



SZOLGÁLTATÁSMENEDZSMENT

A szolgáltatásmenedzsment abban segít a szolgáltató-
nak, hogy átlássa az általa kínált IT-szolgáltatásokat.

» 18. oldal



TÉRFIGYELÉS

A térfigyelés lehetőségeit, alkalmazási körét radikálisan
bővítette az IP-kamerák megjelenése. Elmélet és
gyakorlat.

» 21. oldal

**445
forint**

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2010. MÁJUS 26. • XLI. ÉVFOLYAM 21. SZÁM



COMPUTERWORLD

Fizetésnap

A közvélekedés az, hogy az informatikusoknak nincsenek elhelyezkedési gondjaik. De vajon hogyan változtak a lehetőségek az utóbbi időben, tekintettel a technológiai fejlődésre, a folyamatosan változó elvárásokra, illetve a válságra? Mire van ma szüksége a piacnak? Mit kell tudnia egy informatikusnak - frissen végzettnek vagy tapasztaltnak -, hogy vonzó munkát és fizetést kapjon? Informatikusok a munkaerőpiacon.

Összeállításunk a 9-11. oldalon





COMPUTERWORLD KONFERENCIA

2010. május 27.

Helyszín: **Corner Rendezvényközpont**
(1051 Bajcsy-Zsilinszky út 12.)

szeme

Térfigyelő rendszerekkel a biztonságért

A konferencia tervezett témái

- Látni és láttatni: biztonsági kockázatok, amelyek IP-kamerarendszerekkel kivédhetők
- IP-kamerák: hova és hogyan? Telepítési problémák és a megoldás
- Mindenkinek érdeke a biztonság. Támogatási lehetőségek megfigyelőrendszerek kiépítésére
- Az IP-megfigyelőrendszerek és az IT-infrastruktúra integrációjában rejlő lehetőségek
- Megfigyelés csak jogszerűen! A megfigyelőrendszerek üzemeltetésének jogi háttere. Adatvédelem és adatbiztonság

A konferencia végén egy D-Link DNS-323 hálózati adattárolót sorsolunk ki a résztvevők között!

Szakmai védnök



Partnerek



Médiatámogatók



privátbankár

ELEKTRO

PRIM



GYÁRTÁSTREND

PCWORLD

ÁRGUS®

facilities

Regisztráció: <http://computerworld.hu/konferencia/31>

Szolgáltatások:

DVD Authoring

CD, DVD sokszorosítás

Egyedi CD, DVD írás

Csomagolás és logisztika

Elérhetőségek:

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

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

Minőség, tapasztalat, megbízhatóság...

VTCD VIDEOTON
Kompaktlemez-gyártó Kft.

AKTUÁLIS

05 HYDE TECH CORNER
Felkértük *Bányai Tamást*, a Vodafone lakossági szegmens marketingigazgatóját, hogy kommentálja a közelmúlt eseményeit, híreit.

05 FOKOZATOS LEKAPCSOLÁS

06 BEVÁSÁROLT A SYMANTEC
A Symantec hivatalosan is bejelentette, hogy 1,28 milliárd dollárért felvásárolja a VeriSign azonosságkezelő és autentikációs termékeivel foglalkozó üzletágát.

06 FELVÁSÁRLÓ UTÁN NÉZ A NOVELL

A *Wall Street Journal* értesülései szerint a Novell részvényesei ismét fontolóra veszik a cég eladását.

07 NINGS TÖBBÉ PANNON

A telekommunikációs cég ugyanis *Telenor Magyarország* néven folytatja működését.

07 OKOS HÚZÁS A YAHOO!TÓL

08 INFORMATIKAI CÉG A BANKKÁRTYAPIACON

A Getronics Magyarország Kft. bejelentette, hogy belép a bankfüggetlen kártyaközpont piacra.

