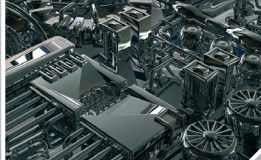




## SAAS A FELHŐBEN

A SaaS-modell, a szolgáltatásként adott szoftver egy lépés a felhőszolgáltatások felé, vagy maga a cloud computing?

» 21. oldal



## SZUPERZÖLD IT

Ma már a super-számítógépes kapacitás megtervezésekor is figyelni kell az energiafogyasztásra, az üzemeltetéssel járó költségekre.

» 14. oldal

**445  
forint**

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU  
ALAPÍTVÁ 1969 • 2010. MÁJUS 4. • XLI. ÉVFOLYAM 18. SZÁM



# COMPUTERWORLD

## Szerviz Hogy oldjam meg?

Ami elromolhat, az el is romlik – tartja Murphy számtalanszor beigazolódott mondása. Egy új márká bevezetésekor, a termékínálát bővítésekor felmerül a kérdés: miként lehetne minél hatékonyabb szervizhátteret biztosítani, hiszen a garanciális szervizre a törvény kötelez, a jó szervizre viszont az élet.

Összeállításunk a 9-11. oldalon



97705871151006 10018



# A mobilom az irodám!

**Computerworld Plusz**  
a Computerworld-Számítástechnika kiadványa



Kapható április 21-től az újságárusoknál és a kiadóban

Ára 495 Ft



A tartalomból:

## Üzleti telefonok

Hazai és nemzetközi trendek

## Mobiliroda

Nem csak levelezni lehet

## Elveszett a mobil?

Adatbiztonság egyszerűen

## Mobilehallgatás

## iPhone, Android, Windows Mobile 7 vagy Symbian?

Melyik a legjobb?

**Mobilitás**  
és üzlet

## 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 A PALM AKVIZÍCIÓ**  
A DCC vezető elemzője szerint a HP újra a mobilpiac prominens márkájává teheti a Palmot; a gyártó mobilüzletéga hosszú távon akár a Microsoftnak is erős konkurenciát jelenthet.

**05 ÚJ ERŐRE KAPTAK A PC-ELADÁSOK**  
24,2 százalékkal emelkedtek 2010 első negyedében a számítógép-eladások világszerte. Több mint egy éve most első ízben nőtt az asztali PC-k eladási száma is – állítja az IDC.

**06 JAVULÓ PIACI KILÁTÁSOK**  
Az IDC Európával, Közél-Kelettel és Afrikával foglalkozó felmérése szerint a 2009 negyedik negyedében eladott szerverek 17,7 százalékát virtualizálták.

**06 MOBILKONFERENCIA**  
A május 6-i MobilKonferencia nemcsak az üzleti vállalkozásokra, hanem a nonprofit társaságokra, állami intézményekre is számot tarthat.

**06 MEGTORPANT A MOBILPIAC**  
**08 BEFEKTETŐT KERES AZ ALBACOMP**  
Szervezeti átalakítás és létszámcsökkentés után pozitív eredménnyel zárta 2010 első negyedét az idén 25 éves születésnapját ünneplő Albacom Zrt.

## FÓKUSZ

**09 SZERVIZ**  
Jelen összeállításunkban három teljesen eltérő területen és más-más követelményekkel szembeállított cég példáját ismertetjük.

**11 SAMSUNG: AGRESSZÍV PIXELGARANCIA**

**11 ÜZLET**  
**12 ALIG HASZNÁLT DOMAINEK**  
A gyakorlat azt mutatja, hogy a rendszer igenis kijátszható, így értelmetlen.

**14 A SZOMSZÉD SZUPER-SZÁMÍTÓGÉPE...**  
...mindig zöldebb? Ennek elkerülésére a szuperszámítógépes kapacitás megtervezésekor a költségeket is érdemes modellezni.

## TECHNOLÓGIA

**17 SOKKAL TÖBB, MINT GONDOLNÁNK**  
A Universal Plug and Play valójában nagyon előremutató, korát évekkal megelőző hálózati technológia.

**19 A KIADVÁNYSZERKESZTŐ**  
Bejelentették az Adobe Creative Suite új verzióját, az Adobe Creative Suite 5 Master Collection Betát. A kérdés csupán: sikerül-e megnyerni a fogyasztókat.

## HORIZONT

**21 BÉKÉSEN CSAPTAK ÖSSZE**  
Egy napra összeült mindenki, akinek valamiféle köze is van a legújabb okostelefon-platformokhoz. Gondolatok, jövőbe nézés az iPhone vs. Android konferencia után.

## ÁLLANDÓ ROVATAINK

**04 VÉLEMÉNY**  
Paál Péter: Tegyük intelligenssé a javak és szolgáltatások előállítását! – A pénzügyi válság megmutatta, nem juthatunk előbbre kis határfokú és kevésbé összehangolt rendszerekkel.

**05 ESEMÉNYEK**

**05 SZEMÉLYI HÍREK**

**06 HÍRMOZAIK**

**AMD: hatmagos processzor harmadáron**

Konkurens termékeihez viszonyítva harmadáron adja az AMD hatmagos processzorait. Az Intel várhatóan nem száll be egy ilyen árversenybe.

» [computerworld.hu/cikk/amd-6mag](http://computerworld.hu/cikk/amd-6mag)

**Ballmer mutatta be az új Messengert**

Steve Ballmer bemutatta a Windows Live Messenger új változatát, amely az első a Windows Live hamarosan megjelenő kommunikációs és tartalommegosztó szolgáltatásai közül.

» [computerworld.hu/cikk/msn-bemutato-ballmer](http://computerworld.hu/cikk/msn-bemutato-ballmer)

**Felfrissült a NOD32 és nagy testvére**

Új funkciókkal felruházott verziókat adott ki a NOD32 antivirus rendszerből és az ESET Smart Security biztonsági programcsomagjaiból az ESET.

» [computerworld.hu/cikk/nod32-upgrade](http://computerworld.hu/cikk/nod32-upgrade)

**Betekintő a valódi hackerek mindennapjaiba**

Egyre többet hallunk az etikus hackingről, a hackelés megszelídített, jó célokra felhasznált módjáról. Négy valódi hackerrel betekintünk egy különleges világba.

» [computerworld.hu/cikk/hekkerek-mindennapjai](http://computerworld.hu/cikk/hekkerek-mindennapjai)



## IMPRESSZUM COMPUTERWORLD-Számítástechnika

ICT-stratégia döntéshozókra • alapítva 1969 • 2010. május 4. • XXI. évfolyam 18. szám

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

SZERKESZTŐSÉG	
<b>Főszerkesztő</b>	Dervenkár István – <a href="mailto:idervenkar@idg.hu">idervenkar@idg.hu</a>
<b>Főszerkesztő-helyettes</b>	Szalay Dániel – <a href="mailto:dszalay@idg.hu">dszalay@idg.hu</a>

<b>Olvasószerkesztő, korrektor</b>	Sz. Erdős Judit – <a href="mailto:jerdos@idg.hu">jerdos@idg.hu</a>
<b>Munkatársak</b>	Dávid Imre – <a href="mailto:idauid@idg.hu">idauid@idg.hu</a> Egri Imre – <a href="mailto:iegri@idg.hu">iegri@idg.hu</a> Horváth Ádám – <a href="mailto:ahorvath@idg.hu">ahorvath@idg.hu</a> Kis Endre – <a href="mailto:ekis@idg.hu">ekis@idg.hu</a> Kodolányi Balázs – <a href="mailto:bkodolanyi@idg.hu">bkodolanyi@idg.hu</a> Makk Attila – <a href="mailto:amakk@idg.hu">amakk@idg.hu</a> Vass Enikő – <a href="mailto:evass@idg.hu">evass@idg.hu</a>

<b>Szerkesztőségi ügyelet</b>	Bödör Eszter – <a href="mailto:ebodor@idg.hu">ebodor@idg.hu</a> Telefon: 577-4343, fax: 266-4343 Internet: <a href="http://www.computerworld.hu">www.computerworld.hu</a> e-mail: <a href="mailto:levelek@idg.hu">levelek@idg.hu</a>
-------------------------------	---

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

TIPOGRÁFIA	
	Berényi István – <a href="mailto:iberenyi@idg.hu">iberenyi@idg.hu</a> Berényi Teréz – <a href="mailto:tberenyi@idg.hu">tberenyi@idg.hu</a>

HIRDETÉSFELVÉTEL	
<b>Hirdetési igazgató</b>	Melovics Csaba – <a href="mailto:cmelovics@idg.hu">cmelovics@idg.hu</a> Telefon: 577-4310, fax: 266-4274
<b>Lapreferens</b>	Rodríguez Nelsonné – <a href="mailto:irodriguez@idg.hu">irodriguez@idg.hu</a> Telefon: 577-4311
<b>Kereskedelmi asszisztens</b>	Bohn Andrea – <a href="mailto:abohn@idg.hu">abohn@idg.hu</a> Telefon: 577-4316, fax: 266-4274 e-mail: <a href="mailto:keriroda@idg.hu">keriroda@idg.hu</a>

TERJESZTÉS ÉS ÜGYFÉLSZOLGÁLAT	
<b>Terjesztési igazgató</b>	Babinecz Mónika – <a href="mailto:mbabinecz@idg.hu">mbabinecz@idg.hu</a> Telefon: 577-4301, fax: 266-4343 MediaShop: <a href="http://mediashop.idg.hu">mediashop.idg.hu</a> e-mail cím: <a href="mailto:terjesztes@idg.hu">terjesztes@idg.hu</a>

MARKETING	
<b>PR-munkatárs</b>	Kovács Judit – <a href="mailto:jkovacs@idg.hu">jkovacs@idg.hu</a>

KONFERENCIA	
<b>Rendezvényszervezés</b>	Bödör Eszter – <a href="mailto:ebodor@idg.hu">ebodor@idg.hu</a> Odrovics Szonja – <a href="mailto:szodrovics@idg.hu">szodrovics@idg.hu</a>

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, táblázatot stb. szerzői jog védi. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.	
A hirdetéseket 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 kézbesítőknel (06/80-444-4444; [hirlapelofizetes@posta.hu](mailto:hirlapelofizetes@posta.hu), fax: 303-3440) Előfizetési díj egy évre 16 440 forint, fél évre 8220 forint, negyed évre 4110 forint.

Lapunkat a MATESZ auditálja

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.

# Tegyük intelligenssé a javak és szolgáltatások előállítását!



**Paál Péter**  
vezérigazgató,  
IBM Magyarország

**A 2008 októberében elindult pénzügyi válság világosan megmutatta, hogy nem juthatunk előbbre olyan kis hatáskörű és kevésbé összehangolt rendszerekkel, amelyeket ma használunk. Az az érdekünk, hogy intelligenssé tegyük a javak és szolgáltatások előállítását és felhasználását irányító rendszereket.**

**A** toldozás-foldozás ma nem vezet eredményre. Nem elég javítani az elmaradott struktúrákat, hanem az új körülmények között is működőképes gazdaságot kell teremteni. Nem konzerválni kell az improduktív munkahelyeket, hanem készségeket fejleszteni, a teljesítményt és az innovációt ösztönző környezetet létrehozni. Meg kell változnia a vezetési modellnek a politikában, a vállalatoknál és az állami intézményeknél. A most következő korszak sikeres vezetői azok lehetnek, akik képesek kilépni a megszokott keretektől, átlátnak több rendszert, ösztönzik az összefogást és az együttműködést, összehangolják az üzlet, a társadalom és a környezet érdekeit, hitelesek, értékelik az embereket, és képesek meggyőzésükre akkor is, amikor népszerűtlen célokat kell felvállalniuk.

Mára az internetezőzők száma meghaladja az 1 milliárdot, a rádiófrekvenciás azonosítók mennyisége 2010-ben pedig eléri a 10 milliárdot. Okostelefonjainkkal már nem csak telefonálni, de képet, hangot is tudunk rögzíteni és megosztani akár a világhálón keresztül.

Mindez azt mutatja, hogy a világ rendszerei, a tárgyak új módon kapcsolódnak össze újfajta érzékelők és informatikai eszközök segítségével és teljesen más módon képesek kommunikálni egymással.

Ma már azonban arra is lehetőség van, hogy mindezen információömeget a saját hasznunkra fordítsuk intelligens adatfeldolgozó rendszerekkel,

és üzleti döntéseinkben gyorsabban, pontosabban reagáljunk a változásokra. Ez a három adottság teszi lehetővé, hogy új megközelítésben szemléljük a világot. Ha megfelelően alkalmazzuk ezeket az adottságokat, akkor a változások elébe tudunk menni, és egy jól működő világot építhetünk itt Magyarországon is.

A világ ma már nemcsak gazdaságilag és technikailag, hanem szociális szempontból is hálózatosodott.

Közösek energia-, környezetvédelmi, élelmiszer-biztonsági problémáink, hogy csak néhány példát említsék. Ez a fajta egymásra utaltság és összekapcsolódás újfajta együttműködésekre ad lehetőséget, akár világméretű problémák megoldásában is. Ez a folyamat természetesen országhatárokon belül is megindult. Gondoljunk csak arra, mennyi lehetőséget rejt magában egy jól kiépített szélesávú hálózat, az intelligens közlekedési rendszerektől kezdve a vállalkozások közötti együttműködésen át az állampolgárok tájékoztatásáig bezárólag. Úgy vélem, hogy ezeket a célokat szolgáló beruházás mindenképpen a sikeres jövőt vetíti elő Magyarországra számára. E beruházások igazi jelentősége abban rejlik, hogy nemcsak a fizikai kiépítésben és működte-

tésben részt vevőknek ad munkalehetőséget, hanem számos további üzleti és munkalehetőséget teremt a különböző ágazatokban dolgozó vállalkozásoknak, állampolgároknak is.

Más szóval ezt úgy lehetne megfogalmazni, hogy IT-infrastruktúrába beruházni azért előnyös, mert olyan multiplikátor hatása van a gazdaságra, amelyet egyetlen más ágazat sem tud produkálni. A hagyományos infrastruktúrák (utak, hidak, közmű-

felkérte az egyes gazdasági ágazatok szereplőit, hogy tegyenek javaslatot, hogyan tudnának pozitív hatást gyakorolni az ország gazdaságára és a foglalkoztatásra, és ehhez mekkora beruházásra volna szükségük. Az informatikai és telekommunikációs terület javaslatait a vezető vállalatokat tömörítő Information Technology and Innovation Foundation képviseletében *Samuel J. Palmisano*, az IBM elnöke ismer-


**IT-infrastruktúrába beruházni azért előnyös, mert olyan multiplikátor hatása van a gazdaságra, amelyet egyetlen más ágazat sem tud produkálni.**

vek) kiépítése természetesen fontos pillérei egy fejlett országnak, azonban nem tudnak olyan hatást kifejteni a foglalkoztatásra, gazdasági modernizációra és kevésbé fontosak a versenyképesség szempontjából, mint a digitális szupersztrádák.

Változtatni kell azon a gondolkodáson, hogy az informatika felesleges luxus, szükségtelen beruházás. Ehhez persze komoly hatástanulmányok keltenek, és olyan ágazatok feletti stratégiai tervezés, ahol megfelelő módon tud érvényesülni egy technológiai fejlesztés hatékonyságnövelő hatása.

Kiemelkedően fontosnak tartom a folyamatos párbeszédet az üzleti, a kormányzati és a civil szféra között is. Az Egyesült Államokban például *Barack Obama* elnök gazdasági átalakításért felelős csapata

tette. A javaslat 3 fő pillérből állt: szélesávú infrastruktúra kialakítása, amely 5 milliárd dollár befektetést igényel, és 1 év alatt 256 000 új munkahelyet teremt. Az e-egészségügy fejlesztése, amely 10 milliárd dollár befektetésével 212 000 új munkahelyet biztosítana 1 év alatt, és intelligens hálózatok kiépítése 5 éven keresztül, amely 239 000 munkahelyet teremtene 1 év alatt. Összesen tehát 700 000 új munkahely teremtésére ad lehetőséget egy ilyen volumenű informatikai beruházás!

Hiszek abban, hogy az informatikai eszközök használata – aminek az elérhető és dinamikus infrastruktúra az alapja – érdemben hat a gazdaság növekedésére, egyebek közt a munkaerő jobb felhasználásával, illetve a piaci szereplők összehozásával. 



# Coursey: A Palm-akvizíció

**Computerworld** ■ A DCC vezető elemzője szerint a HP múlt héten bejelentett felvásárlásával újra a mobilpiac prominens márkájává teheti a Palmot; a gyártó mobilüzletága hosszú távon akár a Microsoftnak is erős konkurenciát jelenthet.

Április 28-án este, nem sokkal az amerikai tőzsde zárása után a HP bejelentette, hogy 1,2 milliárd dollárért felvásárolja az anyagi nehézségekkel küszködő Palmot. Ezzel jelentősen megerősödhet a hardvergyártó mobilüzletága; megmenthetővé válik a Palm által fejlesztett webOS és – legalábbis *David Coursey*, a DCC neves vezető elemzője szerint – a HP a Microsoftnak is komoly kellemetlenségeket okozhat.

A szakemberek eddig a redmondiak nagy csinnadrattával beharangozott újdonságát, a Windows Phone 7-et tartották a BlackBerry egyetlen le-

hetséges kihívójának, ám a Palm akvizíciójával a HP – úgy is, mint elismert hardvergyártó – könnyen jobb üzleti pozícióba kerülhet – írta blogposztjában *Coursey*. – Ez annál is valószínűbb – tette hozzá az elemző –, mivel a HP egyértelműen a webOS operációs rendszer jogainak megszerzése kedvéért döntött az utóbbi években igencsak gyengén muzsikáló vállalat felvásárlása mellett.

A Palm termékeit – készülékeit és operációs rendszerét egyaránt – a gyártó minden anyagi természetű problémája ellenére, széles körben elismerik a szakértők. A HP mint tökéletes és sikeres vállalat könnyen üzletileg is sikeressé teheti ezeket a remek termékeket. Miközben nem mellelesleg saját, gyengén teljesítő mobilüzletágát is felfuttathatja; a gyártó iPq vonalra tartozó mobilkészülékei nem váltották be a hozzájuk fűzött reményeket.

A HP vezetőinek legfontosabb feladata most az, hogy kvázi új szereplőként olyan termékeket fejlesszen ki, amelyek a webOS lehetőségeit kihasználva, az üzleti és a magánfelhasználók számára is vonzóak lehetnek. Meg kell próbálniuk megismertetni az Apple sikertörténetét; annál is inkább, mivel jelenleg éppen olyan helyzetben vannak, mint *Steve Jobsék* az iPhone piacra dobása előtt – vélekedett *Coursey*. Igaz, azóta nagyot fordult a világ: elsősorban éppen azért, mert az Apple képes volt rövid idő alatt domináns helyzetbe kerülni a piacon. Az elemző mégis úgy gondolja, ha a HP képes lesz kifejleszteni egy üzleti alkalmazásokkal telezsúfolt, jól használható okostelefont, amely mind a BlackBerry, mind a Microsoft számára komoly konkurenciává válhat a mobilpiacon. 

# Új erőre kaptak a PC-eladások

**Egri Imre** ■ 24,2 százalékkal emelkedtek 2010 első negyedében a számítógép-eladások világszerte. Több mint egy éve most első ízben nőtt az asztali PC-k eladási

száma is – állítja az IDC piackutató cég. A fogyasztói érdeklődés fenntartotta a személyi számítógépek iránti keresletet, az IDC szerint. Részben az USA-ban és a fejlődő piacokon megnövekedett kereslet következményeként nőtt az asztali számítógépek szállítmányozása, de szerepet játszott a speciális modellek, például az egybeépített (All in One) PC-k terjedése is. Ezt megelőzően még 2008 negyedik negyedétől fogva egyfolytában csökkent a megrendelések mennyisége.

