azok nem ütnek vissza árban, funkcionalításban vagy bármely más módon. Rövid távon a gyakorlatiasabb vásárlók inkább a nagy teljesítményt, az ingyenesen 3 évre kiterjeszhető garanciát, az igény szerint választható tonerkiszerezést és a szokatlanul gazdag szoftvermellékletet sorolnák a fő szempontok közé. 

Computerworld CÉGINFO

CÉGINFO
COMPUTERWORLD

Tegye elérhetővé cége információit és legfrissebb híreit, eseményeit folyamatosan hozzáférhető formában!

*Már havi
ötezer
forinttól!*

Hol?

Magyarország egyetlen átfogó IT-cég, -hír és -esemény adatbázisában!

Bővebb információ:
ceginfo.computerworld.hu

Csatlakozzon Ön is,
hogy Önhöz is csatlakozhassanak!


HOUG
KONFERENCIA
2010. BALATONALMÁDI

MINDENBŐL A LEGJOBBAT!
BALATONALMÁDI, 2010. MÁRCIUS 22-24.


HOUG
MAGYARORSZÁGI
ORACLE FELHASZNÁLÓK
EGYESÜLETE

ÖN TUDJA, HOGY AZ INFORMATIKAI BERUHÁZÁSOK MILYEN MÉRTÉKŰ MEGTÉRÜLÉST HOZNAK ÉS MENNYIVEL NÖVELIK CÉGE HATÉKONYSÁGÁT?
HA ÖNT IS ÉRDEKLİK A FELHASZNÁLÓK EZIRÁNYÚ TAPASZTALATAI, A PARTNEREK BESZÁMOLÓI, AZ ORACLE LEGÚJABB MEGOLDÁSAI, VALAMINT A SUN TERMÉKEK JÖVŐJE, VEGYEN RÉSZT A KONFERENCIÁN!

TOVÁBBI INFORMÁCIÓ ÉS JELENTKEZÉS: WWW.HOUG.HU



Megjelent a PC World!

Március 4-től keresse az újságárusoknál!

Ajándék

- Microsoft Security Essentials
- Szövegfelismerő szoftver
- 111 grafikus és multimédiás alkalmazás
- Összefoglaló a Mobil World Congressről
- 11 Biztonsági tipp, amikor a biztonsági szoftver már nem elég

Eredeti a Microsofttól! Magyar nyelvű biztonsági alkalmazás: **Security Essentials**

Szövegfelismerő szoftver 30 napos változat csak a PC Worldben!

OCR ABBYY FineReader 10

PC WORLD

MEGBÍZHATÓ TANÁCSOK PROFIKTÓL | 19. ÉVFOLYAM 3. SZÁM, 2010. MÁRCIUS

Márka = minőség?
Most kiderül, melyek a legmegbízhatóbb gyártók!

Oprendszer, amitől felbolydul a mobilpiac
» Itt a Windows Phone 7 Series!

111 AJÁNDÉK SZOFTVER
A legjobb grafikus és multimédiás alkalmazások

A biztonsági szoftver nem elég! 11 holtbiztos tipp, amivel visszavezetheti a támadókat

Ingyen digitális tévéadás - DVB-T set top box-ok

Teljes védelem a DVD-n:

+ Alaplapok integrált VGA-val
Vásárlási tanácsadó

- LGA775 alaplapok: grafikus kártyák
- DDR3 memóriák - 12" netesgépek
- PC-konfigurációk - processzorok

Eladási ár: 1950 Ft
Előfizetéssel: 1380 Ft

IDG HUNGARY

www.pcworld.hu

9 771785 421002 10003