08 STABIL NEGYEDÉVET ZÁRT A HP

08 VIDEÓZÓ GOOGLE

FÓKUSZ

09 FIZETÉSNAP
Vajon hogyan változtak a lehetőségek az utóbbi időben, tekintettel a technológiai fejlődésre, a folyamatosan változó elvárásokra, illetve a válságra? Mire van ma szüksége a piacnak? Mit kell tudnia egy informatikusnak, hogy vonzó munkát és fizetést kapjon?

10 EGY TUDATOS KARRIER

ÜZLET

12 MOBILPIACI KILÁTÁSOK
Interjú *Anders Jensen*nel, a Telenor Magyarország vezérigazgatójával

14 NÖVEKVŐ PIAC, CSÖKKENŐ ESÉLYEK

Mire számíthat az, aki ma akar az e-kereskedelemben vállalkozást indítani? És mit érdemes tudnia, ha sikeres akar lenni?

15 KÖLTSÉGÉRZÉKENYSÉG ÉS FELHASZNÁLÓI ÖNTUDAT

16 AZ ÖTLETTŐL A MEGVALÓSÍTÁSIG

Célkitűzésem merész: megpróbálok kedvet csinálni az olvasónak az olvasáshoz, majd idővel az ITIL-ajánlások némelyikének alkalmazásához is.

17 FOLYAMATOK AZ ITIL V3 SZERINT

TECHNOLÓGIA

18 ÖSSZTŰZ A MICROSOFTRA

19 AZ IDŐ VASFOGA

A gyártók szándékosan nem közölnék meghibásodási statisztikákat a gépekről.

20 HAZAI PIAC
Iomega StorCenter ix2-200 és Samsung NP-R580

ÁLLANDÓ ROVATAINK

04 VÉLEMÉNY
Braun Péter : Alapozás nélküli házak, IT-beszerzések

05 ESEMÉNYEK

05 SZEMÉLYI HÍREK

06 HÍRMOZAIK



IMPRESSZUM COMPUTERWORLD-Számítástechnika
ICT-stratégia döntéshozókra • alapítva 1989 • 2010. május 26. • XXI. évfolyam 21. szám

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

SZERKESZTŐSÉG

Főszerkesztő Dervenkár István – idervenkar@idg.hu
Főszerkesztő-helyettes Szalay Dániel – dszalay@idg.hu
Olvasószerkesztő, korrektor Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu
Munkatársak Dávid Imre – idauid@idg.hu
Egri Imre – iegri@idg.hu
Horváth Ádám – ahorvath@idg.hu
Kis Endre – ekis@idg.hu
Kodolányi Balázs – bkodolanyi@idg.hu
Makk Attila – amakk@idg.hu
Mallás Judit – jmallas@idg.hu
Vass Enikő – evass@idg.hu

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

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

TIPOGRÁFIA

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

HIRDETÉSFÉLVÉTEL

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

TERJESZTÉS ÉS ÜGYFÉLSZOLGÁLAT

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

MARKETING

PR-munkatárs Kovács Judit – jkovacs@idg.hu

KONFERENCIA

Rendezvényszervezés Bödör Eszter – ebodor@idg.hu
Odrovics Szonja – szodrovics@idg.hu

JOGI KÖZLEMÉNYEK

Szerkesztőségünk a kéziratokat lehetőségei szerint gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését.
A COMPUTERWORLD-ben megjelenő valamennyi cikket (eredetiben vagy fordításban), minden megjelent képet, táblázatot stb. szerzői jog védi. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.
A 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 a között), a postai kézbesítőknel (06/80-444-4444; hirlapelfozetes@posta.hu, fax: 303-3440)
Előfizetési díj egy évre 16 440 forint, fél évre 8220 forint, negyed évre 4110 forint.

Lapunkat a MATESZ auditálja

Olvasóink szokásait a Nemzeti Médiaanalízis méri fel.

A Computerworld az IVSZ hivatalos médiapartnere.



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

Itt az okos Google TV

A Google új megoldása a televíziós és internetes technológiák előnyeit egyesíti. Az elemzők szerint a keresőóriás „befolyásának további kiterjesztésére” törekszik.