Az utolsó negyedévben mintegy 79,1 millió darabra tehető a megrendelt PC-k száma, szemben azzal a 63,7 millióval, amelyet egy évvel ezelőtt szállítottak le. – Az asztali gépek a teljes mennyiség 40 százalékát teszik ki, és ez minden várakozást felülmúl – mondta *Jay Chou*, az IDC kutató-elemzője. Az asztali szegmens 6-7 százalékkal nőtt az egyéves időszak alatt, míg az IDC előrejelzésében mindössze egyszázalékos gyarapodás szerepelt.

Továbbra is a laptopok iránti igény adja a PC-szállítások erejét – nagyon

erős az érdeklődés a fogyasztói termékkörben. Netbookfronton ugyan csitult az örület, ugyanakkor az ár-csökkenéseknek köszönhetően megnőtt az érdeklődés az átlagos modellek iránt. A beszállítók inkább a nagyobb árréssel értékesíthető normál laptopokra koncentrálnak – és nem a netbookokra –, hogy növeljék nyereségüket.

A vállalatok pillanatnyi szükségleteiknek megfelelően rendelnek noteszgépeket, és az igény erőteljesebben jelentkezik a meglévő számítógépek öregedésével. A laptopok iránti kereslet helyreállításának bátorító jelei mutatkoznak Chou szerint az olyan fejlett fogyasztói piacokon, mint Japán vagy az USA. „A kereskedelem gyarapodása a piac helyreállításának sarokköve, erre számítottunk, és ez most tükröződik is az adatokban” – szól az IDC nyilatkozata.

A jelzett időszakban a HP vitte el a pálmát 15,6 millióval, mint a világ legtöbb PC-jét szállító vállalat, ez 19,9 százalékos növekedést jelent éves vonatkozásban, és a piac 19,7 százalékát teszi ki. Az Acer megerősítette második pozí-

## SZEMÉLYI HÍREK

### Sigvart Voss Eriksen



A hamarosan Telenor névre váltó Pannon vezérigazgatója *Sigvart Voss Eriksen* nevezte ki a vállalat új kereskedelmi vezérigazgató-helyettesévé (CMO). A posztot eddig betöltő *Laczkó-Tóth Gergely* váratlanul távozott a távközlési cégtől. *Sigvart Voss Eriksen* már dolgozott a Pannonnál 2008 és 2009 között stratégiai vezérigazgató-helyettesként. Újabb magyarországi megbízatása június 1-jén veszi kezdetét. A szakember 2001 óta dolgozik a Telenornál. Azóta több országban töltött be különböző pozíciókat. *Sigvart Voss Eriksen* a Telenor szerbiai és montenegrói leányvállalatának is igazgatósági tagja.


### Pataki Róbert és Thilo Kusch




A Magyar Telekomnál zajló átszervezések eredményeként – amelyek kapcsán közös megegyezéssel távozott *Winkler János* vezérigazgató-helyettes – *Pataki Róbert* stratégiai és üzletfejlesztési vezérigazgató-helyettes irányítási területe kibővült a társaság nagykereskedelmi tevékenységének felügyeletével. Ide kapcsolódik, hogy a szervezetfejlesztés keretében minden olyan pénzügyi tevékenységet, amelyet jelenleg a társaság különböző szervezeti egységei végeznek, összevonnak *Thilo Kusch* gazdasági vezérigazgató-helyettes irányítása alá.



cióját a PC-szállítók között: 42,5 százalékkal nőttek eredményei, a 10,8 millió darab a piac 13,6 százalékát jelenti. A Dell a harmadik 10,5 millióval, ami 21,1 százalékos növekedést jelent, és a piac 13,3 százalékát. A Lenovo örvendhet a legnagyobb előrelépésnek – ez éves szinten 68,3 százalék, mintegy 7 millió PC-vel. Az ötödik helyet a Toshiba foglalta el.

A Gartner elemzése szerint a piac 27,4 százalékkal nőtt egy év alatt. 

A Gartner elemzése szerint a piac 27,4 százalékkal nőtt egy év alatt. 

## ESEMÉNYNAPTÁR

**Május 6. BUDAPEST**  
**Energetika 2010**

» [www.cebc.hu](http://www.cebc.hu)

**Május 6. BUDAPEST**  
**IVSZ Közgyűlés**

» [www.ivs.hu](http://www.ivs.hu)

**Május 6. BUDAPEST**  
**VI. MobilKonferencia – Screen Evolúció**

» [www.mobilkonferencia.hu](http://www.mobilkonferencia.hu)

**Május 6–7. VELENCE**  
**VII. Elektronikus Kereskedelem Konferencia**

» [www.szek.org](http://www.szek.org)

**Május 11. BUDAPEST**  
**Adattárház Fórum 2010**

» [www.adattarhazforum.hu](http://www.adattarhazforum.hu)



## HÍRMOZAIK

**SAP-é a Technidata**

**Az SAP AG felvásárolja a német Technidata AG-t,** amely vezető szállító a fenntarthatóságot szolgáló, egészség-, biztonság- és környezetvédelmi (EHS) szoftvermegoldások terén. Az akvizícióval az SAP kiterjeszti termékportfólióját a termékbiztonság, az egészség és biztonság, valamint az emissziómenedzsment szegmenseiben. A Technidata 1985-ben alapított, családi tulajdonban lévő német cég, közel 500 főt foglalkoztat, és 1600 ügyfele van világszerte. Az SAP-val 15 éve lépett partnerségre, a közös ügyfelek száma meghaladja az ezret.

**PowerBuilder 12**

**Hatékony .NET alkalmazásfejlesztés.**

Megjelent a PowerBuilder 12, amely teljes körű .NET fejlesztőeszközként mutatkozik be a nagyközönségnek. A Sybase megújult eszköze a Visual Studio környezetére épül, lehetővé teszi modern .NET alkalmazások (WPF) fejlesztését, valamint a meglévő Win32 alkalmazások zökkenőmentes migrációját vagy továbbvitelét.

**Sybase fejlesztői nap**

**Workshopot tart a Sybase a PowerBuilder 12 megjelenése alkalmából május 20-án.**

A rendezvényen a PowerBuilder 12 új fejlesztői környezete, a Windows Presentation Foundation támogatás, a .NET keretrendszer használata mellett szó lesz a mobil eszközre való alkalmazásfejlesztésről, a Sybase piacvezető mobil eszközmenedzsment platformjáról, valamint az SQL Anywhere 12 adatbázis újdonságairól.

## REGISZTRÁLJON

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

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

# Javuló piaci kilátások

**Dávid Imre** - Az IDC Európával, Közel-Kelettel és Afrikával foglalkozó (EMEA) felmérése szerint a 2009 negyedik negyedében eladott szerverek 17,7 százalékát virtualizálták. A mutató emelkedést jelez az egy évvel korábbi 16,31 százalékos eredményhez képest.

A kiszállított szerverek száma 2008 negyedik negyedéve óta először, 2,8 százalékkal 110 ezer darabra növekedett a vizsgált régióban. A virtualizációs szoftverek eladásából származó bevételek szintén emelkedtek az EMEA-n belül: a tavalyi év utolsó pénzügyi időszakában éves szinten 3,9 százalékos emelkedéssel 158 millió dollárt tettek ki.

A virtualizációs licenck eladásából származó bevételek 8,54 százalékkal 158 ezer dollárra nőttek.

Az EMEA szervervirtualizációs piacára továbbra is a fizetett hipervizorok használata jellemző; a 2009 negyedik negyedében rendszerbe állított szerverek 71,7 százalékára előfizetéses szoftvert telepítettek, ami az egy évvel korábbi 60,7 százalékos eredményhez mérten több mint tízszeres növekedést jelent.

2009-ben összesen 355 ezer virtualizált szervert és 485 ezer virtualizációs szoftverlicencet adtak el – ez éves szinten 14,4, illetve 8,2 százalékos csökkenést mutat.

„2009 negyedik negyedében az IDC szakemberei számos, a szervervirtualizációs piac konszolidálódását előrevetítő változást regisztráltak – mondta *Nathaniel Martinez*, az IDC EMEA Systems and Infrastructure Solutions programigazgatója. – Az elérhető CPU-frissítések és a vezetők növekvő hajlandósága vállalkozások IT-infrastruktúrájának virtualizálására oda vezettek, hogy számos szerver vezet ebben az időszakban ejtette meg hardverparkjának rég esedékes modernizációját” – nyilatkozta *Martinez*. A szakember hangsúlyozta: az IDC szakértőinek véleménye szerint a szervervirtualizáció kulcsszerepet játszhat a nagy és közepes szervezetek infrastrukturális átalakításaiban. 

# MobilKonferencia meglepetéssel


**Computerworld** - A május 6-i MobilKonferencia nemcsak az üzleti vállalkozásokra, hanem a nonprofit társaságokra, állami intézményekre is számot tarthat.

A mobilra épülő üzletfejlesztéshez konkrét termékeket is bemutatnak. A közönség többek között megismerheti a Random Capital mobilbróker megoldását, a WWF Magyarország e-terén szerzett tapasztalatait, valamint bejelentik a rendezvénynek otthont adó Szépművészeti Múzeum egy új szolgáltatását is.

A meghívott külföldi és hazai vendégladók a vállalkozások számára izgalmas szakterületekre koncentrálnak beszélnek mobilpiaci tapasztalataikról. A piaci trendekről *Alistair Hill*, a comScore képviselőjében, míg a hatékony márkaképzésről *Alexandra Deutsch*, az MMA képviselője tart előadást. *Dankovics Tamás*, a Nokia üzletfejlesztési igazgatója a mobiltelefon sokrétű szerepét mutatja meg mindennapi életünkben. *Erős László* az Ogilvy-csoporttól és *Horváth Attila* az Akció-Nxs ügynökségtől a médiaszakemberek szempontjából vizsgálják majd a digitális kommunikációban a mobiltelefont mint képernyőt. A Whirl Mobile termékhez in-

gyenes üzleti tanácsadást is igénybe vehetnek a résztvevők.

A MobilKonferencia mobil oldalán található kuponnal regisztrálók 15 százalék kedvezményt

kapnak a belépési díjból. A kupon a mobiltelefonon direktben felhasználható, de megadható a MobilKonferencia weboldalán is ([www.mobilkonferencia.hu](http://www.mobilkonferencia.hu)). 

## Megtorpant a mobilpiac

**Márciusban is** 11 millió 883 ezer szerződést tartottak nyilván – jelentette be a Nemzeti Hírközlési Hatóság (NHH). Jelentősen csökkent viszont a forgalmazásban részt vevők száma. Az előfizetéssel rendelkezők és az utolsó három hónapban hívást indítók vagy fogadók száma januárban még 19 ezerrel nőtt, ám februárban 28 ezerrel, márciusban pedig további 61 ezerrel 10 millió 861 ezerre csökkent.

Az NHH gyorsjelentése szerint egy évvel korábban, 2009. március végén a három szolgáltató teljes ügyfélszáma 12 millió 112 ezer volt, az év végére ez a szám 11 millió 792 ezerre csökkent. 2009 márciusában 100 főre 120,8 előfizetés, 2009 végén 117,7 jutott Magyarországon, 2010 márciusában pedig a hívásfogadásra alkalmas kártyák száma alapján 100 főre 118,7 SIM-kártya jutott. 2010. március végére a teljes ügyfélszám alapján számolva a T-Mobile részesedése a februári 43,10 százalékról 43,09 százalékra, a Vodafone-é 22,09 százalékról 22,03 százalékra csökkent, míg a Pannon részesedése 34,81 szá-

zalékról 34,88 százalékra emelkedett. A 2009. év végi állapothoz képest piaci részesedését egyedül a Pannon növelte 0,36 százalékkal, míg a T-Mobile részesedése 0,32 százalékkal, a Vodafone-é pedig 0,04-dal csökkent. 2009 márciusában a mobilszolgáltatóknak 10 millió 802 ezer forgalmat generáló ügyfelük volt, az év végén 10 millió 931 ezer forgalmazásban részt vevő előfizetőt tartottak nyilván, 70 ezerrel többet, mint idén március végén. 2010 februárjához viszonyítva a Vodafone részesedése 22,75 százalékról 22,71 százalékra, a Pannoné 33,04 százalékról 32,98 százalékra csökkent, míg a T-Mobile 44,29 százalékról 44,31 százalékra növelte piaci részesedését. 2010 tavaszán folytatódott az előfizetéses kártyák arányának növekedése, illetve a feltöltőkártyák részesedésének a csökkenése. Március végén a teljes ügyfélszám 56,2 százalékra használt feltöltőkártyát, míg három hónappal korábban ez az arány 56,7 százalékos, egy évvel korábban pedig 60,4 százalékos volt.



# Előny a hazaiaknál

**M**ilyen előnyökhöz juttatják ügyfeleiket a független hazai szoftverfejlesztő cégek a globális háttérű vállalatokhoz képest? – kérdeztük *Orosz Gábert*, a közel 20 éves múltú visszatekintő R&R Software fejlesztési igazgatóját.

– A megfelelő humán és pénzügyi erőforrásokkal rendelkező hazai fejlesztőcégek képesek a legkorszerűbb technológiákra és eszközökre épülő iparág- és piacspezifikus megoldásokat kínálni ügyfeleiknek, ugyanakkor a hazai fejlesztők elérhetősége és az általuk nyújtott ár-érték arány sokkal jobb – mondta *Orosz Gábor*; a cég fejlesztési igazgatója. – Emellett legalább ilyen fontos, hogy a megoldások test-

re szabása, a verziókövetés során az iparági vagy törvényi fejlesztések sokkal rugalmasabban és gyorsabban válnak elérhetővé megrendelőink számára, és ez konkrét versenyelőnyt jelent saját piacukon, szemben a globális megoldásoktól függő vállalatokkal.

Orosz Gábor szerint elsősorban széles megrendelői bázisukkal és a költségek optimalizálásával tudnak kedvezőbb áron szolgáltatni. Technológiai partnereik kedvezményes fejlesztői és tesztkörnyezeteket biztosítanak számukra, és igyekeznek szabad forráskódú fejlesztői eszközöket használni. A humán erőforrás drága, de ebből a szempontból a hazai fejlesztés versenyelőnnyel bír.

– Az R&R Software csaknem 20 éve van a piacon, eredményes tevékenysége és gazdálkodása révén rendkívül magas, 1,3 milliárd forintot meghaladó saját tőkével és az utóbbi évekre átlagosan 1,5 milliárd forint bevétellel rendelkezik. Termékfejlesztési és infrastrukturális beruházásainkat magunk finanszírozzuk. Hazai és regionális ügyfélbázisunk növekvő értékű megrendelést generál évről évre – mondta Orosz.

Piacuk bővülése az elmúlt évben lassult, de nagyon biztató potenciális megrendelői bázisuk van a válságot követő időre. Jelentős új beruházásokra készülnek a következő 5 évben is, piaci jelenlétüket regionálisan kívánják erősíteni. Működésüket, az alkalmazott módszertant és technológiákat, a pénzügyi stabilitásukat nemzetközi auditor elemzi, és ISO minőségirányítási rendszert alkalmaznak.

– Mindezt összefoglalva, nagyon stabil jövőképet, termékfejlesztési

életpályát tudunk vevőinknek felkínálni, számos ügyfelünk több mint tíz éve elégedett partnerünk. Az elmúlt évek során pontosan az volt a tapasztalatunk, hogy a felvásárlások – a globális verseny révén globális rendszerek gyártója – terméktámogatása szűnik meg. Számos megrendelésünket köszönhetjük annak, hogy a korábban alkalmazott globális megoldás támogatása nem volt megfelelő – mondta a fejlesztési igazgató.

Az R&R Software mintegy 130 főt foglalkoztat, a projektekre szakértő alvállalkozókat von be, akik a cég standard, piacvezető technológiákra épülő megoldásait fejlesztik, támogatják. Alkalmazásaik forráskódját elérhetővé teszik megrendelőik számára, vagy független letétkezelő szolgáltatónál helyezik el a teljes forráskódot és vele együtt a dokumentációt minden egyes verzióváltásnál. ■



**Orosz Gábor**

fejlesztési igazgató,  
R&R Software

**Az 1991-ben** alapított R&R Software Zrt.-t független piackutató cégek a vezető hazai üzleti megoldásszállító vállalatok közé sorolják. Az R&R Software vállalatiirányítási; ügyfélszolgálati és számlázási; ügyfélkapcsolat-kezelési és üzleti intelligencia-vállalati teljesítménymenedzsment rendszereket fejleszt, rendszerintegrátori tevékenységet végez. Ismert ügyfeleik többek között: Bricostore, Coca-Cola, Heineken, Invitel, Garantiqua-Hitelgarancia, Giro Elszámolásforgalmi Zrt., Pannonvíz, Prímagáz, Sopron Holding.

**R&R Software**  
VÁLLALATI ÜZLETI ALKALMAZÁSOK

# IT-karrier az IND-nél

**L**ehet-e vonzó egy informatikai szakember számára egy magyar háttérű fejlesztőcéggé? A banktechnológiai szoftverekre szakosodott IND példája azt mutatja, hogy nagyon is.

Az IND Group nevét és banki szoftvereit mára a világ számos országának banktechnológiai szakembere ismeri. Professzionális, nemzetközi kultúrával felvértezett cég lévén, sok szakember talán nem is tudja, hogy az IND egy magyar tulajdonú, miskolci vállalatot takar. A cég központja Miskolcon van, de ezenkívül Budapesten és számos nagyvárosban (Bécs, Bukarest, Dubai, London, Stuttgart és Zágráb) is található irodája; kiterjedt európai és közel-keleti partnerhálózata révén több mint 20 országban érhető el front-office szoftverei.

A cég sikerének kulcsa elsősorban a folyamatos innováció, amelynek révén sokszor évekkel megelőzve a piaci trendeket fejlesztett ki új generációs, a jövő „bankolási szokásait” kiszolgáló szoftvertermékeket. A stratégia alapja, hogy munkatársai nemcsak kiváló

szakemberek, hanem egy kreatív csapat lelkes tagjai, akik újszerű megközelítéssel, az IT-piacon egyedülálló megoldásokat állítanak elő. A menedzsment nyitott az új ötletekre, egyedi elképzelésekre, ezzel igazán innovatív légkört teremtenek a dolgozóknak.

Az IND alkotóműhelye főként magyar szakemberekből áll, de nemzetközi projektjei miatt elengedhetetlen az angol nyelv biztos ismerete is. Az átlagéletkor harminc év körül van, talán ez is hozzájárul a cégnél uralkodó dinamikus és vidám hangulathoz, amit mindenki azonnal megérez. A szakemberek azért választják az IND-t, mert itt felelősségteljes, izgalmas munkában vehetnek részt, egy magas szakmai tudású, jó csapatban, versenyképes fizetésért, és akár külföldi projekteken is szakmai tapasztalatra lehet szert tenni. Amellett, hogy a legjobbakat foglalkoztatják, minden lehetséges eszközzel támogatják a folyamatos tanulást, mert az elvárt teljesítmény és szakmai színvonal elérésének ez az egyik alapja. ■



The Banking Front-Office Technology

**A legjobbak vagyunk,  
a legjobbakat keressük.**

Austria / Croatia / Germany / Hungary / Romania / UAE / United Kingdom

Ha profi Java programozó vagy...  
... köztünk a helyed.

IND - 045



IND - 007

IND - 103



[www.indgroup.eu/career](http://www.indgroup.eu/career)



# Befektetőt keres az Albacomp

**Computerworld** - Szervezeti átalakítás és létszámcsökkentés után pozitív eredménnyel zárta 2010 első negyedévét az idén 25 éves születésnapját ünneplő Albacomp Zrt., amely ennek ellenére pénzügyi befektetőt keres.