» computerworld.hu/cikk/googletv

Fizetős DVB-T szolgáltatás indul

Az Antenna Hungária bejelentette, hogy MinDig TV Extra néven elindítja előfizetési szolgáltatását a digitális földfelszíni televíziós platformon.

» computerworld.hu/cikk/fizetos-dvb-t



A Lost sikerére pályáznak a vírusírók

A Panda Security szerint veszélyesnek is bizonyulhat a Lost utolsó része, legalábbis, ha nem vagyunk elég körültekintők.

» computerworld.hu/cikk/lost

Elindult az első hazai hackerlabor

A kutató-fejlesztő etikus hacker közösséget, a hack-LAB-et a Kürt Akadémia indította. Az alapító tagok az intézmény végzős hallgatói közül kerültek ki.

» computerworld.hu/cikk/hacklabor

Alapozás nélküli házak, IT-beszerzések



Braun Péter
elnöki fótanácsadó, OTP,
a VISZ elnöke

Abban mindenki egyetért, hogy az informatika a modern gazdaság agyközpontja és idegrendszere. Abban is elég nagy az egyetértés, hogy hatékony működését számos közismert probléma fékezi. Eddig főleg a szállítók mondták el, hogyan képzeli a megoldást, és ebben mi lehet az állam szerepe. Most a vevői oldalt tömörítő Vezető Informatikusok Szövetségének elnöke mondja el véleményét.

Van egy nekem tulajdonított mondás: „A feladatok többszöri felsorolása sem helyettesíti azok megoldását.”

Az informatika valójában a modern gazdaság agyközpontja és idegrendszere, de hatékony működését már unalomig ismételt problémák fékezik. Ezek az oktatás hiányosságai, a pénzügyi nehézségek és a szervezési problémák.

A felhasználók – államiak és nem államiak – egyaránt a szállítók hálójában vannak, és azt használják és fejlesztik, amit a szállítók kitalálnak, felkínálnak és több-kevesebb erőszakkal lenyomnak a torkukon. A falat lehet ízletes is; néhány rendszer valóban felpörgette az adott intézmény, vállalat eredményességét, de számos ellenkező példát is találhatunk.

A legnagyobb probléma az alapok hiánya és az ezzel kapcsolatos tétlen siránkozás. Amíg az ország bürokratikus rendjét – amelyen itt a megkívánt jelentések óriási mennyiségű kötelezettségét, az adózás és visszatérítések, pályázatok bonyolultságát értem – nem sikerül egyszerű, logikus és így jól programozható formába hozni, az informatika teljesítményének közel fele az értelmetlen jogkövetések, állandó újraírások és bonyolult rendszerek folyamatos, olykor életveszélyes karbantartására fordítódik.

Ez a bonyolult és betartandó szabályrendszer az egyik oka

a képzés látszólagos eredménytelenségének is, mert az évente többször változó szabályokat az iskolákban és tanfolyamokon nem lehet megtanulni.

Hasonló csapdahelyzet állt elő a magasan automatizált munkahelyek és távközlési rendszerek területén is. Ezek működtetése, különösképpen fejlesztése rendkívül mély szaktudást és gyorsan elévülő, a gyártók által mesterséges-

remélt profitot azzal a kikötéssel, hogy nem nyúlhatnak a jól működő rendszerekhez. Jellegetes és ismert magatartás az „Ezt a verziót már nem támogatjuk, de az új további lehetőséget biztosít” hozzáállás. Biztos, hogy a szélessávú, bárhol elérhető hálózat a vállalatirányítás, egészségügy és államháztartás alapja. Igaz az is, hogy ezekre intelligens, hatékony rendszerek építhetők.

a Facebook, amelynek óriási pszichológiai és kapcsolatteremtő képessége van, hanem a termelésirányítás, társadalomirányítás, pénzügyi rendszerek, egészségügy felelősséggel járó, működtető rendszereiről. Nagy veszély az is, hogy a szakemberek tudásbázisa rendkívül olvadékony – egy jó alapszoftveres tudása 4-5 év múlva már megkérdőjelezhető. További, a szállítók által nehezen fel-

A felhasználók – államiak és nem államiak – egyaránt a szállítók hálójában vannak, és azt használják és fejlesztik, amit a szállítók kitalálnak.

sen újra és újra definiált rendszereket jelent.

Talán jobb lenne néhány alrendszer – amelyek szolgáltatásai beálltak – befagyasztani és 3-4 éven át azok hatékony használatával foglalkozni az állandó megújítások helyett.

Egy olyan színházban vagyunk, ahol a szállítók állandóan átrendezik a színpadot, így a színészek nem találják a helyüket, és a közönség, a felhasználók képtelenek követni a zavaros eseményeket.

Egy kis stabilitásra, a szabályozások radikális egyszerűsítésére, a szállítók szíriánhangjából fakadó, gyakran felesleges váltások elkerülésére égető szükség van. Talán jobb üzletet csinálnánk, ha megfizetnénk a szállítóknak az általuk

Megállapítható azonban, hogy nagyon erős és veszélyes csúszás van a hardver, a programok, az alkalmazások és a felhasználók képessége között. A hardverfejlesztés óriási sebességgel rohan előre, már cloud chipek is vannak több millió tranzisztorttal, de az ezekre írt programok 2-3 évvel ezután használhatók. E programok megjelenése után 2-3 évvel érnek be azok az alkalmazások, amelyek a társadalom tényleges igényeit valamely területen kielégítik. További 3-5 év szükséges ahhoz, hogy felnőjön a felhasználók egy olyan új generációja, amely érti ezeket, használja, és megbízható rendszereket működtet.

Itt nem a kockázatmentes szövegvilágról van szó, mint például

dolgozható dilemma, hogy kell-e az ajánlott megoldás és főleg milyen forintban mért hasznot lehet biztosítani vele. A költségek mindig felmerülnek, az ígért megtérülések elmaradnak, részben az alacsony színvonal vagy a „megváltozott” piaci körülmények miatt. Egy nagyon szigorú visszamérési rendszert kell bevezetni, amely számon kéri az eladótól és megvalósítótól a pénzügyi ígéreteket. Ha ennek hatására némely szállító eláll a szerződéstől, ez egyben minősíti is azt.

Nagyon fontos, hogy a képzésben vegyenek részt a szabályokat alkotó munkatársak is, mert az adott téma viszonylag mély ismerete nélkül a követelményrendszer sem lehet jól csinálni. 🇷🇺

Hyde Tech Corner

Ezen a héten Bányai Tamás, a Vodafone lakossági szegmens marketingigazgatója kommentálja egyik, a mobilinternet elterjedtségével foglalkozó aktuális hírünket. **Összeállította: Dávid Imre**

Heti összeállításunkból megtudhatják, milyen lehetőségeket rejthet a hazai szolgáltatók számára a mobilinternet népszerűsége, és hogyan látja a piac az üzletág jövőjének alakulását.

Növekvő mobilinternet-előfizetések

Március végére 13 ezerrel, 972 ezerre emelkedett a mobilinternet-előfizetések száma. Egy hónap alatt naponta átlagosan 400 új előfizetést regisztráltak a szolgáltatók. A teljes előfizetői táboron belül az aktív – a mobilinternet-szolgáltatást az utolsó három hónapban igénybe vevő – ügyfelek száma 22 ezerrel 760 ezerre emelkedett.
computerworld.hu/cikk/mobilinternetezok-szama

BÁNYAI TAMÁS MARKETINGIGAZGATÓ, VODAFONE LAKOSSÁGI SZEGMENS

A Vodafone kulcsfontosságú területként tekint a mobilinternetre, ennek értelmében szeretné tovább növelni mobilinternet lefedettségét is. A társaság jelenleg 515 településen kínálja szolgáltatását, ezzel a lakossági lefedettség 60 százalékos, és várjuk, hogy megnyíljon a lehetőség a 900 MHz-es frekvencián is erre a szolgáltatásra. Az alacsonyabb frekvenciartomány előnye, hogy itt lényegesen kevesebb átlomással, gazdaságosan építhető ki az országos 3G hálózat. Ennek



Bányai Tamás

marketingigazgató,
Vodafone lakossági szegmens

a frekvenciának a pályázati kiírása mindenképpen mozgásba hozhatná a piacot.