Az idei év eredményeit és a további célokat ismertető sajtótájékoztatón *Minárovits János*, a cég vezérigazgatója eredményként könyvelte el, hogy cége az elmúlt 25 év alatt 100 százalékosan magyar tulajdonosok kezében maradt, és továbbra is a magyar IT-piac egyik meghatározó szereplője.

A 2009-es év az átszervezések, a profiltisztítás jegyében zajlott. Ennek és a válság nyomán csökkenő kormányzati beszerzéseknek a hatására a cég tavaly mintegy 30 százalékos bevételkiesést szenvedett el. Konszolidált árbevétele mintegy 10 milliárd forint volt. „Idén azonban reményeink szerint felgyorsulnak a függő projektek, valamint a már

leszerződött projektjeinknek is köszönhetően elérjük a 15 milliárd forintos árbevételt, amely mellett 300 millió forintos üzemi eredménnyel számolunk” – mondta a vezérigazgató. Úgy értékelte, hogy az első negyedév alapján ez teljesíthetőnek is látszik. A cégcsoport konszolidált árbevétele az év első három hónapjában 3,5 milliárd forintot tett ki.

Minárovits János emellett elmondta: a cég a múlt évtől a rendszerintegrációra, a konzultációra és teljes körű informatikai szolgáltatásokra – azaz a magas hozzáadott értékű szolgáltatásokra – helyezi a hangsúlyt, míg a nagy finanszírozási igényű, a kis profitot hozó üzletágak – a kiskereskedelem és disztribúció – még inkább háttérbe szorultak.

Ennek a két üzletágnak a finanszírozása, és az átszervezés, a léépítések költségei nyomán a cégcsoport tavaly komoly veszteségeket volt kénytelen elkönyvelni. Az Albacomp


cégcsoport átalakítása után a részvénytársaság foglalkozik a gyártással, fejlesztéssel és infrastruktúra-szállítással, míg a kereskedelmi folyamatok optimalizálása érdekében létre-

**A cég a rendszerintegrációra, a konzultációra és teljes körű informatikai szolgáltatásokra helyezi a hangsúlyt.**

hozott Albacomp RI Kft. a közbeszerzésekért felelős. „A közbeszerzések területén tavaly elkezdődött és idén novemberben befejeződő Adóalany Centrikus Adatszolgáltatási Modell (ACM) projekt számít a legnagyobbnak, de cégünk felkészült az idén várható nagyobb terhelésre

is. A központosított közbeszerzésben minden kategóriában van szerződésünk, így minden ügyfelünket folyamatosan ki tudjuk szolgálni. Az egyedi közbeszerzési eljárás segítségével beszerezhető interaktív tábla és Classmate PC-k kapcsán idén körülbelül 200 pályázati eljárással számolunk” – mondta el a sajtótájékoztatót *Balázs Zoltán*, az Albacomp RI ügyvezető igazgatója.

„A rendszerintegrációs szolgáltatások előtérbe helyezésének megfelelően a kereskedelmi portfólió is átalakult. Ennek és az évek alatt felhalmozott üzleti tapasztalatoknak köszönhetően minden igényt ki tud elégíteni az Albacomp. A vállalat kereskedelmi hálózata ma már az egész országot lefedi, ami elengedhetetlen feltétele a HEFOP-hoz hasonló nagy, komplex EU-projektekben való részvételnek” – tette hozzá *Szabó Ervin*, az Albacomp kereskedelmi igazgatója.

A sajtótájékoztatót elhangzott, hogy pénzügyi befektetőt keresnek: a cég 51 százalékos tulajdonrészét értékesítenék minimum 600 millió forintért. 

## A tökéletes személyi asszisztens

Egyik megbeszélés a másik után... Egyik üzleti út követi a másikat... És közben mindent kézben tartani... Az üzleti ügyeket, az e-maileket, a családot és a kapcsolatokat. Nem könnyű feladat, pedig nem mindenkinek adatik meg az a luxus, hogy egész nap kizárólag szervezkedjen és a kapcsolatait építse. Ráadásul az, aki érvényesülni akar, nem elég, ha csak naprakész, annak elsőként kell megtudnia az információkat, mert nemcsak az információ hatalom, hanem a jó időzítés is. Még szerencse, hogy van e-mail, SMS, twitter, facebook stb. így van esély mindent időben megtudni. De belegondolt már abba, hogy ez milyen sok időt vesz igénybe? Csak igazán bravúros időmenedzserek tudnak a munkájuk mellett folyamatosan „up-to-date”-ek lenni.

Valószínűleg még egy nyugodtabb lefolyású napon sem mindig fér bele, hogy mindenkiről mindent megtudjon. Mire végez az összes inboxával, már kezdheti is előlről az egészét, mert közben az összes ismerőse válaszolt vagy „update”-el a státuszát”. Ha nincs mindig ideje arra, hogy mindent tüzetesen végigbongésszen, és személyi titkára sincsen, akkor próbálja ki a Sony Ericsson Xperia™ X10 mobilt Timescape™ funkcióval, amely könnyedén és egyszerűen rendszerezi az életét. Munka, család, barátok – mindent összehangol és a kijelzőre varázsol, így egy pillanat alatt átláthatóvá válnak a napi történések. Szervezze meg az életét gombnyomásra, és vigyen rendszert a káoszba a Sony Ericsson X10-zel, amelyet mintha az ön kezéhez terveztek volna, és amelyet a hozzátartozó bőrtok még vonzóbbá tesz.

Ráadásul az MW600-as Bluetooth sztereó, rádiós headsettel akár vezeték közben is intézheti ügyeit, miközben a beépített aGPS vevővel mindig megtalálja a helyes utat, bárhová is kell utaznia. Rögzítse útiélményeit tökéletes minőségben a beépített autofókusszal rendelkező 8,1 megapixeles kamerával, és élje át őket újra a 4 colos érintőkijelzőn. Tárolja multimédiás fájljait a 8 GB-os micro SD memóriakártyán vagy az 1 GB belső memórián. Válogasson az Android operációs rendszer több ezer alkalmazása közül, és tegye személyre szabottá telefonját. A Sony Ericsson X10-zel mindig ön lesz a legnaprakészebb.





A hardverszerviznél mutatkozik legerősebben a szakemberek naprakészségére vonatkozó igény

# Szerviz

## HOGY OLDJAM MEG?

Egy új márká bevezetésekor, a termékkínálat bővítésekor felmerül a kérdés: miként lehetne minél hatékonyabb szervizhátteret biztosítani, hiszen a garanciális szervizre a törvény kötelez, a jó szervizre viszont az élet. Írta: Egri Imre

**A**mi elromolhat, az el is romlik – tartja Murphy számtalanszor beigazolódtott mondása. Nem véletlen, hogy a vásárló érdekeit törvény védi, így az eladónak garanciát kell vállalnia a termékére. Ez még akkor is költségekkel terhelné az eladó vállalkozást, ha az gyakorlatilag megsemmisíthetetlen titángolyókat árulna, hiszen átvevőhelyet, telefonos ügyfélszolgálatot kell fenntartani és a panaszokat dokumentálni. Nem mindegy az sem, hogy milyen felállásban, saját szervezésben vagy más vállalkozásokkal megosztva vállalkozunk a háttér biztosítására. Gondoskodnunk kell a munkatársak képzéséről, a munka hatékonyságáról és a számos előírás mellett persze legfontosabb, hogy az ügyfél jó szívvel gondoljon a cégére. Szerencsére hazai pályán is szép számmal akadnak működő megoldások. Jelen összeállításunkban három teljesen eltérő területen és más-más követelményekkel szembesített cég példáját ismertetjük.

### NOTESZGÉPMÁRKÁHOZ MÁRKASZERVIZ-HÁLÓZAT

Nem elhanyagolható szempont noteszgép vásárlásakor, hogy milyen időtartamú garanciát ad a forgalmazó, de ez csak az egyik fele a kérdésnek. Nagyon fontos, hogy mi történik akkor, ha baj van, és elromlik a gép: abszolút központosított-e a szerviz vagy mindig akad egy átvevőpont a közelben?

### A Samsungnak van az egyik legfrissebben kiépített márkaszerviz hálózata, amely a Samsung noteszgépek és netbookok 2010. januári hazai bevezetésétől áll a vásárlók rendelkezésére.

A cég vezetői sokat gondolkodtak azon, hogy milyen szervizkonstrukciót válasszanak, mert többféle megoldásra is van működő példa. Az egyik lehetőség, hogy több szervizpont véggez javításokat az ország különböző pontjain, a másik pedig a központosított rendszer. Az utóbbit választotta a cég. Egy kizárólag Samsung IT-termékeket javító központi, budapesti telephelyű (VRG Bt./Árpád út) szervizes megoldás mellett döntöttek. Logisztikai szempontból könnyített a feladaton, hogy a Samsung saját szórakoztatóelektronikai szervizhálózatát használhatja a háttérben átvevőpontként. Ezek a pontok az ország minden nagyobb városában megtalálhatók, azaz nagyobb utazás nélkül elérhetők, bárhol is lakjon a noteszgép tulajdonosa.

A partner kiválasztásakor természetesen sokat nyomott a latban a szakértelem, az elkötelezettség és rugalmasság, illetve az állandó alkalmazkodási képesség a Samsung magas szintű elvárásaihoz.

A Samsung Electronics Magyar Zrt. kizárólag a már említett VRG-vel áll szerződéses viszonyban a noteszgép- és netbookjavítások tekintetében. A szerződés azonban részletesen szabályozza az összes átvevőpont munkáját és az átvételhez kapcsolódó folyamatokat (kommunikáció, dokumentáció, logisztika és csomagolás). Fontos, hogy a hibás készülék átvételekor részletes hibaleírást vegyenek fel, illet-

ve a készülék a Samsung erre a célra fejlesztett csomagolásában 24 órán belül érkezzen meg a budapesti szervizbe. Követelmény, hogy a javítás után legkésőbb 24 órával újra az átvevőpontra érkezzen a készülék, szintén védőcsomagolásban és komplett javítási dokumentációval. Az időtartamot illetően cél az 1 nap, de 5 napnál semmiképpen sem tarthat tovább a munka.

Nemcsak a céggel, hanem az egyes munkatársakkal kapcsolatban is magasak az elvárások. Követelmény, hogy megfeleljenek a Samsung EQH minősítési rendszernek és rendszeresen vegyenek részt a Samsung termékismereti és -javítási tréningeken. Az anyacég állandóan figyelni – és nemcsak a noteszgépek területén, hanem az összes általuk forgalmazott termékénél is – a szervizegységek hatékonyságát. **Nagyon fontos szerepe van a Samsungnál a benchmarking rendszernek, mert ennek megfelelően alakítja ki szervizstratégiáját, a jótállási feltételeket, illetve a szervizdíjakat is.**

A noteszgépszerviz ágon nehéz lenne még komoly tapasztalatokról beszámolni, de úgy tűnik, hogy az anyacég méltán bízott termékei minőségében. Eddig – az eltelt mintegy 4 hónap alatt – mindössze 14 darab készüléket vittek be javításra, ezek jelentős hányada nem magyarországi értékesítésből származott (a hazai szervizhálózat nem csak





az itthon eladott gépek garanciális igényeit elégíti ki), illetve több esetben kiderült, hogy a vélt hardverhiba szimpla beállítási nehézség volt. Az elmondottakból is kitűnik, hogy nagyon keveset kell garanciális javításra költenie a Samsung noteszgép üzletágának. A szervizvezető csekély számú szervizeménnyre számít idén, annak ellenére, hogy igen komoly értékesítési számokban gondolkodik a cég. A szerviz kihasználtsága tehát nem túl magas, mivel egy 100 százalékban Samsung-termékeket javító partnerről van szó. Az idei tapasztalatok alapján már az is elképzelhető, hogy 2011-ben a szervizszolgáltatások külső partnerek számára is elérhetővé válnak.

Azon túl, hogy a cég megfeleljen a törvényi követelményeknek, természetesen az is cél, hogy a vásárló elégedett legyen, és ha javíttatnia kell, az ne okozzon nehézséget. Noteszgepekre kettő, netbookokra egy év jótállást vállal a gyártó, de vállal nem garanciális javításokat is. **A Samsung Electronics Magyar Zrt. minden termékére csak a 06-80-SAMSUNG ügyfélszolgálati számot kommunikálja, ahol a pre-sales és after sales kérések, illetve kérdések kezelését végzik a technikai ügynökök, ezáltal kiszűrhetőek a téves riasztások, ami nemcsak a szervizt, hanem a hardver tulajdonosát is megkíméli a felesleges fáradságtól.** Ha a távgyógyítás nem sikeres, akkor az ügyfelet megké-

rik, hogy vigye el a hibás készüléket a legközelebbi Samsung arcultáru átvevőpontra.

#### **NAGYKERESKEDÉS: „HA A HEGY NEM MEGY MOHAMEDHEZ, MOHAMED MEGY A HEGYHEZ”**

Nem egyszerű egy országos szervizhálózat kiépítése és fenntartása, de ezt nem is mindenkinek kell feltétlenül felvállalnia. A Ramiris Europe Kft. mint jó példa – elődvállalkozásaival – régi nagykereskedés, több külföldi márka hazai forgalmazója is. Termékportfóliójukban több mint 100 gyártó termékei megtalálhatók, amelyekből 58 gyártót disztribútorként, 34-et pedig szubdisztribútorként képvisel a cég. **A Ramiris által forgalmazott termékek meglehetősen szerteágazó, a noteszgepek, számítógép-komponensek, számítógépes perifériák mellett hálózati komponensek és megoldások, Polycom üzleti kommunikációs eszközök is megtalálhatók az árlistán.** A komoly termékek mellett könnyedebb irányba is terjeszkednek – a szórakoztatóelektronika, digitális képalakítás, navigáció témakörökben is rengeteg terméket kínálnak.

A cég szervizvezetőjét arról kérdeztük, milyen rendszerben működtek szervizüket és milyenek a tapasztalataik. Kiderült, hogy ilyen színes portfólió mellett is viszonylag egyszerűen képesek megoldani a meghibásodott, garanciális termékek országos visszagyűjtését. Viszonteladói a garancia időtartamára

törvényileg kötelezettek az ügyintézésre, így visszajuttatják a termékeket a központba, ahol a szervizszakemberek bevizsgálják, majd cserére a gyártóhoz küldik azokat. A konstrukciónak, amelyet más nagykereskedések is követnek, megvannak az előnyei, hiszen a logisztika – leg-

**Fontos, hogy mi történik akkor, ha elromlik a gép: központosított-e a szerviz, vagy van átvevőpont a közelben.**

alábbis a nagykereskedés telephelyéig terjedően – a partnerek gondja.

A vidékről a nagykereskedéshez beszerzési körutakon ellátogató kiskereskedő partnereknek lényegesebb, hogy megfelelő technikai felkészültségű szervizszakembergárda végezze a termékek bevizsgálását, hisz nem mindegy, hogy milyen kvalitású szakember áll a pult mögött. A szervizes szolgáltatások minden területén a legfontosabb attribútum a naprakészség, hogy a kolléga a rendkívül dinamikus változó számítástechnika világában mindenkor otthonosan mozogjon. A nagyfokú hardverismeret és az angolnyelv-tudás is elengedhetetlen, mivel a legtöbb információ csak közvetlenül a gyártók honlapjáról szerezhető be. A szakmai tudáson túl nem árt, ha van némi empátiás képessége az illetőnek (ez nem feltétlenül sajátja mindenkinek), no és stressztűrés és türelem is szükséges, hiszen napi 8 órában szinte csak problémákkal szembesülnek a munkatársak.

Mivel kifejezetten IT-szervizszakemberképzés nincs, ezért más módon verbuválódik a szakértői csapat. Igazolódni látszik a mondás, miszerint „rablóból lesz a legjobb pandúr”, ugyanis a Ramirisnál legalábbis, a jelenlegi szervizesek zöme azelőtt a partnereknél, kiskereskedelmi egységekben dolgozott. Garanciális szolgáltatásai kapcsán is ismerték már a céget, így tudták, hogy milyen elvárásokkal szembesülnek majd. Egyéb-

ként pedig hagyományos módon, hirdetés útján került ide több munkatárs.

Minden vezető szeretné azt hinni, hogy a részlege által kínált szolgáltatás mindig csak meglegedettséget és elismerést vált ki az ügyfelekből. Természetesen ez irreális elvárás egy szerviztől, hiszen az ügyfeleknek eleve kényelmetlenséget okoz, hogy probléma van a termékkel, és ez bonyodalmakkal, utazással jár. A negatív visszajelzéseket főleg annak tudják be, hogy nagy általánosságban inkább azok ragadnak billentyűt, akiknek a problémáját nem az elvárásoknak megfelelően sikerült megoldani. Az ilyen jellegű panaszok többségére az ügyféllel közösen találnak megoldást.

A problémákra rendszerint fény derül a szervizben, bár sokszor az is világossá válik, hogy nyugodt, előzetes kommunikációval sok fáradság megtakarítható lett volna az ügyfél részéről. Emlékezetes esetként szokták említeni a „fagy a grafikus kártya” jellegű panaszt, amely egyébként is igen gyakori. Ebben az esetben a felbőszült ügyfél a problémás konfigurációval és a vásárlóval együtt bement a szervizbe, és hosszas sértő hangvételű beszélgetésbe öntötte panaszaikat. Ennek során kiderült, hogy akkor kezdődtek a hibák, amikor végleges helyére kellett beállítani a gépet (felrakni a ház oldalát, elhelyezni az íróasztalban), és a zárt hely, a nem megfelelő szellőzés okozta a bajt. Minderre másfél óra küzdelem, illetve 300 km autózás után derült fény, pedig már egy előzetes telefonos bejelentkezés során is kiderülhetett volna.

**Következtetésként levonható, mennyire fontos és gyümölcsöző a szerviz és az ügyfél közötti kommunikáció.**

Egy szerviz munkája mindenképpen egész éves, nem szezonmunka, mégis a legtöbb termék az első negyedévben kerül vissza a nagykereskedőhöz, „hála” a karácsonyi vásárlási örületnek. Ilyenkor nemcsak a teendők mennyisége nagy, de a legsürgősebb bevizsgálások is a karácsonyhoz köthetők, hiszen a fa alá szánt termékeknek működniük kell, és a vásárlási trend amúgy is mindig az „utolsó utáni” pillanatokban tetőzik.

A cégeket törvény kötelezi a garanciális időszakban fellépő panaszok kivizsgálására, így a feladatot fel kell vállalniuk, de nem mindegy, hogy ez mekkora költségeket szül. Jelenleg



**A mind népszerűbb teljes körű üzemeltetési szerződés magában foglalja a szervizt és a kellékanyag-ellátást is**

minden átvett termékre leosztva körülbelül ezer forintos költséggel számolhatnak a szervizüzemeltetők, persze csak ha jó kihasználtsággal futtatják a részleget. Nem maradhat el a rendszeres hatékonyságvizsgálat sem, az egyes dolgozóikig lebontva – ez kiterjed a bevizsgálási idők betartására és arra is, hogy miként bánnak az ügyfelekkel. Az eredményekről természetesen nyilvántartást vezetnek és statisztika készül. A szervizvezető rendszeresen felügyeli a beszélgetéseket az ügyfelekkel és folyamatosan ellenőrzi a minőséget.

Érdekes, hogy ugyan **sok iparágban bizonyított már a szolgáltatási helyezés és a bérlet, de ez az itthoni szervizgyakorlatban – legalábbis ezen a területen – még nem került előtérbe.** A Ramiris és más nagykereskedők is külön szeparált szervizt tartanak fenn és kizárólag garanciális javításokat végeznek.

### FEHÉREN-FEKETÉN A HELYSZÍNEZ, 3-4 ÓRÁN BELÜL

Mások a követelmények, ha zömmel nem fogyasztói eszközökről, hanem olyan termelőeszközök szervizéről van szó, mint például a nagy teljesítményű nyomtatók. Ezek kiesése olyan fennakadást okozhat az üzletmenetben, amely akár órákig is csak nehezen tolerálható, és többnapos várakozásról végképp szó sem lehet.