A mobilinternet az elmúlt időszak eredményei alapján méltán nevezhető sikerterméknek. Az előfizetők kifejezetten nyitottak erre az innovatív szolgáltatásra – egyre többen használják a vezeték nélküli helyett, illetve mellett, kihasználva a szolgáltatás különlegességét, a mobilitást. A használat növekedése jó részt a felhasználókat, gyorsabb eszközök megjelenésének, valamint a folyamatos hálózatfejlesztések köszönhető.

A Vodafone az ügyfelei körében egy év múlva 300–400 ezer közti rendszeres internetezőre számít, hároméves távlatban a vállalat célja, hogy számlás előfizetőinek többsége megoldásain keresztül kapcsolódjon a digitális világhoz.

SZEMÉLYI HÍREK

Molnár Imre



2010. május 10-étől igazgatóhelyettesként Molnár Imre (40) vezeti a Magyar Telekom Nyrt. indírekt értékesítési ágazatát a vállalati szolgáltatások üzletágon a T-Systemsnél. A szakember az elmúlt közel két évben üzleti stratégiai tanácsadással foglalkozott a Develornál. Előtte a Hewlett-Packard magyarországi leányvállalatának vezérigazgató-helyetteseként tevékenykedett, ahol 2001 és 2008 között az informatikai termékek és szolgáltatások értékesítéséért és a cég partnerhálózat fejlesztéséért, hatékony működtetéséért felelt. A T-Systems csapatában hasonlóan sokrétű feladatok várnak rá. Elsődleges célja, hogy továbbfejlessze a partnerhálózatokon keresztül a kis- és középvállalati ügyfelek kiszolgálását a hagyományos telekommunikációs, illetve a komplex ICT-alkalmazásokkal.

Fokozatos lekapcsolás

Computerworld - *Kik a nyertesei az analóg lekapcsolásnak?* címmel tartott előadást Rozgonyi Krisztina, a Nemzeti Hírközlési Hatóság (NHH) elnöke a Média Hungary konferencián. A téma a digitális átállás volt, amelynek keretében 2011 végéig más televíziós módra kell áttérniük a nézőknek a jelenlegi analóg földfelszíni televízió-vételről. Rozgonyi szerint a folyamat sikeres lebonyolítása érdekében meg kell határozni és a kellő időben nyilvánosságra hozni az országos analóg adók lekapcsolási időpontjait és területeit a fokozatos és összehangolt elveknek megfelelően. Ezzel párhuzamosan a lakosság digitális földfelszíni műsorszórás ellátottságát (lefedettség) és a digitális vételre alkalmas készülékekkel rendelkező háztartások arányát is pontosan fel kell térképezni. – Az NHH Tanácsának álláspontja szerint az analóg lekapcsolást fokozatosan hajtjuk végre, lehetőséget adva ezzel az összes érintettnek, hogy a lekapcsolási időpontok ismereté-

ben választani tudjanak a lehetséges digitális megoldások között – húzta alá előadásában a hatóság elnöke. Ennek megfelelően az NHH egy olyan többlépcsős menetrend véglegesítését végzi, amelynek során a közszolgálati és a kereskedelmi műsorok analóg adóinak lekapcsolására összehangoltan kerül sor.

A hatóság felmérései szerint jelenleg mintegy 800–820 ezer háztartásban, vagyis a lakosság hozzávetőleg ötödénél elsődleges a szoba- vagy tetőantennás földfelszíni vételi mód. Ezek a háztartások a digitális átállás elsődleges érintettjei, hiszen ők a jelenlegi országos földfelszíni tévécsatornákat, köztük a közszolgálati televíziót is csak ilyen módon érik el. Számukra a fokozatos lekapcsolás a megnyugtató megoldás, amelynek előnye egyebek közt, hogy az első lekapcsolás tapasztalatait felhasználhatók a későbbi átálló területeken; az osztott igénybevétel miatt kisebb erőforrásterher (pl. call center, szerelőkapacitás,

ESEMÉNYNAPTÁR

Május 26. BUDAPEST
CRM 2010

» www.cebc.hu

Május 26. BUDAPEST
Logelemzés tréning

» www.idchungary.hu

Május 27. BUDAPEST
Magyar–szlovén együttműködési nap az eHealth területén

» www.innostart.hu

Május 27. BUDAPEST
Térfigyelő rendszerekkel a biztonságért

» www.computerworld.hu/konferencia/31

Május 27–28. VELENCE
CIO '10 – Mélyből a csúcsra

» www.fn.hu/konferenciak

Június 2. BUDAPEST
Elektronikus iratkezelés – elektronikus aláírás, dokumentumkezelés a keletkezéstől az archiválásig

» www.trainex.hu

Június 8–9. BUDAPEST
Vezeték nélkül 2010 – Wireless hálózatok a vállalati szférában

» www.konferenciakalauz.hu/konferenciak

További események
» www.computerworld.hu/esemenyek

eszköz-hozzáférhetőség) jelentkezik, ezáltal magasabb színvonalú támogatás biztosítható. A fokozatos átállás az adófizetők számára is előnyös, hiszen az így lerövidülő simulcast – azaz a párhuzamos analóg és digitális sugárzási idő – költségvetési megtakarítást eredményez a közszolgálati televíziók műsorterjesztési díjaiban. Végül, de nem utolsósorban a piaci szereplők is élvezhetik a többlépcsős lekapcsolási menetrendet, hiszen ez számukra is kiszámítható, tervezhető környezetet biztosít.

A technikai részletek kidolgozása és nyilvánosságra hozatala mellett a hírközlési hatóság elnöke szerint a következő időszakban meg kell oldani, hogy rászorultság esetén még a lekapcsolás előtt rendelkezésre álljon egy olyan támogatott konstrukció, amelylyel az érintettek tisztában vannak.

HÍRMOZAIK

Nyereség Q1

A Synergion Csoport 2010 első negyedében 3831 millió forint árbevétele mellett 78 millió forint üzemi eredményt ért el. *Lazarovits Márk*, a társaság vezérigazgatója a 2009-es év kapcsán elmondta: a gazdasági válság hatására kialakult kedvezőtlen üzleti környezet következtében az első negyedéves teljesítmény elmaradt az előzetes várakozásoktól. Ugyanakkor ebben az időszakban is sikerült olyan szerződéseket kötniük, amelyek hosszú távon meg alapozhatják a társaság üzleti sikereit. A vezérigazgató ide sorolta az ELMŰ-ÉMASZ-szal és az NHH-val kötött szerződést is.

Optimista a Xerox

Bemutatta az elkövetkező három évre szóló pénzügyi tervét a Xerox.

A vállalat arra számít, hogy 2011-re az egész éves árbevétele eléri a 24 milliárd amerikai dollárt, ami 2012-re előreláthatólag 25 milliárd dollárig emelkedik. Növekedési várakozásaikat az értéknovelt szolgáltatások, illetve a testre szabott digitális nyomtatás előretörésére, továbbá a terjesztői hálózat bővülésére alapozzák a cég vezetői.

Tanít a SZÁMADÓ

Elkészült a SZÁMADÓ online e-learning tananyaga, amelynek

célja interaktív módon bemutatni a rendszer beüzemelését, karbantartását, főbb funkcióinak használatát, valamint a gyakoribb gazdasági események leképezését. A SZÁMADÓ használói és az érdeklődők számára egyaránt hasznos anyag online végigkíséri a tanulót; a honlapon az „Ügyfeleinknek” menüpontból érhető el.

REGISZTRÁLJON

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

ceginfo.computerworld.hu

Bevásárolt a Symantec

Kristóf Csaba - A Symantec hivatalosan is bejelentette, hogy 1,28 milliárd dollárért felvásárolja a VeriSign azonosságkezelő és autentikációs termékeivel foglalkozó üzletágát.