A Kvint-R Kft. nyomtatószerzete – amely létszámát tekintve is az ország egyik legjelentősebb ilyen csapata – több mint 13 éve foglalkozik különféle nyomtatók javításával. A megszerzett tapasztalatokat a Mannesmann Tally (később Tally, TallyGenicom) márka nyomtatóinak karbantartásával alapozták meg.

**A TallyGenicom mátrix sornymotóknak köszönhetően – amelyeknél az ügyfelek a legtöbb esetben néhány órán belüli beavatkozást igényelnek országosan működő „gyors reagálású” szervizrendszert kellett kialakítani a cégnek.** Mivel nem állt rendelkezésre már kiépített átvevő hálózat, régióként szerződött szervizpartnerekkel, akik alvállalkozóként látják el az egyes márkák javításával, karbantartásával kapcsolatos teendőket. Így azok a hibabejelentéstől számított akár 3-4 órán belül megjelenhetnek, és ezzel a módszerrel tudják a lehető

## Samsung: agresszív pixelgarancia

**A Samsung** – közelmúltban tett bejelentése értelmében – markáns minőségelőnyvel kíván a konkurencia elé vágni, és egyetlen alpixel hibája miatt is kicseréli a kifogásolt noteszgépet vagy netbookot. (Egy komplett pixel három alpixelből áll, melyek egy-egy színkomponens arányáért – vörös, zöld és kék – felelnek.)

Az LCD-monitorokon és a hordozható számítógépek kijelzőjén időnként előfordulnak pixelhibák, amelyek ma már csak kisebb mértékben fordulnak ugyan elő, de a technológia jelenlegi állása szerint teljesen nem szüntethető meg. Emiatt a gyártók – a technológiából adódóan – kénytelenek túlrésztartással dolgozni az ISO 13406-2 Class II szabvány irányadása mellett, mely pontosan előírja, hogy hány millió képpontonként milyen mennyiségben és eloszlással fordulhatnak elő hibásan működő képpontok a megjelenítő panelen. A szabvány túrése miatt előfordulhat, hogy a látható hiba ellenére sem veheti vissza a kereskedő az árut, mert csereigényét nem tudja a gyártónál érvényesíteni. Ezt a jelenlegi és a reménybeli ügyfelek nagy része súlyos problémaként éli meg. Több felhasználó – a fórumok tanúsága szerint – úgy érzi, hogy akár egyetlen pixel-hiba is lenullázza a notebook értékét.



Most már egy alképpont sem hibázhat a kijelzőn

Sajnos ez a probléma nemcsak a felhasználóknak, de a gyártóknak, a disztribútoroknak és a kiskereskedőknek is gondot okoz. Az értékesítési láncban dolgozók naponta találkoznak a problémával, amikor a vásárló nem veszi át a notebookot, vagy dühösen visszahozza és cserét követel. A legnagyobb

gond ilyen esetekben, hogy a kiskereskedő azért nem tud cserélni, mert a disztribútor vagy a szakszerviz nem veszi tőle vissza az eszközt, a gyártó pedig mossa kezét, hiszen a technológia ismert hibáira felhívta a figyelmet, a hiba pedig általában a megjelölt tűréshatáron belül van.

A Samsung álláspontja szerint a vásárló jogosan vár a pénzéért cserébe abszolút hibátlan készüléket, és a nagyobb ügyfél-megelégedettség és bizalom érdekében prémium szintű garanciára

váltott a noteszgépek és netbookok TFT paneljeit illetően. A legkisebb pixelhiba, akár alpixelhiba esetében is kicseréli a kifogásolt készüléket, ha a vásárló 3 napon belül visszaviszi a terméket. Az intézkedés nyomán bizonyára a vásárlók és a kereskedők is nyugodtabb lélekkel választják majd a cég noteszgépeit.

leghatékonyabban (időt és költséget is tekintve) a feladatukat ellátni.

A cég nemcsak fogyasztói, hanem üzleti és nagy teljesítményű üzleti nyomtatókat is forgalmaz, ezek pedig teljesen eltérő szervizkövetelményeket támasztanak. A szervizpartnerekkel kötött szerződések minden esetben olyanok, hogy a cég az ügyfelekkel szemben szerződésben vagy garanciában vállalt kötelezettségeinek maradéktalanul eleget tudjon tenni. Speciális szakismereteket követelő, nagy értékű készülékek, illetve üzemeltetési projektek esetében a Kvint-R saját, nyolcfős szervizcsapata áll országosan rendelkezésre. Az utóbbi időben egyre inkább előtérbe kerül a hagyományos nyomtatóeladás mellett a teljes körű üzemeltetési szerződés, röviden TÚSZ. A konstrukció keretében nem „csak” a szervizszolgáltatást biztosítja a Kvint-R, hanem a nyomtatót is. Ez a megoldás szinte minden gondot levesz a felhasználó válláról (mindössze a havi nyomatszámot kell megadnia egy erre kialakított online felületen), és kiszámíthatóbb üzletmenetet, jobb ügyfélkapcsolatot teremt a szolgáltató cégnek. A beérke-


zett információk birtokában a kellékanyag-ellátás és a szervizbeavatkozás is előre tervezhető.

**Az abszolút heterogén termék- és szolgáltatáspalette, valamint a partner cégek jellegzetességei miatt a cég szervizszerződése sokfélék, az egyedi igények szerint specifikáltak.** Az alvállalkozók némelyike havi átalány alapon végzi tevékenységét, mások a munkalapokon rögzített javítási és kiszállási idők, illetve a megtett kilométerek alapján számolnak el.

Az alvállalkozók és munkatársaik is magukévá tették a filozófiát, miszerint jobb javítani, mint cserélni – legalábbis, ha ezt a költségek lehetővé teszik. Ez tehát nem pusztán a mindenáron javítás elve; a megközelítés célja az, hogy az ügyfeleknek a leginkább megfelelő megoldást kínálhassák fel.

A szervizmunkatársaknak a megújuló nyomtatókínálat miatt szinte folyamatosan képezniük kell magukat. Tapasztalatukat és az új termékek bevezetéséhez szükséges – néha külföldön megszerzett – tanulmányi ismereteiket az alvállalkozóknak tartott bemutatókon minden

esetben tovább is adják, ezáltal biztosítva a szakszerű és gyors ellátást minden ügyfél esetében. A Kvint-R alkatrészbázisa 15-20 millió Ft nagyságrendben áll a szervizesek, illetve alvállalkozók rendelkezésére, ami jelentősen javítja a reakcióidőt. A múlt évben bevezetett szervizüzgymviteli szoftver javítja a munkák nyomkövethetőségét.

**A naprakész tudás és technikai alkalmazkodókészség nemegyszer kifizetődőnek bizonyult már a Kvint-R életében is.** A cég évek óta ellátja egy élelmiszer-eladással foglalkozó, hazánk minden szegletében megtalálható bolthálózat nyomtatóinak szervizét. A hálózat anyacégének elhatározása értelmében egy általuk addig nem képviselt nyomtatómárkát, illetve típust vezettek be, olyat, amely addig nem volt megtalálható a Kvint-R kínálatában. A szerviz megbízhatóságának köszönhetően ennek ellenére továbbra is a Kvint-R és alvállalkozói látják el ezt az embert próbáló országos feladatot. Az adaptáció gyümölcseként a jövőben már rutinosan képviselhetik az új márkát is ezen a speciális szakterületen. 



# Alig használt domainek

Túlbonyolított és lassú a hazai domainregisztrációs folyamat, amelynek szigorú szabályai elvben a márkatulajdonosokat hivatottak védeni. A gyakorlat viszont azt mutatja, hogy a rendszer igenis kijátszható, így értelmetlen. Írta: Szalay Dániel

**R**ést találtak a .hu domain-regisztrációs rendszeren – ezzel a címmel közölt cikket márciusban a domainregisztrációval foglalkozó [domainabc.hu](http://domainabc.hu) szakportál. A honlap, amely kiemelten foglalkozik a hazai és külföldi – nemritkán több millió forint értékű – domain-adásvételi ügyletek és viták bemutatásával, azt az ügyet mutatta be részletesen, amely jó példája a hazai, úgynevezett kéthetes várólistás regisztráció értelmetlenségének. A portál beszámolója szerint az elmúlt években igénylők tucatjai próbálták bejegyezni a diana.hu domainnevet, azokat mégis rendre elutasították, mivel az indoklás szerint az internetes végződés egy védjeggyel és a walesi hercegnő ismert nevével azonos, ezért az igény-

lés megtevesztő. **Nemrég azonban egy leleményes vállalkozás a társaság nevének megváltoztatásával elérte, hogy végül hozzájusson az értékesnek vélt címhez.** A cégjegyzék alapján jól látszik, hogy az eredetileg Galamb 4 Kft. társaság 2009-ben számtalan alkalommal módosította nevét. A [diana.hu](http://diana.hu) címhez például úgy jutott hozzá, hogy Diana Magyarország Kft.-re váltott. Majd miután hozzájutott a címhez, ismét „rebrandingelt”, akkor éppen Wall Street Magyarország Kft.-re, hogy nem sokkal később inkább Cash Flow Hungary Kft.-ként, majd végül Centrum Hungary Kft. néven működjön tovább. A vállalkozás tehette mindezt teljesen törvényesen, hisz egy cég bármikor nevet válthat, és az idevágó

domainregisztrációs szabályozás szerint cégnevekkel azonos igénylés esetében az internetszolgáltatóknak nincs lehetőségük mérlegelni a regisztrációt, még akkor sem, ha az adott domainnév valamilyen védjeggyel megegyező.

Vagyis miközben elvben a várólista hivatott betölteni azt a funkciót, hogy a védjegytulajdonosok az úgynevezett nem prioritásos, várólistás domainigényléseket folyamatosan figyelve idejekorán, még a tényleges bejegyzést megelőzően fellép-hessenek az igénylő szándéka ellen, egy viszonylag egyszerű (az elektronikus cégbejegyzésnek köszönhetően viszonylag hamar elintézhető, igaz, ügyvédi ellenjegyzést igénylő és illetékköteles) cégnévcserevel kicselezhető az egész. Így később akár milliós

összegekért, vagyis sokszoros haszonnal adhat túl gazdája a webcímen.

### SZÁNDÉKOS LASSÍTÁS

Bár minden szabályozásnak lehetnek gyenge pontjai, **sokan egyenesen az egész kéthetes várólistás regisztráció értelmét is vitatják.** Egyebek mellett arra hivatkoznak: számtalan külföldi országban a regisztráció kifizetését követően azonnal használatba vehető egy domainnév, vagyis nincs nyilvános meghirdetés és várólista (*lásd Domainbunгарikum – Computerworld, 2010/15.*) Ezzel szemben nálunk a folyamat csak akkor gyorsítható, ha a bejegyezni kívánt internetcím megegyezik a regisztráló cég- vagy személynévvel, vagy az igénylő okirattal bizonyítja, hogy egy ilyen nevű védjegy gazdája. (Ilyen eset-

## Vita esetén

**A vállalkozások**, védjegytulajdonosok, de sokszor még a közszereplők is jól teszik, ha figyelik a várólistára kerülő címeket, mert ha a jogaitak sértő címet már bejegyezték, nehezebben juthatnak hozzá a szerintük őket illető címhez. A meghirdetés alatt lévő webcímet tartalmazó várólista figyelésében ma már külső partner, erre szakosodott cégek segítségét is kérhetjük. Vitás esetben az Alternatív Vitarendezési Fórumhoz, illetve a független jogász és informatikai szakemberekből esetileg összeállított, a domainhasználó és a regisztrátor vagy nyilvántartó, illet-

ve a harmadik személy által választott, általában háromtagú testülethez, az Eseti Választott Bírósághoz lehet fordulni. Ez utóbbi döntése jogerős bírói ítélet hatályával bír. Az eljárások mindenesetre meglehetősen időigényesek, az Alternatív Vitarendezési Fórumnál például ennek átlagos ideje 1–3 hónap, és nem árt erre szakosodott ügyvédi irodát vagy jogászt is megbízni a képviseléssel. A vitarendezési eljárás megindítása egyébként 80 ezer forintba kerül, és ha mégsem nekünk adnak igazat, akkor még az ügyvédi díj változó összegével is számolni kell.

## Ármeghatározó tényezők

**A domainnevek** értékét több tényező is befolyásolja. A legjelentősebb értéket a cím jelentése adja: minél nagyobb (és „gazdagabb”) ágazat, érdekcsoport tudja használni a nevet, annál értékesebb. Amennyiben a domain nem ékezetes szóból alkotott, az is növelheti az értéket. Kevésbé értékesek a kötőjeleket vagy számot tartalmazó címek, bár kivételt képeznek a speciális számok (pl. 777). Minél hosszabb viszont egy cím, annál kevésbé lesz értékes. Érdekesség, hogy a magyar piacon a .hu cím értékesebb, azonban külföldön a nemzetközi kiterjesztések a vonzóbbak, sorrendben a .com után

a .net, a .info, a .org, és a .biz végzések. A [domainabc.hu](http://domainabc.hu) szerint az egyes országkódos webcímek közül a népességszámmal és a lefedett nyelvtartomány nagyságával egyenes arányban áll a végződés értéke. A német .de és az angol .uk végződést követően 2004 tavaszától „feljövőben” van a kínai .cn is. A .hu domainek általában 40 000 és 600 000 forint között cserélnek gazdát, bár időnként lehet hallani több millió forintos ügyletekről is, ilyenkor azonban nemritkán egy már bejártott oldalról, látogatókról, tényleges szolgáltatásokról is szó van, amit nehéz ettől külön választani.

## Hazai és külföldi rekorderek

**2006-ban** körülbelül 12 millió dollárért cserélt gazdát a sex.com, amely sokáig a legértékesebb internetes címnek számított, köszönhetően a webes pornográfia iránti kezdeti nagy igénynek és annak, hogy az óriási bevételeket ért el. Mostanra azonban a sex.com-ot leszorították a dobogóról. Amikor ugyanis az Insure.com címtől megvált az addigi tulajdonos, az amerikai Nasdaq részvénytőzsdén is jelen lévő, korábban hasonló nevet viselő részvénytársaság, nem kevesebb mint 16 millió dollárért került át a domain

a QuinStreet nevű online marketing-cég tulajdonába. (A domaint eredetileg 2001-ben 1 millió 600 ezer dollárért vásárolta meg a nevet váltó tőzsdei cég.) Magyarországon ennél lényegesen kisebb áron cserélt gazdát még a legértékesebb cím is, legalábbis amiről nyilvánosan is tudni lehet. Úgy tudni, a rekord a hitel.hu és a 777.hu eladása volt. A két webcímet együtt több mint ötmillió forintot fizetett a két új tulajdonos (az összeg megoszlása a vásárlók között nem ismert) a neveket piacra dobó CrowInvestnek.

ben ugyanis úgynevezett prioritásos igénylésről beszélhetünk, amikor a regisztráció szinte azonnal megtörténik, bár ténylegesen így is beletelhet egy kis időbe, amire a weboldalt valóban el lehet érni.)

Máskülönben a regisztrációs igényt először közzéteszik a domain.hu oldalon, ami egyébként számtalan alkalommal vezetett már üzleti titkok, illetve nem nyilvános ötletek kiszivárgásához. Ha ugyanis valaki figyeli a meghirdetés alatt lévő címeket, könnyen következtet belőle, hogy versenytársai milyen termékek elindítását tervezik, amelyhez kapcsolódóan előrelátóan épp le kívánnak védeni egy webcímet. Ismert eset például, amikor az egyik távközlési cég egy új márka bevezetésére teaserrel, vagyis olyan kampánnyal készült, amikor az első időszakban a figyelem felkeltése érdekében nem derül ki, kit is reklámoz a hirdetés, ám a kampányhoz kapcsolódó webcím végül felfedte a kampány elindítójának kilétét.

Egy másik probléma a várólistával kapcsolatban, hogy **azok, akik sürgősen – például egy váratlan eseményhez kapcsolódóan – szeretnének az interneten tartalommal megjelenni, inkább egy külföldi, például .com végződést választanak. Emiatt az ebből adódó bevételek nem a magyar szolgáltatók bevételeit növeli, közvetve tehát adóbevételektől is elesik az állam.**

### FŐLPÖRGÉSRE VÁRNAK

Egyébként a domainek megszerzésével, majd többszörös áron való értékesítésével foglalkozó domainnepperek vagy domainbrókerek piaca is némi visszaesést volt kénytelen elkönyvelni az elmúlt időszakban. A területet foglalkozó *Domain Name Journal*

szaklap nemrég hozta nyilvánosságra 2010 első negyedéves elemzését. A portál szerint 2010 első három hónapjában 18 százalékos visszaesés volt tapasztalható az elmúlt év azonos időszakához képest. A két év összevetése az eladott domainnevek eladása alapján született. A kimutatásból ugyanakkor kiderül, hogy a tavalyi év elején számos nagy értékű domain cserélt gazdát, az idén azonban nem történtek kimagaslóan nagy adásvételek a piacon (*A legnagyobb adásvételeket l. külön*).

Magyarországon egyébként mostanáig elmaradt a nagy árrobbanás, mint amilyen például az utóbbi három évben az olasz internetpiacon történt. Itáliában ugyanis mostanra lényegében elfogytak az egyszerű, könnyen megjegyezhető, rövid nevek, ez pedig fölpörgette a webcímkereskedelmet, csakúgy, mint Csehországban. Egyesek szerint hamarosan Magyarországon is bekövetkezhet hasonló folyamat, mivel **egyre több olyan terület van a hazai kibertérben is, ahol már alig találni szabad végződést**, azokat ugyanis vagy már ténylegesen használják, vagy valamelyik leleményes spekuláns hamar lefoglalta, és épp eladósorban van. Aki például ingatlanpiachoz kapcsolódóan szeretne magának webcímet, bizonyára sokáig gondolkodhat a néven, amíg talál olyan, könnyen megjegyezhető végződést, ami még szabad. (Az ellenőr-

zést itt lehet elvégezni: [www.domain.hu/domain/szabad-e/](http://www.domain.hu/domain/szabad-e/)). Ha pedig ilyen nincs, következik az alkudozás az eladósorban lévő címek gazdáival.

A domainbrókerek piacának felpörgését ugyanakkor nagyban lassítja, hogy a magyar ragozó nyelv, vagyis hiába foglalja le valaki, aki azt szeretné, hogy az elírt vagy ragozott formájú címeken is az ő tartalma jöjjön be, több tucat címet kellene fenntartania. Márpedig sokan megfellekednek például a többes számú alakok levédéséről, és akkor ott van még a kötőjeles verzió is (pl. [hasznaltingatlan.hu](http://hasznaltingatlan.hu), [hasznaltingatlanok.hu](http://hasznaltingatlanok.hu), [hasznaltingatlanok.hu](http://hasznaltingatlanok.hu)).

A használt domainek iránti igényt és ezáltal a domainnepperek piacát fokozza a keresőmotorok egyre kifinomultabb működési módja. A Google például most már nemcsak a szóegyezést veszi figyelembe, de a keresési eredmények sorrendjét is erőteljesen befolyásolja a tartalomt közlő webcím életkora: vagyis a régebb óta létező, folyamatosan frissített oldalak előnyt élveznek a „múlt nélküli” oldalakkal szemben. Igaz, az sem mindegy, hogy az addigi webcímen volt-e valamilyen releváns tartalom, vagy csak egy üres oldalról van szó.