Ahogy a gazdasági világválság kedvezőtlen hatásai kezdenek mérséklődni, úgy jön meg a Symantec kedve a különböző cégek felvásárlásához. A vállalat nemrég jelentette be, hogy 370 millió dollárt fog költeni két jeles biztonsági cég, a PGP, valamint a GuardianEdge bekebelezésére. Ezzel azonban még nem értek véget a nagyszabású üzleti lépések, hiszen a Symantec immár hivatalosan is bejelentette, hogy a következő hónapokban teljes mértékben felvásárolja a VeriSign azonosságkezelő és autentikációs megoldásokkal foglalkozó üzletágát. Ennek révén a cég többek között az alábbi termékeket és szolgáltatásokat szerzi meg: Secure Sockets Layer (SSL), Certificate Services, Public Key Infrastructure (PKI) Services, VeriSign Trust Services, VeriSign Identity Protection (VIP).

„Szükség van rá, hogy megmondhassuk: egy felhasználó valóban kicsoda, és mihez szabad hozzáférnie. Azonban mindezzel központosított azonosságkezelés nélkül nem tudunk teljes körű megoldást adni. Az IT-nek szüksége van arra, hogy az információkat kontrollálni tudja” – mondta *Enrique Salem*, a Symantec elnök-vezérigazgatója a felvásárlás kapcsán.

A VeriSign biztonsági üzletágáért a Symantec 1,28 milliárd dollárt fizet. A jelenlegi tervek szerint a cég a VeriSign 2200 alkalmazottja közül 900-at vesz át, de a felvásárlás következtében nem elképzelhetetlen, hogy elbocsátásokkal is számolni kell. Arról megoszlik a piaci elemzők véleménye, hogy az 1,28 milliárd dolláros ár sok vagy kevés. Mindenesetre figyelembe kell venni, hogy az említett üzletág az elmúlt időben meglehetősen lassú növekedést produkált (371 millió dolláros éves bevétel-lehet kalkulálni), és az SSL-tanúsítványok árában is csökkenés mutatkozott. Ugyanakkor többen úgy vélik, hogy ebből az üzletből több is kihozható. A Lazard Capital Markets pénzügyi tanácsadó cég szerint a Symantecnek többet kellene profitálnia a VeriSign biztonsági üzletágából, mint amire jelenleg képes.

Erre jó esély van, ugyanis a cég által képviselt megoldások igazán akkor tudják megmutatni az erejüket, ha azok fejlesztését és értékesítését olyan vállalat tartja kézben, amelynek amúgy is sok szolgáltatása van. „Ha valaki sikeres akar lenni ezen a piacon, akkor sok szolgáltatással, platformmal, nagy és folyamatosan növekvő disztribúciós csatornákkal kell rendelkeznie, ami a Symantec eseté-

ben meg is van” – vélekedett *Mark McLaughlin*, a VeriSign elnöke.

Salem és McLaughlin elismerte, hogy már több mint egy éve kezdtek a tárgyalásokat egy esetleges felvásárlásról. Azonban az üzleti lépések akkor kezdtek felgyorsulni, amikor nyilvánvalóvá vált, hogy a Symantec csak a VeriSign biztonsági üzletágát kívánja megszerezni.

A Symantec tervei szerint a VeriSign SSL-megoldásai az IDS (behatolásdetektáló) termékekkel foglalkozó részleghez ke-

rülnek, amelynek jelenleg is meghatározó a jelenléte az elektronikus kereskedelem területén. Ugyancsak tervben van, hogy a Symantec Protection Center kiegészüljön különféle digitális tanúsítványkezelő képességekkel. Ezek mellett pedig vélhetően a Norton Identity Safe felhasználói is hasznosulhatnak majd a felvásárlásból, ugyanis ab-



Mark McLaughlin

elnök
VeriSign

rálni szeretné a VeriSign Identity Protection (VIP) autentikációs szolgáltatást, és ezzel tenné jóval szélesebb körben használhatóvá a VIP-et. Arról egyelőre még nem sok konkrétumot árult el a Symantec, hogy a védett weboldalak esetében gyakorta igénybe vett VeriSign Trusted szolgáltatásnak mi lesz a sorsa, de az eddigi hírek szerint a cég ezt is újabb funkciókkal kívánja felvértezni.