### LEGÁLIS, DE...

Az internetcímek kereskedelme egyébként legális, bár a rosszhiszemű regisztrációk ellen elvben fel lehet lépni. A vonatkozó szabályozás értelmében rosszhiszeműek azok az igénylések, amikor a körülmények arra utalnak, hogy a domainnevet elsősorban azzal a céllal igényelték, hogy az adott név használatára jogosult személynek ellenérték fejében átruházzák, vagy használatát egyéb módon adják el. A bizonyítás azonban meglehetősen nehézkes. A szabályzat például azt is kimondja, hogy rosszhiszeműek azok az igénylések, amikor a domainnevet a delegálás időpontjától számított legalább két éven keresztül nem használták megfelelő mó-

Domain	Eladási ár
Toys.com	5 100 000 USD
Candy.com	3 000 000 USD
Fly.com	1 760 000 USD
Auction.com	1 700 000 USD
Ticket.com	1 525 000 USD
Russia.com	1 500 000 USD
Call.com	1 100 000 USD
Webcam.com	1 020 000 USD
Server.com	770 000 USD
Luck.com	675 000 USD
Exterminator.com	600 000 USD
Christian.com	600 000 USD
Brazil.com	500 000 USD
Talk.com	500 000 USD
Top.com	357 500 EUR
Rio.com	450 000 USD
AreaRugs.com	405 000 USD
Resumes.com	400 000 USD
Body.com	400 000 USD
Forums.com	399 990 USD
Dollars.com	302 500 EUR
Contests.com	380 000 USD
Jets.com	375 000 USD
Best.com	331 561 USD
Voodoo.com	300 000 USD
Spel.se	190 000 EUR
Domino.com	250 000 USD
800.com	250 000 USD
Payment.com	250 000 USD
Physicians.com	250 000 USD

Forrás: Domain Name Journal, [www.dnjournal.com](http://www.dnjournal.com)

### 2009 legdrágább domainnevei

don, az azonban, hogy mit tekintünk „megfelelő módnak”, úgy tűnik, lényegében megítélés kérdése – nem véletlen, hogy számtalan alternatív vitarendezési eljárásnak képezte már alapját. Tehát megfelelő módnak tekinthető akár egy mindössze néhány szavas („hello world” típusú) szöveg kihelyezése is a weboldalra, főleg ha a domain tulajdonosa arra hivatkozik vitás esetben, hogy ő nem webes tartalomszolgáltatást végez, hanem csak a levelezését kívánta az adott végződéssel folytatni. Márpedig miért ne hivatkozna erre egy domainnepper? **Raadásul számára valójában igazi tétje a tevékenységének csak akkor van, ha ténylegesen is megsért cégnevhez fűződő vagy védjegyjogi jogokat**, utóbbi ugyanis akár a Btk.-ba is ütközhet, éppúgy, mint amikor az országhatáron vagy a feketepiacon hamisított cipőket, ruhákat foglalnak le a VPOP munkatársai, emellett polgári peres eljárásban az okozott károk is érvényesíthetők. 

## Legjelentősebb adásvételek

### 2009. I. negyedév

Toys.com – 5,1 millió USD  
Fly.com – 1,76 millió USD  
Auction.com – 1,76 millió USD

### 2010. I. negyedév

Flying.com – 1,1 millió USD  
Poker.org – 1,1 millió USD  
Credit.fr – 0,85 millió USD



# A szomszéd szuperszámítógépe...

...mindig zöldebb? Ennek elkerülésére a szuper-számítógépes kapacitás megtervezésekor a feldolgozási teljesítmény mellett az energiafogyasztást, az üzemeltetéssel járó költségeket is érdemes modellezni. Több mérési módszer is rendelkezésre áll az ehhez szükséges adatok előállításához, de hogy melyiket célszerű alkalmazni, arról megoszlanak a vélemények. Írta: Kis Endre

A számítógépek, a mind nagyobb teljesítményű szerverek, az egyre nagyobb feldolgozási és tárolókapacitást magukban foglaló adatközpontok energiahatékonyasága, az információtechnológia intenzív használatának környezeti hatása az utóbbi két-három év folyamán a figyelem középpontjába került.

**Az Európai Bizottság energetikai programjának részeként megvalósított, tavaly zárult E-Servers projekt során készült felmérés szerint az unió 27 tagországában a szerverek és a hozzájuk tartozó infrastruktúra üzemeltetése az európai áramfogyasztás 1,5 százalékát teszi ki.** Ez éves szinten 40 terawatt/órának felel meg, és a 2006-os szinthez képest 2011-re megduplázódhat.

Az energiahatékony szerverek alkalmazásának lehetőségeit és várható hatásait vizsgáló, PPP-konstrukcióban, részben EU-támogatással megvalósult projektben a francia energetikai és környezetvédelmi minisztérium és a karlsruhei egyetem mellett a gyártók részéről az IBM és a Sun is részt vett németországi leányvállalatán keresztül. A projekt zárójelentése szerint az energiahatékonyaságot javító megoldások mérsékelt alkalmazásával is 25 százalékkal csökkenteni lehetne az adatközpontok áramfogyasztását 2011-re. Agresszívebb intézkedések mellett pedig a megtakarítás mértéke akár az 50-60 százalékot is elérhetné.

A kérdés szuper-számítógépes vonatkozásának Magyarországon külön időszerszerűség kölcsönöz az a beruházás, amely – a Nemzeti Információs Infrastruktúra Fejlesztési Intézet (NIIF) több mint 4 milliárd forintból megvalósuló HBONE+ projektjének részeként – a hazai akadémiai szféra HPC (*high performance computing*) erőforrásainak továbbfejlesztését célozza.

A NIIF Debrecenben megtartott Networkshop 2010 konferenciáján is külön szekció foglalkozott a szuperszámítógépek területével, amelyben *Haraszi Attila*, a HP Magyarország üzletfejlesztési igazgatója a szerverek energiahatékonyaságának méréséről tartott előadást.

## AZ ENERGIAHATÉKONYSÁG-MÉRÉS PROBLÉMÁI

A NIIF által beszerzendő szuperszámítógépek egyik fontos paramétere az energiahatékonyaság, vagyis annak megállapítása, hogy adott mennyiségű feladat elvégzéséhez mennyi

energiát fognak fogyasztani. Ennek előrejelzése azonban nem egyszerű feladat, mivel jelenleg sajnos nincs egy nemzetközileg elfogadott mérési módszertan e paraméter meghatározására – mutatott rá előadásában *Haraszi Attila*. Ebben a témakörben több szervezet is készít különböző javaslatokat és listákat, amelyekkel kapcsolatban egyelőre nem alakult ki kon-

szensus. A szerverek, adatközpontok és szuperszámítógépek energiahatékonyaságának mérésére irányul többek között a Green500.org, a SPEC.org, valamint az Energy Star és az Efficient Servers mögött álló EPA (az Egyesült Államok környezetvédelmi hivatala és energetikai minisztériuma) és az Európai Bizottság törekvése is.

– A Green500-as lista a világ ötszáz legnagyobb, Top500-as listán szereplő szuperszámítógépét a számítási teljesítmény/felvett energia arányszám alapján rangsorolja – mondta az üzletfejlesztési igazgató. – Egy ilyen lista készítését *Wu-chun Feng*, a virginiai egyetem professzora javasolta 2005 áprilisában egy konferencián, és azt önkéntesen tartja karban 21 segítőjével együtt, akik többsége szintén a virginiai egyetemen dolgozik.

A Green500-as lista körül sem jogi, sem társadalmi szerveződés nem alakult ki. Habár készítői 2006-ban publikáltak egy bevezetőt (Tutorial), illetve futtatási előírásokat (RunRules) tartalmazó dokumentációt, ezek mérés technikailag nem tekinthetők korrekt módszertannak. **A Green500-as lista valójában nem a teljes konfiguráció teljesítményfelvételt méri, hanem egy kisebb egységét (single node-ét), amit az adott architektúrában definiálni tud. Ezt az eredményt azután felszorozza a node-ok számával, az így kapott végeredmény azonban nem egzak, nem alomát alomával hasonlít össze.** Az így mért teljesítményfelvételben nincs benne az ún. head node, a több terabájtos háttértároló, a menedzsment rendszer és a clustereknél nagyon fontos interconnect hálózat energiafogyasztása sem.

*Haraszi Attila* azt is problematikusnak tartja, hogy a lista összeállítása önbevallásos adatszolgáltatás alapján történik, soha senki nem ellenőrzi a szuperszámítógépek felhasználói által közölt adatokat. A „módszertan” emellett mindent megenged, amivel az energiahatékonyaság növelhető. A 2009. őszi listán például az első hat helyen PowerCell architektúra áll, majd egy japán GRAPE-DR accelerator cluster következik (akármit is jelent ez), amit egy kínai home made cluster követ, amely Intel Nehalem processzorok mellett AMD ATI Radeon grafikus processzorokat használ teljesítménynövelésre.

– A Green500-as lista mérés technikai szempontból hiteltelen – folytatta az üzletfejlesztési igazgató. – A tavaly novemberi rangsor első három helyén ugyanaz a típusú gép található, amely három különböző német egyetemen is működik. Érdekes módon mind a három gép teljesítményfelvétele négy számjegyre megegyezik! Aki valaha mért már feszültséget és áramot, az tudja, hogy elvi maximum a 4,5 digités mérés (0,05 százalékos osztálypontosság), és két egymást követő mérés sem adja pontosan ugyan-

azt az eredményt. Más szóval, ezek az adatok nem valós méréseken alapulnak, azokat valamilyen, nem publikált módszerrel számították.

Ráadásul a kapott eredmények – éppen ennek a módszernek köszönhetően – a józan észnek is ellentmondanak – fogalmazott *Haraszi Attila*. – A penge szerverek energiahatékonyasága a Green500-as listán például rendre rosszabb, mint az IU-s egyedi szervereket alkalmazó clustereké. Az ok egyszerű. A single node ugyan is mást jelent a két szerver típus esetében. Az IU-s, rackes szervereknél ez tényleg csak egy szerver, a penge rendszerek esetében viszont ez egy komplett keret, amely például 16 szerver mellett menedzsmentkártyát és Ethernet kapcsolókat, valamint Infiniband interconnect kapcsolót is tartalmazhat. Ez az elméletileg hatékonyabb rendszer a Green500-as listánál alkalmazott mérés technikával tehát hátrányba kerül.

## A LEGELFOGADOTTABB MÓDSZER

A SPEC (Standard Performance Evaluation Corporation) egy Kaliforniában bejegyzett nonprofit vállalkozás, amely több teljesítménytesztet is definiált. Ezek egyike a SPECpower, amely a kereskedelmi forgalomban kapható (tehát nem házilag összeszerelt) számítógépek teljesítményfelvételét méri, pontosan meghatározott körülmények között.

– Mivel ez a mérési módszertan az egész gépre kiterjed, így nehezen használható a többteremnyi méretű szuperszámítógépek mérésére, azon elemek – single node-ok – mérésére azonban alkalmazható, amelyek alapján a Green500-as lista is számol – fejtette ki *Haraszi Attila*. – **A szakemberek részéről leggyakrabban felhózzott kritika, hogy a SPECpower a gépterhelésére egy Java programot futtat, amely másfajta terhelési karakterisztikát jelent, mint mondjuk a Linpack teszt. Ez kétségtelenül igaz, viszont a definiált Java program nemcsak a teljes terhelésnél felvett energiát méri, hanem 0–100 százalék között, 10 százalékos lépésekben a különböző mértékben terhelt rendszer energiafelvételét is méri és publikálja.** Ez azért fontos, mert nem valószínű, hogy a NIIF által beszerzendő szuperszámítógépek a következő három évben folyamatosan az elméleti maximumon fognak dolgozni.



**Haraszi Attila**  
üzletfejlesztési igazgató,  
HP Magyarország

Lesznek részleges vagy teljes üres-járatok is, ezért fontos szempont, hogy alacsonyabb terhelés mellett a gép mennyire csökkenti energiafelvételét. A Green500-as lista ezt nem adja meg.

**Az Energy Star egy állami kezdeményezés, amelynek keretében jelenleg zajlik a szerverek energiahatékonyságának mérésére szolgáló módszer kidolgozása. A specifikáció második verziójánál tart, amelyet az EPA és a SPEC véleményezésre közrebocsátott – a folyamatnak ez a szakasza május 21-én zárul.**

Az Intelligent Energy Europe program által támogatott Efficient Servers projekt pedig a teljes adatközpont-infrastruktúra energiahatékonyságának javítását célozza, de nem határoz meg új mérési módszertant, hanem a SPECpower és az Energy Star alkalmazását javasolja.

– Mindennek alapján jelenleg az informatikai iparág egésze által elfogadott SPECpower az egyetlen létező módszer a szerverek energiahatékonyságának mérésére – alapította meg Haraszi Attila –, ezért a hazai egyetemek ezzel határozhatnák meg a legpontosabban a leendő szuperszámítógépes kapacitásnak ezt a fontos paraméterét.

#### TÖBB KÉRDÉSRE TÖBB VÁLASZ

A 2007 óta évente 2-3 alkalommal közreadott Green500-as listát, amelyen a gépek közel 80 százaléka két gyártótól, a HP-től és az IBM-től származik, ez utóbbi szuperszámítógépei vezetnek. A legfrissebb, 2009. novemberi listán a gépek 41,8 százalékát a HP, 37 százalékát az IBM jegyzi. Más gyártók – például a Cray, a Dell és a Sun – nagyságrenddel maradnak el tőlük. A HP szuperszámítógépeinek átlagos energiahatékonysága – egységnyi energiafelvételhez viszonyított feldolgozási teljesítménye – wattonként 63,59 MFLOPS (másodpercenként végrehajtott millió lebegőpontos művelet), míg az IBM gépeké ennek közel háromszoros, 182,08 MFLOPS/W. Az összesen 11 darab szuperszámítógéppel szereplő Sun átlageredménye pedig ennél is jobb valamivel, 197,79

MFLOPS/W. Az egyedi eredményeket nézve, a listát vezető IBM szuperszámítógépek energiahatékonysági mutatója ennek többszöröse, 722,98 MFLOPS/W, az ezen a téren legjobban teljesítő, 24. helyezett Sun gépe 341,32 MFLOPS/W, míg a 122. helyen befutó, első HP számítógépfűrté 168,96 MFLOPS/W.

– A Green500-as listát, mint a legnagyobb teljesítményű szuperszámítógépek energiahatékonyságáról képet adó referenciát nem tanácsos figyelmen kívül hagyni – mondta *Kohán Márk*, az IBM Magyarország HPC termékmenedzsere. – Egyrészt az ilyen típusú rangsorolás szükségességéről szóló előterjesztés az IEEE (Institute of Electrical and Electronics Engineers) 2006-os konferenciáján hangzott el. Ez az elektronika és informatika területén dolgozó mérnökök legnagyobb és igen nagy szakmai tekintéllyel bíró szervezete, amely az ipar-

ági szabványok létrehozásában, alkalmazásuk előmozdításában közismerten fontos szerepet tölt be.

**A hatvanas években alapított New York-i székhelyű, nonprofit IEEE közel négyszázezer tagot számlál a világ másfél száz országában. A szervezet nevéhez 900-nál több aktív szabvány fűződik, és jelenleg is mintegy félezer további szabvány előkészítésén dolgozik.**

– Másrészt, a Green500-as lista készítői weboldalukon részletes leírást adnak az általuk alkalmazott módszerről, vagyis arról, hogy milyen mérések által nyert adatok felhasználásával, miként áll elő a rangsor – folytatta Kohán Márk. – Ugyanitt az előterjesztés teljes szövege is olvasható, amelyben a lista készítői rávilágítanak az energiahatékonyság mérésének összetettségére, a különböző mérési módszerek előnyeire-hátrányaira, más szóval, nem állítják, hogy az általuk alkalmazott eljárás minden kérdésre választ ad. Mindebből leszűrhető, hogy egy szakmailag megalapozott, tudományos tárgyilagosságra törekvő munkáról van szó, amely saját korlátaival is tisztában van, azokat nem próbálja elrejtetni. A Green500-as listát ennek tükrében érdemes

megítélni, és támpontként használni. A lista készítésénél alapul szolgáló (a benevezett szuperszámítógépeken alkalmazott) mérési módszer, a SPECpower-hez hasonlóan elsősorban a processzor és a memória teljesítményfelvételét mutatja – előbbi esetében maximális, utóbbinál több különböző terhelési szint mellett. A két mérési módszer alapvetően a szuperszámítógépet alkotó node-ok energiahatékonyságáról ad képet, a teljes HPC-konfiguráció energiafogyasztásához azonban további alkatrészek, aktív elemek is hozzáadódnak.

Az IBM Magyarország szakembere szerint azonban a Green500-as lista értékelésekor azt is szem előtt kell tartani, hogy architektúráként változó ezen elemek integráltsága, tehát az is, hogy áramfelvételük mennyiben jelent plusz-energiafogyasztást a node-nál mért adathoz képest.

– A Green500-as lista a szuperszámítógépek csúcsteljesítménye, illetve elért maximális feldolgozási teljesítménye alapján mért energiafogyasztással számol, és nem véletlenül – tette hozzá Kohán Márk. – Általános célú adatközpontok tervezésekor kétségtelenül hasznos a szerverek energiafogyasztását különböző terhelési szintek mellett mérni. Szuperszámítógépek esetében azonban a gyakorlat azt mutatja, hogy az ilyen nagy feldolgozási kapacitást igénylő, illetve kiépítő szervezetek a rendelkezésre álló erőforrásokat maximálisan kihasználják. A tudományos kutatás kimondottan olyan alkalmazási terület, ahol a feldolgozási kapacitásból sosem elég, 20-30 százalékos kihasználtság mellett működő szuperszámítógépekkel nem találkozunk az ember. Éppen ezért úgy gondolom, hogy ezen a területen a csúcsteljesítményen mért energiafelvétel realisztikusabb képet ad az üzemeltetés várható költségeinek erről az eleméről.

Az egységnyi energiafelvétel mellett elérhető legnagyobb teljesítmény persze a leendő szuperszámítógépen futtatni kívánt alkalmazásokkal végzett tesztekkel mérhető a legpontosabban – ebben mindenki egyetért.

#### A JÉGHEGY CSÚCSA

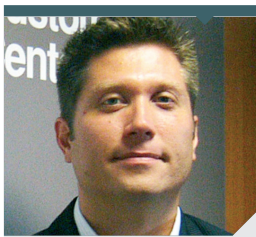
A legtöbb elektromos energiát azonban nem maga a szuperszámítógép, hanem annak – és az azt befogadó szerverterem, adatközpont – hűtése

igényli. Ezt mindenképpen figyelembe kell venni a leendő HPC-kapacitás tervezésekor, és érdemes mérlegelni a legújabb, vízhűtésen alapuló technológiák alkalmazását, amelyekkel birtoklási összköltség tekintetében jelentősen javítható a szuperszámítógép energiahatékonysága – mutatott rá az IBM Magyarország szakembere.

– Az erre a területre szakosodott Eaton-Williams Process Cooling szerint rackszekrényenként 15–20 kWh energiafelvétel az a felső határ, ameddig a szerverek eredményesen hűthetők a léghűtés különböző változataival – mondta Kohán Márk. – A rackszekrény hátoldalán alkalmazott vízhűtéssel ez a határ 25 kWh-ig tolható ki. E fölött már a processzorra és alaplapra vezetett vízhűtést szükséges alkalmazni, amellyel tovább növelhető az egy rackszekrénybe pakolt feldolgozási kapacitás, energiafelvétel szempontjából egészen 35 kWh-ig.

Ezek a technológiák viszonylag újak, ezért induláskor magasabb beruházási költséget jelentenek a felhasználónak – amit az Eaton-Williams Process Cooling egyébként közepesen magasként jellemez. Hosszabb távon azonban jelentős megtakarítást eredményeznek, mivel kisebb alapterületű adatközpont kialakítását teszik lehetővé, és csökkentik a hűtés, a klimatizálás energiaköltségeit. Vízhűtéssel elméletileg a szerverek által termelt hő száz százaléka elvezethető, a gyakorlatban azonban jelenleg a 75 százalékos arány a jellemző – fejtette ki az IBM Magyarország szakembere.

Az így elért energiahatékonyság ráadásul tovább növelhető a szuperszámítógép hűtése során felvett hő hasznosításával. **Az utóbbi két évben Finnországban, Franciaországban és Svájcban, az Egyesült Államokban és Kanadában több olyan projekt is megvalósult – nem egy az IBM közreműködésével –, amely az adatközpontok által termelt hőt irodák, lakások, uszodák és melegházak fűtésére, sőt villanyáramot termelő mikro-turbinák meghajtására használja.** A hazai egyetemek hasonló módon saját épületeik üzemeltetési költségeit csökkenthetnék, illetve további kutatásokat is végezhetnek ezen a területen, amely ma még egészen újnak számít, de minden bizonnyal az adatközpontok nem is olyan távoli jövőjét vetíti előre. 



**Kohán Márk**

HPC-termékmenedzser,  
IBM Magyarország



# Minden a demóval kezdődött

„Megérkeztek a tanácsadó kollégák, és bemutatták az új rendszer demóját: tökéletesen működött, és az ára is jónak tűnt” – az első mondatok, ezek után következik a kínos költségszpirál, avagy hogyan verjük át az ügyfelet? Írta: Horváth Ádám

**N**em állítjuk, hogy minden informatikai szállító szándékosan megtéveszti az ügyfelet, de előbb-utóbb a szakmában össze lehet futni a hagyományosnak mondható sablonokkal: a bemutatott demók és az azokat alátámasztó PowerPoint prezentációk nagyon ígéretesek, talán túlságosan is azok. Az IT-döntéshozók jellemzően „túl elfoglaltak”, nem igazán foglalkoznak azzal, hogy a bemutatott termék vagy technológia tényleg képes-e arra, amit állítanak róla, általában csak azt az árat jegyzik meg, ami olyan jónak tűnt: „akár ... millió forintért az önké lehet!”

Nem szabad elfelejteni, hogy **a demók mindig jobbak, mint a tényleges termék:** csak azt és csak úgy mutatják be, amit és ahogyan a termék azt legjobban „tudja”, véletlenül

a termék, csak ennyibe kerül (mondjuk, tizedébe a valós vagy konkurens áraknak). Az ügyfél lusta IT-döntéshozója persze gond nélkül bedől a trükknek, már írják is alá a semmitmondó szerződést. Azután szépen lassan kiderülnek a problémák. Lassan megy a bevezetés? Semmi gond, hisz ott a CR (Change Request – változtatási igény), az IT-szállító kedvence. Itt már nincs versenyztetés, nincs árfelügyelet: azt kell csinálni, amit az ügyfél kért. Ja, hogy a szoftver riporting komponense csak egyetlen helyről érhető el? Semmi gond, pont van rá megoldás! Ja, hogy a Firefox böngészőt nem támogatja, és a partnerek nagy része már azt használná az eléréshez? Erre is van megoldás! Ja, hogy az IT-csapat képtelen telepíteni a leírás alapján a szoftvert? Semmi gond, van IT-támogatási szerződés is. A költségek szépen lassan messze meghaladnak minden korábbi elképzelést, és olyan szintre emelkednek, amennyit egyetlen IT-döntéshozó sem írt volna alá. Az IT-döntéshozó viszont (kizárólag) azért van abban a pozícióban, mert jól meg tudja magyarázni a feletteseinek, hogy miért került megint ... milliárd forintba az IT: „Ja, hogy az üzleti döntéshozók nem tudták jól összeszedni az igényeket?”

A harmadik, minden esetben a végletekig kihasznált trükk az **ügyfél termékhez láncolása**. A szállító mindent megtesz annak érdekében, hogy az ügyfél ne, vagy csak irreális áldozatok árán tudjon másik szállítót választani, esetleg váltani más rendszerre. Itt a finom megoldásoktól kezdve a legdurvábbakig mindent bevetnek. Gyakori „finom” megoldás, hogy a termékbevezetésben aktívan részt vesznek a szállító szakemberei, miután kikerülhetetlenek lesznek. Ezt egészen odáig viszik, hogy már-már alkalmazotti státusz-

ban dolgoznak az ügyfélnek: saját névjegy, belépőkártya, saját munkahely. Ha ügyes a szállító, a konkurens cégek termékbemutatóira is odaülnek a kémelek, és könnyen megtorpedózzák a bemutatott termékeket. Ha esetleg egy kollégának mégis tetszik a bemutatott konkurens meg-

Beesik a szállító egy ígéretes szoftverrel, amit megnéznék a döntéshozók, akiknek kisebb gondjuk is nagyobb mindennél...

oldás, mindent el kell követni annak érdekében, hogy visszalépjön. Megfelelő megoldás lehet a főnökénél jelezni, hogy a rendszer biztonságát/összeomlását okozhatja, ha az új terméket bevezetnék, így nem is biztos, hogy a kolléga igyekezete nem „speciálisan” motivált (még akkor is, ha amúgy egy jobb termékről van szó, és a kolléga még lelkes, nem tudja, hogy megy ez).


Az ügyféllel kialakított „önzetlen segítőkészség” után **jöhet a túlszámlázás**. Ha egy partnerrel sokat dolgozik az IT-szállító, annyiféle elszámolás keletkezik, hogy már maguk sem tudják pontosan követni. Ilyenkor a tanácsadók és a sales csapat megnézi a bónuszlevelét: hoppá, még hiányzik 15 százaléknyi árbevétel! Egyszerűen felszorozzák a kapott havi elszámolást, mondjuk 10 százalékkal. Nem annyira sok, és nagyon nehéz rájönni, hogy a tanácsadás 55 percig vagy 1 óráig tartott. Persze sok kis tanácsadás sokra megy, végül megemelkedik a számla végösszege.

Szintén ügyes húzás olyan tételeket számlázni, amelyeket meg sem rendelt az ügyfél: a BOManager rendszerkomponens frissítése, ... forint. Ki az, aki bele tud ebbe kötni anélkül, hogy ne csinálna magá-

ból bolondot? Az IT-döntéshozó ilyen nem kockáztathat, a beosztottak pedig amúgy is arról beszélnek már a folyosón, hogy milyen drága ez a szállító, függetlenül attól, hogy bármit is értenének a folyamatokból.

Ha az ügyfél már lassan átalakult egy telepített, PIN-kód nélküli örök pénzautomatává, jöhet a **kötelező szoftverfrissítés**. Vagyis éppenséggel nem kötelező, de például „a korábbiak megszűnik a támogatása” vagy „ha nem frissít, nem kaphat meg bizonyos új funkciókat sem”. Ilyenkor kényszerhelyzet alakul ki: vagy frissít és újabb, jelentős összeget fordít az amúgy jól működő szoftverre (jellemzően 20 százalék körül), vagy nem frissít, és egyedül marad. Az IT-döntéshozó persze nem akar ilyen kellemetlen helyzetbe kerülni: a szoftvert frissíteni kell, ez már csak így van.

Szintén frissítés kategóriába sorolható a csomagok megszüntetése. Ezt számos más területen is tapasztalhatjuk: kialakítunk egy népszerű csomagot (támogatási szolgáltatások, percdíj, szerviztámogatás), majd ha elég sok ügyfél választotta ezt, megszüntetjük két alternatívával – lehet a kicsit olcsóbbat, ám rosszabbat választani, vagy itt van helyette a fényes, új, tökéletes megoldás, igaz, drágábban. Ritkán szoktak az ügyfelek a gyengébb irányába dönteni!

Es végezetül, bár már sokszor utaltunk rá, ott **a teljesen szervezetlen ügyfél**. Mindenki szuperelfoglalt, senki sem ér rá semmire, különösen nem az üzleti rész, hiszen jön a kampány! Az IT is rendkívül elfoglalt, hiszen az meg éppen racionalizál. Olvasták, hogy kell a virtualizáció, ám érteni nem értettek hozzá, összedől két tesztrendszer, azt hegesztik éppen 24 órában. Közben beesik a szállító egy ígéretes szoftverrel, amit megnéznék a döntéshozók, akiknek kisebb gondjuk is nagyobb annál, hogy érdemben megvizsgálják, ezért ledobják a feladatot a túlterhelt kollégákra. Azok persze senkivel sem tudnak egyeztetni, a vállalati hierarchia nagy úr, nem lehet csak úgy időpontot kérni. Visszaadják, hogy szerintük jó, a szerződést megkötik, és máris indul az újabb túlárazott, sosem tökéletesen működő szoftverprojekt. Egy, az évi több tucatnyiból... 



sem kattintanak mellé. Nem említik például, hogy több konkurens felhasználó esetében a kattintások között bizony akár fél perceket is várni kell, elég, ha ez csak azután derül ki, hogy az ügyfél megvásárolta. A lusta, képzelt IT döntéshozó persze „mindent” megtesz: fog ez működni X felhasználóval is? Persze, a rendszerük skálázható! (Ide persze sokféle mágikus meggyőzősőt lehet odaképzelné).

A demóval kéz a kézben jár a **szándékos és túlzott alulárzás**. A trükk viszonylag egyszerű, és az esetek döntő többségében működik is: itt

# Sokkal több, mint gondolnánk

A Universal Plug and Play valójában nagyon előremutató, korát évekkal megelőző hálózati technológia, amelynek a lehetőségeit sajnos a mai napig alig-alig használják ki a különféle eszközök és szoftverek. Írta: Horváth Ádám

Az UPnP neve kicsit megtévesztő lehet azok számára, akik valahol már találkozhattak vele: a plug and play, azaz csatlakoztatjuk és már használjuk is, **nem nagyon jelenik meg az UPnP hétköznapjaiban, hiszen a legsűrűbben az otthoni hálózati eszközök konfigurációjakor találkozunk csak a kifejezéssel.** Ha azonban utána nézünk, hogy pontosan mi is az UPnP, a megnevezés már sokkal találóbb: olyan technológia, amely lehetővé teszi, hogy egy egységes, szabványos protokollon keresztül a hálózatra csatlakoztatott eszközök egymással mindenféle előzetes konfiguráció nélkül kommunikáljanak, egymást vezéreljék! A hálózati eszközök mellett például számos hálózati médialejátszó (videó, zene) is támogatja a protokollt, ezeket minden előzetes beállítástól függetlenül el tudjuk indítani/le tudjuk állítani gépünkről anélkül, hogy a hálózati beállításokról bármit is tudnunk kellene.

Az UPnP-nek alapjában öt szintje van, és mindegyik az ismert TCP/IP, UDP/IP, HTTP, XML és SOAP protokollokra támaszkodik, így teljesen gyártó- és platformfüggetlen. A szabványt az UPnP Forum felügyeli és fejleszt, az implementáció részleteit pedig a gyártókra bízta.

A definiált öt szintből az első és legalapvetőbb a címkézés

(Addressing), mely folyamat során az eszköz a javasolt megoldás szerint egy DHCP-szervertől kap címet, ám amennyiben ez nem sikerül, megpróbál magának találni egy szabad IP-címet. Ezt a szintet minden eszköz maga végzi, egyelőre nincs kapcsolat közöttük.

**A hálózatra kötött eszközök egyszerűen működnének, a végfelhasználónak nem kell értenie a hálózati beállításokhoz.**

A második lépés a „bejelentkezés” (Discovery), amikor is a hálózati felügyelőpontok (control point) felé jelenti az eszköz a megjelenését. A használt protokoll ilyenkor a Simple Service Discovery Protocol (SSDP). Ha a rendszerhez új felügyelőpont kapcsolódik, az a már hálózaton lévő eszközöket körbekérdezheti az SSDP-n keresztül. Felügyelőpont lehet például egy zenelejátszó szoftver, amely hálózaton keresztül utasítja a mediaszervert a zene áttöltésére.

A harmadik lépés a részletezés (Description), amikor is az eszközök átadják egymásnak szolgál-

tatásaik leírását. A felügyelőpont ilyenkor az eszköztől elkéri a szolgáltatáslistát arról az URL-ről, amit az eszköz korábban, a második lépésben átadott a felügyelőnek. A leírásnak része lehet az eszköz pontos típusa, sorozatszáma, a benne foglalt logikai eszközök listája és funkciói. Ebben a lépésben kapható meg a következő három funkcióhoz a megfelelő információ.

A negyedik lépésben kommunikálhatnak egymással az eszközök, konkrétan lehet vezérelni (Control), eseményeket átadni (Eventing) és megjelenítési információt küldeni (Presentation).

A vezérléshez az UPnP hagyományos SOAP-üzeneteket használ

azon az URL-en, amelyet az eszköz magáról a korábbi részletezési fázisban megadott. **Az, hogy egy eszközt hányféleképpen lehet vezérelni, eszközfüggő: a gyártók döntik el az implementáció részleteit.**

Ugyanez érvényes az eseménykezelésre is, amikor a kommunikáció fordított irányú, azaz nem a felügyelőpont küld utasítást a végpontnak, hanem a végpont jelez vissza a felügyelőnek. Ilyen jelzés lehet például, hogy a feladatot végrehajtotta, a feladat leállt stb.

A megjelenítés többnyire opcionális, ám a felhasználói interakciót segíti. A vezérelhető eszköz a részletes fázisban visszaadhat a felügyelőnek egy URL-t – ez egy hagyományos weblap, és a felhasználó

## Portnyitás szkripttel

**Tűzfalon meglepően** egyszerűen lehet portokat nyitni egy rövid szkript segítségével. Olyan esetekben lehet ez hasznos, amikor kifejezetten nem akarunk állandóan nyitva tartani egy portot, ám alkalmakként szeretnénk azt kinyitni, használni, majd lezárni (például egy VNC-kapcsolathoz). Ilyenkor a következő .vbs állománnyal tehetjük ezt meg:

```
Set theNatter = CreateObject(
  „HNetCfg.NATUPnP”)
Dim mappingPorts
Set mappingPorts = theNatter.
StaticPortMappingCollection
mappingPorts.Add 1200, “TCP”;
```

1200, “10.0.0.2”, TRUE, “MINTA”  
MsgBox(“TCP 1200 nyitva és továbbítva”)

mappingPorts.Remove 1200, “TCP”  
MsgBox(“TCP 1200 zárva”)

A fenti szkript utasítja a routert, hogy az 1200-as TCP-portot nyissa ki a tűzfalon és továbbítsa a hálózaton belül található 10.0.0.2-es című gépre. Az első üzenetablak bezárása után pedig törli ezt a szabályt az eszközből. Az általunk tesztelt Linksys routerrel azonnal működött a portnyitás, ám sajnos a webes felületen a tűzfalszabályok között nem jelent meg az új sor, ami nagyon veszélyessé teszi egyben az UPnP használatát.



náló ezen keresztül tájékozódhat vagy vezérelheti az eszközt.

### GYAKORLAT

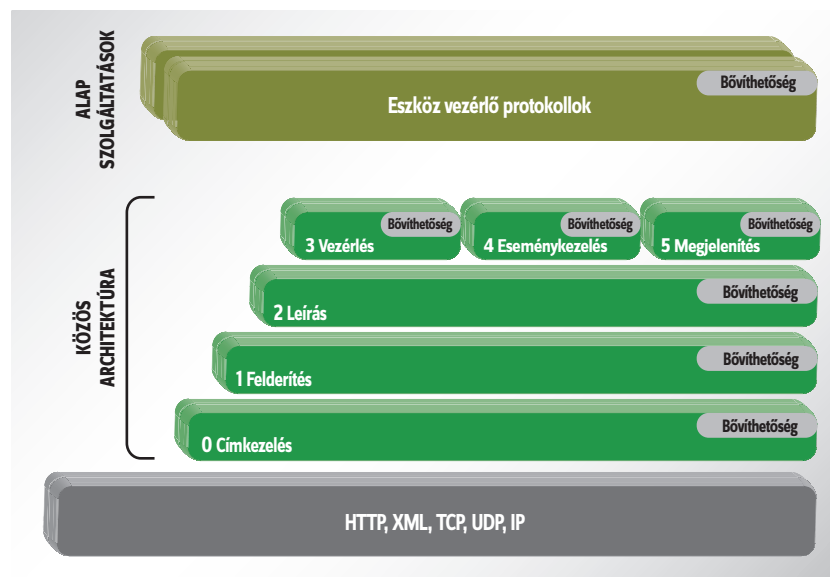
Sajnos jól átgondolt UPnP-eszközökkel ritkán találkozunk, pedig igen praktikusak. Ha szoftveres oldalról közelítjük, már jóval több UPnP-kompatibilis „eszköz” létezik. Ilyen például a Windows Media Player: képes egy másik UPnP-felügyelőnek átadni saját szolgáltatásait, az általa megosztott zenéket, képeket, filmeket, amelyeket a felügyelő távolról lejátszhat. Ezt **nem szabad összekeverni a fájlmegosztással, hiszen ilyen esetben távolról éppen ugyanazt a felületet látjuk, mint a megosztó Media Playernél, azaz az albumoknak megmarad az értékelésük, képük, csoportosításuk!**

Ha tehát például zenéinket egy notebookon tároljuk, ám annak hangminősége miatt azokat inkább az asztali gépünkön játszánánk le, nem kell átmásolni semmit, elég, ha a két gépet hálózatba kötjük, bekapcsoljuk a notebookon a Windows Media Playerben a megoszt-

tást (Share my media), majd az asztalin is elindítjuk ugyanezt a szoftvert. (A Windows Media Player kliensként csak Vista vagy Win-

játszhatjuk a notebook tartalmát asztali gépünkön!

Természetesen más Windowsra és más platformokra is számta-



Az UPnP szintjei – címkézeléstől vezérlésig

dows 7-es rendszereken működik!) A notebook azonnal jelezni fogja, hogy talált egy megfelelő felügyelőt, és ha engedélyezzük a hozzáférést, azonnal böngészhetjük/le-

lan UPnP szoftver létezik, érdemes körülnézni a világhálón, hiszen számos nyílt forráskódú szoftver elérhető; otthoni linuxos miniszerverünkben pillanatok alatt készíthetünk médiaszervert egy egyszerű szoftver segítségével!

**A MediaTomb linuxos szoftver igen kényelmesen használható, webes felületen állíthatjuk be, hogy milyen könyvtárakat kívánunk megosztani, azaz különösebb beállítást nem is követel meg,** elég csak parancssorból elindítani. Kliensek között pedig bőven válogathatunk, ha esetleg nem tetszik a Media Player vagy csak Windows XP érhető el a lejátszó környezetben.

A rendszer érdekessége, és amitől *Plug and Play*, hogy a linuxos MediaTombon semmit sem kell beállítatnunk, nem kell tudni, mi az a hálózat, hálózati cím, elég elindítani. A windowsos kliens (felügyelőpont) pedig automatikusan észreveszi a hálózaton a médiaszervert, ott sem kell semmit sem beállítani. Itt érdemes megjegyezni, hogy elvileg három komponensből áll a lejátszás: a médiaszerverből, a felügyelőből (a felhasználói felület) és a lejátszóból. Ez utóbbi kettő többnyire egybe van építve, de elvileg egy hálózati lejátszót is tudunk vezérelni asztali gépünkön, hogy az adatokat egy adott médiaszerverről töltsse le.

Szintén igen érdekes és hasznos gyakorlati lehetőség az otthoni UPnP hálózati útválasztók konfigurálására. Windows rendszerünk felügyelőként is tud működni a routerrel szemben, azaz tud neki parancsokat adni, mint például adott port kinyitása és továbbítása adott gép felé. Ehhez elég egy pár soros szkript, a router máris nyitja a portot anélkül, hogy bármi azonosítást kérne. Nagyon hasznos ez például Skype telefonálás közben, amely így maga tudja a portokat kinyitni, tehát a felhasználónak nem kell ahhoz tudnia, hogy mit jelent a porttovábbítás vagy a kliensszerver kapcsolat. **Sok játék is így oldja meg a hálózati beállítást, hiszen ez így sokkal biztosabban működik, mintha a felhasználónak kellene manuálisan beállítani azt.**

Az automatizmus az óriási előnyök mellett nagy hátránya is egyben az UPnP-nek: akkor tud minden azonnal és kényelmesen működni, ha olyan problémákkal, mint a biztonság vagy az azonosítás, nem foglalkozunk. Éppen ezért ezek ki is maradtak a szabványból.

A port nyitása a routeren azért is aggályos, mivel sok eszköz az UPnP-n jövő konfigurációt nem is mutatja a webes felületén, azaz a felhasználó nem is látja, hogy valaki véletlenül vagy szándékosan nyitott egy vagy több portot. Ez persze nem feltétlenül valamilyen általunk telepített szoftver, lehet, hogy valamilyen trójai, ami így tökéletes SPAM-levelezőszervert tud indítani gépünkön, tudtunk nélkül. Az új hálózati eszközökkel ez az esetek túlnyomó többségében működni is fog.

### ÖSSZEGZÉS

Az UPnP nagyon hasznos találmány, kár, hogy csak kevés eszköz támogatja: a hálózatra kötött eszközök egyszerűen működnek, a végfelhasználónak nem kell értenie a hálózati beállításokhoz. Remélhetőleg a hálózati médialejátszók terjedésével egyre inkább egyértelművé fog válni, hogy nem saját felülettel dolgoznak, hanem UPnP szolgáltatáson keresztül lehet vezérelni azokat.



➔ Budapest, 2010. május 26-27.

Az informatikai rendszerek biztonságának egyik legfontosabb alapköve a megfelelő naplózás, azaz az infrastruktúrában történt események rögzítése. A rendezvény célja ennek a témának az átfogó áttekintése elméleti ismeretek és gyakorlati tapasztalatok alapján. A tréning hasznos útmutató a naplózó rendszereket már használó vagy azt bevezetni készülő szervezetek számára.



Aki a tréninget vezeti és értékes tapasztalatait megosztja Önnel:

Krasznay Csaba  
IT Biztonsági szakértő,  
CISA, CISM, CISSP, Certified  
Ethical Hacker

A tréningen bemutatásra kerülnek:

- az ágazati jogszabályok
- egy tipikus nagyvállalati rendszer architektúrája
- loggyűjtési, archiválási és elemzési lehetőségek

Várjuk jelentkezését, vegyen részt Ön is az IDC új tréningjén!

További információk és részletes program: [www.idchungary.hu](http://www.idchungary.hu)

Amennyiben kérdése van Logelemzési tréningünkkel kapcsolatban, úgy kérjük keresse Üveges Szabolcsot, telefon: 00 36 1 473 2375, email: [suveges@idc.com](mailto:suveges@idc.com)

# A kiadványszerkesztő

**Április 12-én bejelentették az Adobe Creative Suite új verzióját. A marketingmunka alapos volt, az időzítés jól sikerült, kérdés csupán az, hogy a fogyasztókat sikerül-e megnyerni? Írta: Sümegei András**

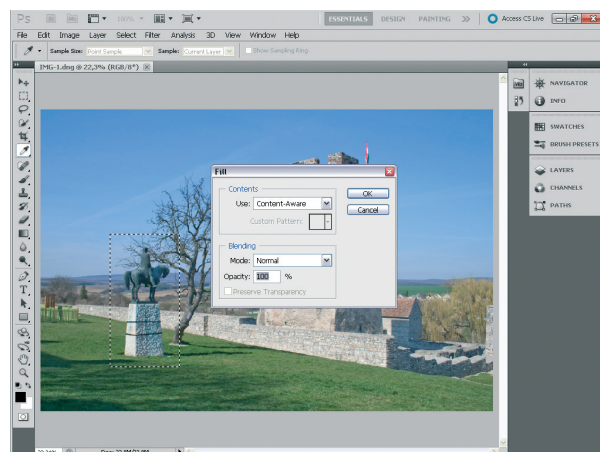
Assacsokán már két éve, hogy az Adobe Creative Suite 4 (CS4) megjelent, és alig hozott többet, mint amit a CS3 2007 tavaszán. A válság hatására a várakozásnál gyengébb volt a CS4 eladása, így a cég más irányban kezdett próbálkozni: felvásárolta az Omniture, Inc.-t és a Business Catalystet, valamint új eszközöket jelentett be a Flash platformra (Flash Catalyst, Adobe Flash Builder 4 és a nyílt forráskódú Flex 4 keretrendszer). **Idén februárban megünnepelték a Photoshop 20. születésnapját, márciusban pedig kiadták a Photoshop Lightroom 3 második bétáját is, de az igazán nagy durranásra mostanáig várni kellett.** Már az április 12-i hivatalos bejelentés előtt megérkezett hozzánk az Adobe Creative Suite 5 béta-változata, a „legendásan lenyűgöző kreatív funkciók” részletes leírásával. Mi mindent kipróbáltunk a szoftverben, amire csak lehetőségünk adódott. A végleges változatot valószínűleg csak május második felében ismerhetjük meg a különféle csomagok magyarországi áraival egyetemben. Az alábbiakban a különféle grafikai és webes alkalmazásokat vettük górcső alá.

## LÁSSUK A MEDVÉT!

Egyes vélekedések szerint az Adobe Creative Suite 5 tényleg olyan, mint egy medve: erős hardver kell alá. Nos, ez tévedés! Intel Pentium 4 vagy AMD Athlon 64 proceszor, legalább 2 GB RAM, illetve 1,6 GB merevlemez helye ma már nem sok. 32 bites Windows XP SP2 alatt is fut, 64 bites rendszert csak az After Effects és a Premiere Pro CS5 igényel. Nem árt viszont egy erős grafikus kártya.

A telepítés során megadhatjuk az Adobe-azonosítónkat, vagy készíthetünk ilyet, ha még nincs (ez kell ugyanis az *Adobe CS Live* online szolgáltatáscsomaghoz, amely az *Adobe BrowserLab*, *Adobe CS Review*, *Acrobat.com*, *Adobe Story* és

*NetAverages* szolgáltatásokat tartalmazza, és egy ideig ingyenesen használható). A Review és a Story alapvetően csoportmunkaeszköz, az egyik a tervek ellenőrzésére, a másik forgatókönyvírásra való. Az Acrobat Connect egy realtime működő, illetve on-demand kommunikációs felület, amely lehetővé teszi az online rendezvényeken való részvételt, a webkonferenciák létrehozását, az oktatást elektronikus formában, valamint a prezentációk online bemutatását. Egy Flash-lejátszó bővítménnyel ellátott böngészőn keresztül a világ bármely helyéről használ-



**A tartalomfüggő kitöltés meglepő dolgokat is produkálhat**

hatjuk, ahol van internetkapcsolat. Az Acrobat a bétából hiányzott, mert a CS5 része is a már jó ideje kapható Acrobat 9 lesz.

## A FEHÉR NYÚL

A Macromedia cég felvásárlása óta a Creative Suite csomagba sok széles körben ismert szoftver került

be. Nyilván más fontos a grafikusnak, a videósnak, és megint más a webfejlesztőnek, de kétségtelen, hogy a legnépszerűbb termék a Photoshop. **A szoftver új kódneve: White Rabbit. (A béta-verzióban még látható nyuszikás nyitóképernyő kisé neveltség.) A felhasználói felület a hivatalos brosúra szerint nincs még teljesen kész.**

A Photoshop CS5 új funkciói között a legnagyobb újdonság talán a *Content Aware Fill* (tartalomfüggő kitöltés), ami a már ismert Spot Healing Brush és a Fill parancs új opciója. Használatkor kifinomult matematikai algoritmusok elemzik a képet, és az eltüntetendő objektum helyének kitöltéséhez létrehoznak egy, a környezetbe tökéletesen illeszkedő struktúrát. Ennek segítségével nagyon egyszerű a nem kívánt képrészletek, például egy belógó faág eltávolítása. Persze ez sem csodaszere: a bonyolult háttérrel eléggé meggyűlt a baja.

A másik nagy újdonság az intelligens kijelölés, amely a Refine Edge dialógus frissítése. Az új kijelöléssel pillanatok alatt megoldható a feladat, elég bekapcsolni a *Smart Radius* opciót és beállítani a sugarat.

Egy másik opció, az automatikus színdekontamináció a háttérszín eltávolítását segíti az élek mentén.

Az eszköztár újdonsága a *Mixer Brush* (keverőecset). Kellő türelemmel egészen festményszerű hatást lehet elérni a segítségével; egérrel sajnos elég keserves használni, rajztáblával viszont remekül működik. A *Puppet Warp* (bábuhajlítás) funkcióval mindenféle torzulást lehet előidézni, például egy álló figurából pillanatok alatt ülő alakot készíthetünk, vagy összegyűrhetjük a vártornyot, mint egy üdítő dobozt.

A Photoshop CS5-ben debütál a *HDR Pro*, a HDRI (nagy dinamikájú) fotók készítésére szolgáló új

eszköz, amellyel expozíciósorozatokból kreálhatunk fotorealistikus vagy éppen szurreális hatású képeket. A HDR Pro finomabb képillesztést, és ezzel szellemképmentes fotókat ígér, a szoftvert ráadásul a 360 fokos panorámaképek készítésére is felkészítették, illetőleg tökéletesítették a tone-mappingot is. Az Image/Adjustment menü *HDR Toning* szolgáltatásával akár egyetlen fotóból is lehet HDR-jellegű színes képeket kreálni.

Az Adobe Camera RAW plugin is fejlődött egy kicsit, megjelent benne a Lightroomból ismerős *Clarity* csúszka, és a *Split Toning* funkció, javult a zajsűrés is. A vadonatúj *Effects* panelen a hagyományos filmekre jellemző szemcsézettséget és a kék-kivágáshoz igazodó vignettálást lehet létrehozni. Újdonság az is, hogy a RAW-beállításokról pillanatfelvételt lehet készíteni a *Snapshots* panelen, amelyeket aztán később más képeknél is fel lehet használni.

**Fotósoknak szóló újdonság az objektívhibák automatikus korrekciója is. A Lens Correction funkcióval régóta ki lehet javítani a három leggyakoribb hibát: geometriai torzítást, kromatikus aberrációt és vignettálást.** Az újdonságot ez esetben az jelenti, hogy a manuális beállításokon kívül az említett funkció előre elkészített objektív profilok alapján automatikusan hibajavításra is képes, hasonlóan a PTLenshez. Saját lencseprofilokat a külön letölthető, ingyenes *Lens Profile Creator*val készíthetünk.

A Photoshop CS5 kétféle kiadásban kerül a boltok polcaira: háromdimenziós eszközök csak a *Photoshop CS5 Extended*ben vannak, amelyben az egyik új dolog az *Adobe Repoussé*. Ez egy fémműves technika, préseléssel vagy trébeléssel, üllön kalapáccsal és különféle domborítóvasakkal végzett hidegdomborítás. Az Adobe Repoussé ehhez hasonlóan 2D-grafikákat (vektoros rajzokat, görbéket, feliratokat, maszkokat, kijelöléseket) „domborít” 3D-be, olyasformán, mint például a Microsoft Office-ban a WordArt. A funkció leginkább arra jó, hogy 3D-emblémákat, webes gombokat és rajzelemeket készítsünk a segítségével.

A CS5 egy sor újdonságot hozott e területen. A térbeli alakzatokat pél-



dául immár különféle bőrkkel is bevonhatjuk. A felületek mintázatán kívül játszadózhatunk a világítással is; újdonság, hogy HDR-képeket is használhatunk a világításhoz, ráadásul a program mélységélesség-effektust is generál. A 3D-megjelenítésről az Adobe Ray Tracer gondoskodik. Sajnos a 3D-funkciókat nem tudtuk kipróbálni: amikor sikerül elkerülni a 3D-motorba, a Photoshop elkezdett lefagyni a térbeli műveleteknél. Ezt a dolgot egyelőre betudtuk a béta-verzióknak.

### A RAJZOLÓFEJEDELEM

Az Adobe *Illustrator CS5* egyik újdonsága a **perspektivikus rajzolás lehetősége, azaz látszólag térben, 1, 2 vagy 3 pontos lineáris perspektívájú rajzvásznakra dolgozhat a rajzoló, menet közben pedig válthat, attól függően, hogy melyiken szeretne dolgozni a három képsík közül.** Ez óriási könnyebbség, hiszen a segédvonalak és az alakzatok maguktól igazodnak a perspektívához. A dolgokat mozgatva, közelítve, távolítva azok

tűnjenek. Az *Illustrator* használata a korábbinál egyszerűbb, intuitívabb lett, a *Shape Builder* eszközzel például a rajzelemeket közvetlenül a rajztáblán lehet egyesíteni és nincs szükség különböző panelek megnyitására.

### A KÖNYVMŰHELY

A kiadványszerkesztő *Adobe InDesign CS5* nem sok újdonságot hoz. Már lehet különféle méretű lapokkal dolgozni egy dokumentumon belül. A szövegváltozások (beszúrás, törlés, átírás, javítás) követése is hasznos, mi több, már eddig is elvárható lett volna. A hasábokon keresztülívelő bekezdések lehetőség és a többi apróság is jó, de nem éppen égbekiáltó újítás.

### ÁLOMSZÖVŐ

A *Dreamweaver CS5*-ben is kevés az újítás, ám mindegyik lényeges. Az adatbázis-alapú tartalomkezelő rendszerek (például Drupal, Joomla!, Wordpress) korában a dinamikus generált fájlok kezelése alapvető követelmény. A *Dreamweaver CS5*

a Firefox, a Chrome és a Safari különböző változataiban Windows és Macintosh platformon lehet tesztelni. Aki már próbált olyan weblapot készíteni, amely egyformán jól néz ki MS IE és Firefox alatt, az tudja, hogy ez elég macerás dolog, a cross-browser fejlesztést szolgáló eszközök mindig nagy segítséget jelentenek.

### FLASH MINDEN SZINTEN

Nagy reményeket fűztünk a *Flash Professional CS5*-höz, de aztán lehiggadtunk. Elsőre úgy tűnt, mint ha az egykori Macromedia-termék nem hullott volna igazán termékeny talajra az Adobe-nál. Az Adobe – mint manapság mindenki más – a Flash esetében is a mobiltartalmak fejlesztésére koncentrált. A Packager for iPhone lehetővé teszi az ActionScript 3 projektek natív iPhone-os alkalmazássá való konvertálását (ezek azok a termékek, amelyeket az Apple elegánsan kitiltott pár hete a saját webáruházából). Az új Text Layout Framework (TLF) szövegkezelő motor) használata a Flash Player 10-en olyan nyomtatási minőségű szöveg megjelenítést ígér, amire eddig csak az *Illustrator* és az *InDesign* volt képes, ráadásul ezt a világ összes írott nyelvén. A kreatív alkalmazások közötti információcseréhez az FLA formátum egy új, XML-alapú változatát, az XFL-t fejlesztették ki.

Egyes források újdonságként tüntetik fel a Bones eszközt, amely inverz kinematikát valósít meg a Flashben. Itt az a valódi újdonság, hogy a CS5-ben rugókat is lehet használni, amelyekkel hajladozó, lengő mozgásokat produkálhatunk pillanatok alatt.

Persze vannak még izgalmas újdonságok a Flash alatt, ám ezek jó része különvált a régi Flash fejlesztőeszköztől, és új termékekbe került. A csomag része lett az *Adobe Flash Builder 4*, amely külön is kapható, március 22-én jelent meg a stabil verziója. A *Flash Builder 4* integrált fejlesztői környezettel (IDE) gyorsan hozhatók létre több platformon futtatható, multimédiás tartalmakban gazdag internetes alkalmazások. Az Eclipse nyílt forráskódú, platformfüggetlen keretrendszeren alapul, egy sor ismert plugint és fejlesztőeszközt örökölt belőle,


amelyhez az Adobe saját eszközei, az ActionScript és az ugyancsak nyílt forráskódú Flex jár pluszban. A *Flash Builder* önálló alkalmazásként vagy Eclipse-pluginként is telepíthető, az előző verzióval nem teljesen kompatibilis, így ha a *Flash Builder 3*-t Eclipse-pluginként telepítettük a rendszerünkre, akkor azt el kell távolítani az új verzió telepítése előtt.

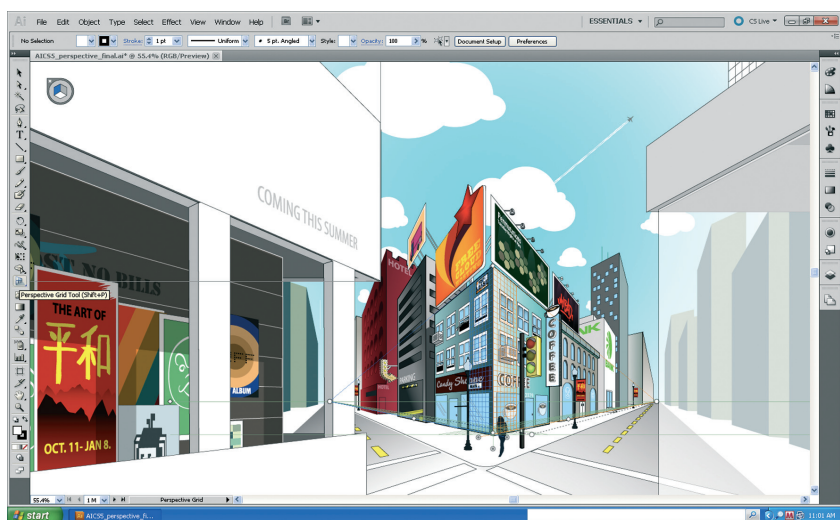
A *Flash Builder*rel készíthetünk webes és desktop-alkalmazásokat is. A webes szoftvereket .swf formátumban exportálhatjuk, tölthetjük fel webserverre és futtathatjuk böngészőben. Ezek az alkalmazások biztonsági okokból korlátozott hálózati képességekkel rendelkeznek, és nem férhetnek hozzá a helyi fájlrendszerhez. Az AIR desktop-alkalmazások korlátozás nélkül elérik a fájlrendszert és a hálózatot is. A *Flash Builder 4* támogatja az ASP.Net-, ColdFusion-, J2EE- és PHP-technológiát, a REST- és SOAP-webszolgáltatásokat. A Flex 4-gyel kerültek a termékbe az új Spark komponensek, amelyek a Flex 3-ban használt MX komponensek helyére érkeztek.

**A Flash Builder együttműködik a csomag másik újdonságával, a Flash Catalysttal is, amely egy egyszerű megoldás a dizájnereknek arra, hogy a Creative Suite más eszközeivel létrehozott alkotásokból Flex alkalmazásokat készítsenek.** Ezzel a professzionális interaktivitás-tervező eszközzel kódolás nélkül, gyorsan felépíthető az alkalmazások felhasználói felülete.

### RENDSZERVÁLTÁS?

A minden programot tartalmazó Master Collection mellett kapható lesz az olcsóbb Design Standard, Design Premium és Web Collection, valamint a Production Premium kollekción is. A CS5 csomagban a *Flash Catalyst*, valamint a *Flash Builder 4* Standard jelenik meg új elemként.

A Master Collection majdnem 7000 dollár. Sajnos a hazai, részben honosított termékek árai cikünk írásakor még nem ismertek. Az upgrade csomag ára lényegesen barátságosabbnak tűnik, a frissítés tehát megfontolandó lesz azoknak, akik intenzíven használják az Adobe termékeit, különösen, ha leragadtak a CS3 változatnál. 



Az *Illustrator* új lehetősége a perspektivikus rajzolás

torzítása automatikus. A történetet a most megjelent, valódi esetek hatását utánzó, vektorgrafikus sörte-csetek teszik teljessé. További lehetőség, hogy a kalligrafikus vonalak szélessége csomópontként állítható, a nyílhegyek, az ecsetvonások is módosíthatók. A webgrafikák készítőinek kedvez, hogy a vektoros rajzelemeket a szoftver a pixelrácshoz tudja igazítani, amellyel elkerülhető, hogy a vektor-raszter átalakítás során a vékony vonalak, apró részletek elmosódjanak, vagy éppen el-

már nemcsak a PHP-kódok szerkesztésére, hanem a generált oldalak megjelenítésére is képes.

**A CSS- és PHP-támogatás fejlesztései (például Inspect parancs, kódkiemelés) és a többi apróság közül talán még a Browserlab-támogatást érdemes említeni. A Browserlab különféle böngészőalkalmazások megjelenítő motorjának valós idejű szimulációját végezi,** miközben speciális diagnosztikai eszközeivel pontosan megjelöli a kompatibilitási hibákat. Az oldalakat az Internet Explorer,



# BÉKÉSEN CSAPTAK ÖSSZE

Egy napra összeült mindenki, akinek valamiféle köze is van a legújabb okostelefon-platformokhoz. Gondolatok, jövőbe nézés az iPhone vs. Android konferencia után. Írta: Horváth Balázs

**K**ellemes meglepetésnek bizonyult a konferencia, amely Magyarországon elsőként hívta össze és ültette le a szakmát és az érdeklődőket. A téma látszólag csak az Android és az iPhone volt, de valójában az összes lényegesebb platform terítékre került. A konferencia indulásakor meglepően sokan voltak a nagy előadóteremben, olyannyira, hogy sokaknak szék sem jutott. A terem hátuljában a szponzorok standjai álltak egymás mellett, így akit érdekelt, előben is megnézhetette, miről szól a beszélgetés. A gyártók kiállították a legújabb HTC és Motorola okostelefonokat, de lehetett beszélgetni a Nav N Go vagy a T-Mobile képviselőivel is.

**Nagyon sok fejlesztő volt jelen, amit csak megerősített a névjegykártyáknak kialakított „üzenőtábla” is, ahonnan mindenki levadászhatta azt az embert, akire szüksége volt.** Egy ilyen konferencia jó lehetőség a „networkingre” is, hiszen nagyon kevés olyan esemény van, ahol egyszerre megjelennek a gyártók, a szolgáltatók, a tartalomgyárosok és a fejlesztők.

A konferencia egész ideje alatt egy Twitter-falon (hol van már az

SMS?!)) követhettük nyomon a jelenlevők véleményeit, kérdéseit, amelyekre az előadók vagy a kerekasztal résztvevői reagálhattak. Valószínű az is, hogy a hazánkba bejutott iPadek majd’ mindegyike kint volt a WAX Kultúrgyárban.

## IPHONE VS. ANDROID

A nap folyamán több érdekes, gondolatébresztő beszélgetés, előadás asztal résztvevői reagálhattak. Valószínű az is, hogy a hazánkba bejutott iPadek majd’ mindegyike kint volt a WAX Kultúrgyárban. A nap folyamán több érdekes, gondolatébresztő beszélgetés, előadás asztal résztvevői reagálhattak. Valószínű az is, hogy a hazánkba bejutott iPadek majd’ mindegyike kint volt a WAX Kultúrgyárban.

Pintér Róbert után a Sanoma holland képviselője bemutatta a ki-

adó elképzelését arról, hogyan alakul majd át a médiafogyasztás az olyan eszközök megjelenésével, mint az iPad. Mindezt egy igen látványos videó követte, amellyel nagyjából elképzelhetővé vált, milyen lesz egy igazán táblagépre szabott magazin, és valószínűleg többeket megerősített az iPadre vonatkozó vásárlási szándékában. Sor került egy ke-rekasztal-beszélgetésre is, amelyen a szolgáltatók és a gyártók szemszögéből beszélgethettünk egy kicsit a mobilok jövőjéről. Kiderült, hogy **az okostelefonok tömeges elterjedésére csak abban az esetben lehet számítani, ha elérik a 30 ezer forintos átlomhatárt, hiszen a vásárlók többsége ennél többet nem szívesen költ ezekre a készülékekre.** A mostani árakat elnézve nem nehéz rájönni, hogy a nagy áttörésre még várni kell. A szolgáltatók képviselői (T-Mobile, Vodafone) egyetértettek abban, hogy a mindent vivő funkció és alkalmazás még sokáig a mobilnet lesz, de a horribilis mobilnetszámlákkal kapcsolatos rémtörténeteknek van azért fékező erejük.

## VALLÁSHÁBORÚ

A további előadások tulajdonképpen ugyanazt a témát járták körül különböző szemszögből: melyik platformnak van nagyobb esélye a sikerre a játékfejlesztés, a tartalomszolgáltatók, a médiaügynökségek szempontjából. A konklúzió mindig ugyanaz lett: érdekes, izgalmas piac ez, de a felfutás majd később várható, illetve az is többször

elhangzott, hogy az iPhone sokkal nagyobb vonzerőt jelent a piac szereplőinek, mivel lényegesen egyszerűbb a fejlesztés a fix szoftveres és hardveres környezet miatt.

Az is kiderült, hogy az iPhone elsősorban a játékos kedvű, átlagfelhasználók eszköze, míg az Android sokkal inkább a hozzáértőbb, „kockább” közönség kedvenc platformja. A fejlesztők elmondása szerint például az iPhone-tulajdonosok első 15 letöltése közül 9 játék, míg ez a szám az Android esetében mindössze 3 körül mozog. Az AppStore-ban még mindig a játékok számíthatnak a legnagyobb sikerre, ezen felül egy hazai fejlesztő leginkább valamelyik szakmai rétegnek szóló alkalmazással tud nagyot dobantani.

## LEVEZETÉS

Az ebben rejelő ellentmondásra Uj Péter is rámutatott a délutáni, szórakoztató szakasz során, amikor Erdélyi Zsolttal kiegészülve a piacot és a készülékeket vették górcső alá. **Nagy megfjtések nem hangzottak el mindezek során, kivéve, hogy az okostelefonok gyakran épp ellenkezően működnek, mint ahogy mi szeretnénk: ahelyett, hogy megoldanák a feladatainkat, inkább újabbakat generálnak.**

És persze konferenciákat – tehetnénk hozzá. De utóbbival kibékülünk, hiszen az első iPhone vs. Android konferencia jó úton indult el és jókor. Reméljük, jövőre lesz folytatás. 📱

## Bpmetrend iPhone-ra

**A rendezvényen** átadták a Nav N Go Év Alkalmazása díjat. A legjobb iPhone-os alkalmazás egy BKV-menetrendet (Bpmetrend) tartalmazó ingyenes program lett, amelynek jelenleg még nincs online frissíthetőségi lehetősége. A legjobb Androidra fejlesztett, szintén ingyenes alkalmazás az AutoKiller lett, amely ironikus módon a háttérben futó programok menedzselésére, azok leállítására szolgál.



A COMPUTERWORLD SaaS-megoldások mellékletét hirdetőink támogatták. Elkészítésében közreműködtek: Kis Endre szerkesztő, Sz. Erdős Judit olvasószerkesztő, Berényi István tördelőszerkesztő. Felelős kiadó: Bíró István, az IDG Magyarország Lapkiadó Kft. ügyvezetője

# SaaS a felhőben

**A SaaS-modell – a szolgáltatásként adott szoftver fogalma – jó ideje ismert a piacon, ez a fajta kínálat és felhasználás Magyarországon is a mindennapok része. A SaaS széles körű elterjedésére azonban mindeddig nem került sor. A gazdasági válság, valamint a figyelem közép-pontjába kerülő felhő szolgáltatások (cloud computing) hatására ez most változhat – mutatnak rá a piacelemzők rövid távú előrejelzéseikben.**

**A** Gartner szerint a költségek optimalizálására törekvő vállalatok figyelme a nagy alkalmazáscsomagok felől a folyamatok automatizálása felé fordul. Ez a szoftverbeszerzés és -használat alternatív modelljeinek kedvez, mivel ezeknél a felhasználók beruházási költségek helyett működési költségekkel számolhatnak. Ezért azok a szállítók, amelyek portfóliójában a SaaS (*software-as-a-service*), az IT-erőforrások menedzsmentje és a virtualizáció is megtalálható, illetve jó nyílt forráskódú stratégiával rendelkeznek, továbbra is élvezni fogják ennek a trendnek a kedvező hatását. Az üzleti alkalmazások mobilszközökön történő támogatása a cloud szolgáltatásokkal együtt, szintén új üzleti lehetőségeket teremt a szoftverpiac szereplői számára.

Az International Data Corporation év elején közzétett tanulmánya (*Worldwide Business Analytics Software-as-a-Service Forecast, 2008-2013*) szerint a következő öt évben a SaaS-modellben kínált üzleti analitikai alkalmazások piaca évente átlagosan 22,4 százalékkal, azaz háromszor gyorsabban fog nőni, mint az ebbe a kategóriába tartozó szoftverek piaca egészében véve. Ennek hátterében ugyancsak a cloud computing és a szoftverhasználat alternatív modelljei iránt megmutató, egyre nagyobb érdeklődés áll.

## A FELHŐKÉNY JÁRVA

A SaaS-modell az informatikai költségek csökkentése, a hardver- és szoft-

verbeszerzés egyszerűsítése mellett az emberi erőforrások és az energiafogyasztás hatékonyabb menedzsmentjét is elősegítheti.

A felhőalapú szolgáltatások fontos előnye, hogy a felhasználóknak nem kell megvásárolniuk a licenccijakat – a szoftverek havidíjas rendszerben érhetők el. A háttér-infrastuktúra üzemeltetéséről és a programfrissítésekről a szolgáltató gondoskodik; a vállalatoknak csak egy internetelérésre van szükségük.


„Összességében elkerülhető a magas bevezetési költség, a havidíjas rendszernek köszönhetően pedig hosszú távon is tervezhető a kapcsolódó kiadások” – taglalta a SaaS előnyeit *Syrjänen-Barkóczy Eleonóra*, a NEXON stratégiai és kereskedelmi igazgatója.

A hazai piacon egyelőre csak kevés cég kínál SaaS-megoldásokat. „A NEXON komplex humán ügyviteli megoldását, a nexONHRM integrált rendszert tette elérhetővé felhőalapú szolgáltatásként – ez a HR minden területére megoldást kínál” – mondta *Syrjänen-Barkóczy Eleonóra*, hozzátéve: – A rendszer moduláris felépítésének köszönhetően részletekben is megvásárolható és nagymértékben testre szabható.

A NEXON felhőalapú megoldás esetén is kiemelt, a megállapodásokban garantált szolgáltatási szintet és 7x24 órás rendelkezésre állást biztosít ügyfeleinek. A rendszer zárt, különleges humánpolitikai és informatikai előírások garantálják az információk biztonságát. A bér-

számfejtési adatok egyedi kódolása mellett a mentést képzett szakemberek végzik.

*Syrjänen-Barkóczy Eleonóra* szerint a SaaS-rendszerek elsősorban az alacsonyabb informatikai költségvetésű vállalatok számára jelenthetnek előnyös megoldást. Saját megoldásuk kapcsán hangsúlyozta: a HR bizonyos területeinek – például a bérszámfejtésnek

– informatikai támogatására a gyakran változó és összetett jogszabályi háttér miatt mindenképpen szükség van, de a terület fejlesztése sok vállalatnál másodlagos fontosságú. Ugyanakkor a NEXON kedvező konstrukciójának köszönhetően már alacsonyabb informatikai költségvetésű vállalatoknak sem kell lemondaniuk a professzionális HR-szoftverek előnyeiről. 

## Nyilatkozatok felhőben

**M**ár felhőalapú szolgáltatásként is elérhetők a NEXON Magyarországon piacvezető HR-szoftverei. A megoldás technológiai háttéréről *Kudich Zsoltot*, a vállalat informatikai igazgatóját kérdeztük.

**Computerworld: Miért kezdték el a felhőalapú szolgáltatás fejlesztését?**

**Kudich Zsolt:** Ez lineáris fejlődés eredménye, hiszen 1994 óta vállalatunk bérszámfejtést outsourcing keretében. Ügyfeleink korábban is hozzáférhettek a nálunk tárolt adataikhoz, lekérdezhettek bizonyos kimutatásokat. A technikai háttér fejlesztésével végül a professzionális online szolgáltatások is lehetővé váltak.

**CW: Milyen fejlesztéseket hajtottak végre?**

**K. Zs.:** Közel 50 millió forint értékű beruházással egy modern, magas rendelkezésre állású, nagy teljesítményű virtualizált szerver-

környezetet alakítottunk ki. Az alkalmazáskiszolgálók 2x4 proceszszormagos, 32 GB memóriával felszerelt szerverek, amelyeken a Microsoft legkorszerűbb, 64 bites szervertermékei futnak. Erre az infrastuktúrára épülnek rá a NEXON HR-szoftverei, amelyekhez webes hozzáférést biztosítunk.

**CW: Mit jelent mindez az ügyfelek számára?**

**K. Zs.:** Rugalmasabban és nagyobb működésbiztonsággal tudjuk kiszolgálni partnereinket. Mivel az outsourcing szolgáltatáshoz kapcsolódó alkalmazáshozting területén nagy tapasztalattal rendelkezünk, emiatt gyors és biztonságos bevezetést tudunk biztosítani az új ügyfelek részére is. A NEXON felhőalapú megoldása egyébként már bizonyította stabilitását, hiszen januárban a nexCAFÉ rendszer webes felületén 20 000 munkavállaló nyilatkozott cafeteria kerete felhasználásáról. ■



# ASP vs. SaaS

**A** SaaS szolgáltatás bevezetésére készülő LIBRA Szoftver szerint ez a modell a korábban is ismert, de hazánkban – különösen a vállalatirányítási rendszerek piacán – nem igazán elterjedt ASP (Application Service Providing) szolgáltatáshoz hasonló, azonban annál korszerűbb, további funkciókat is tartalmazó, eltérő modell szerint működő szolgáltatás. Lényegét tekintve olyan megoldásról van szó, ahol a tényleges szolgáltatást igénybevétele alapján számolják el – mondta *Papp Zoltán*, a LIBRA Szoftver Zrt. vezérigazgatója. – Ez azt jelenti, hogy sem kezdeti hardver-, sem nagyobb értékű szoftverberuházás nem szükséges ahhoz, hogy egy vállalat akár komplex vállalatirányítási rendszereket használjon SaaS-modellben. Nem kell számolnia a szerverközpont üzemeltetésével járó HR- és energiafogyasztási költségekkel sem. A vállalatirányítási és egyéb szakértői rendszerek azonban többnyire folyamatos és nagy

megbízhatóságú szakértői rendelkezésre állást, adott esetben támogatást igényelnek. Így az idő- vagy tételszámalapú, rendszerint havidíjas költségelszámolás mellett a SaaS-modellben ezek a szakértői támogatási díjak felmerülhetnek.

A számviteli előnyök és az összehasonlíthatatlanul alacsonyabb kezdeti, illetve fenntartási költségek mellett a vállalat teljesen biztos lehet abban, hogy a szolgáltatást a legmagasabb IT-színvonal mellett, az alkalmazás legfrissebb verziójával használhatja, annak költségeit pontosan tervezheti. A SaaS-modellben egységarak alapján, önkiszolgáló módon kalkulálható, hogy egy-egy további funkció vagy kezelő hozzáadása milyen pluszköltséget jelent – amely szintén működési költségként számolható el.

A szolgáltatásként adott alkalmazások iránti érdeklődés függhet a cégmértől, azonban az utóbbi időben a nagyobb felhasználószámot és összetettebb funkcionalitást igénylő vállalatok is érdeklődnek a szakértői

SaaS-szolgáltatások iránt, éppen a beruházási és üzemeltetési költségek csökkentésének lehetősége miatt. Hazánkban is elterjedőben van a vállalatirányítási rendszerek, a könyvelő, pénzügyi nyilvántartó és számlázó, eszköz- és anyagnyilvántartó funkciók, programok SaaS-modellben történő használata, így a LIBRA is ezeket a funkciókat szeretné szolgáltatásként elérhetővé tenni.

– Ügyfeink jelenleg ASP-szolgáltatásunkat használják, SaaS-kínálatunkat az idei év második felétől kezdjük kiépíteni – mondta Papp Zoltán. – Az ASP-tapasztalatok alapján egy vállalat kb. 5 év alatt fizet akkora díjat a szolgáltatás használatáért, amelynek összege összemérhető az elmaradt beruházás költségeivel.

A LIBRA tervezett SaaS-szolgáltatásában mindazt a vállalatirányítási funkciókört biztosítja majd, amelyet egy vállalat házon belül, saját IT-környezetében is futtathat.


– Cégünk egyik legnagyobb erőssége a folyamatos szoftverkövetés és –fejlesztés, így a SaaS-szolgáltatásunkban elérhető funkciók is folyamatosan megkapják majd a naprakész fejlesztési eredményeket – emelte ki a vezérigazgató. – Jelenleg is kiterjedt,



**Papp Zoltán**

vezérigazgató,  
LIBRA Szoftver Zrt.

webalapú igénybejelentő rendszert üzemeltetünk, amelyen keresztül ügyfeink közvetlenül kapcsolatba léphetnek vállalatunk szakembereivel. A testre szabás iránti igényeket is ezen a módon válaszoljuk meg, és ügyfeink az egyedileg elkészült kiégszítések dokumentációját is online tudásbázisunkon keresztül érhetik el.

A SaaS-szolgáltatás kapcsán a LIBRA azt is lehetővé fogja tenni, hogy az érdeklődő vállalatok a valós környezetbe vendégként bejelentkezve egy-egy funkcióval bizonyos időn keresztül próbafeldolgozásokat végezzenek, ezáltal kipróbálhassák, tesztelhesék az új modellt. 

## LIBRA. Megoldások minden méretre.

1959. – A Volán Elektronika alapítása.

1984. – A LIBRA fejlesztésének kezdete.

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

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



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

LIBRA® JUBILEUM  
25|50  
VOLÁN ELEKTRONIKA

Libra Szoftver Zrt.

1113 Budapest, Karolina út 65.  
Tel.: 372-3333 • Fax: 372-3189 • e-mail: [info@mve.hu](mailto:info@mve.hu) • [www.mve.hu](http://www.mve.hu)

\*Az IDC Hungary 2009-es felmérése alapján.



# A világ, ahogyan még sosem látta

E-mailek, SMS-ek, jelentések, megbeszélések – a Sony Ericsson Xperia™ X10 mobil Timescape™ alkalmazása rendet tesz a telefonjában, hogy ne maradjon le semmiről, és könnyen átláthassa üzleti ügyeit.

## XPERIA™



A „make.believe” a Sony Corporation bejegyzett védjegye. Az Xperia a Sony Ericsson Mobile Communications AB védjegye vagy bejegyzett védjegye. A Picasa Web Albums a Google, Inc. védjegye. A Facebook a Facebook, Inc. bejegyzett védjegye.

A csomag tartalmazza az MW600-as Bluetooth sztereó, rádiós headsetet.

Sony Ericsson  
make.believe

## Sony Ericsson Xperia™ X10

# 29 900 Ft

### MédiaMánia XL díjcsomaggal

A készülékakció 2010. április 15-től visszavonásig vagy a készlet erejéig érvényes. A készülék bizonyos alkalmazásainak használata adatforgalmazással jár, valamint egyes alkalmazások használatához szoftver licenz vásárlása szükséges. Az akció további, teljes körű és részletes feltételei a T-Pontokban, Partner üzleteinkben és ügyfélszolgálatunkon érhetők el: 1430, 06-1/265-9210.

Új előfizetéssel, az előfizetésre és a díjcsomagra vállalt 24 hónapos hűségnyilatkozattal.