Felvásárló után néz a Novell

Dávid Imre - A *Wall Street Journal* értesülései szerint a Novell részvényesei, akik márciusban már visszautasítottak egy kétmilliárd dolláros akvizíciós ajánlatot, ismét fontolóra veszik a cég eladását.

A Novell az idei év elején jelentette be, hogy részvényállományának kiárusítását fontolgatja. A tulajdonosok legutóbb márciusban utasítottak vissza egy ajánla-

tot: az Elliott Associates darabonként 5,75 dollárt kínált a cég részvényeire, amit a Novell elnöksége nemes egyszerűséggel „komolytalanoknak” minősített.

A lap a cég helyzetét jól ismerő forrásaira hivatkozva azt közölte, hogy a Novell ismét várja az érdeklődőket, és az aktuális hetet jelölte meg határidőként az ajánlatok megtételére.

Eddig közel húsz vállalat – többségük magánbefektetői társaság – jelezte, hogy érdeklődik a Novell felvásárlása iránt – olvasható a *Wall Street Journal*-ban.

A cég részvényei a múlt héten 6,03 dolláros áron zártak az amerikai tőzsdén – közel azon az értéken, ami márciusban, az Elliott ajánlatát követően 52 hetes csúcsot jelentett.

Nincs többé Pannon

A távközlés világnapjára, május 17-ére időzítette a Pannon történetének utolsó sajtótájékoztatóját. A telekommunikációs cég ugyanis másnap 0 órától Telenor Magyarország néven folytatja működését. A boltok átépítése már meg is kezdődött. Írta: Szalay Dániel

Tizenhat éves történet ért véget a múlt héten, amikor a Pannon vezérigazgatója, Anders Jensen a budapesti Astoria üzletben maga is kezeslábasba öltözve egy imbolygó magas állványon állva lecserélte a Pannon üzlet feliratát a vállalat új nevére, amely ezentúl: *Telenor Magyarország*.

Anders Jensen a rebranding költségeiről az ennek kapcsán ismét felmerült újságírói kérdés ellenére sem kívánt beszélni, de annyi azért sejtethető, hogy milliárdos nagyságrendről lehet szó. (*Anders Jensennel részletes interjút közlünk lapunk 12. oldalán!*)

A vezérigazgató azt mondta, hogy az átmárkázás keretében számos olyan új termék és szolgáltatás válik elérhetővé, amely beváltja majd a magyar fogyasztók érdekeit szolgáló szorosabb verseny megteremtésére, a magasabb fogyasztói érték létrehozására és az innováció további előmozdítására tett ígéreteket.

A sajtótájékoztatón – még mielőtt megkezdődött volna a legendás Pannon márka betűinek látványos eltávolítása a bolt homlokza-


táról – a cégvezető egyúttal néhány bejelentést is tett. Többek között egy régi tárcsás vezetékes telefon kábelének átvágásával szimbolikusan is hadat üzent a vezetékes távközlésnek, mondván, 3 millió vezetékes telefon működik az országban, pedig már kezdenek teljesen feleslegessé válni. A vezérigazgató utalt egy saját kutatásukra, amelynek eredménye szerint ügyfeleik 90 százaléka elégedetlen a mobilról vezetékes irányba bonyolított hívások magas díjaival, majd bejelentette, hogy jelentősen csökkentik a mobilról vezetékes irányba irányuló telefonhívások díját. A Telenor Magyarország ügyfelei – előzetes, ám díjmentes regisztrációt követően – 5 forintos percdíjért hívhatnak vezetékes számokat. (Ez az ár még nem tartalmazza a kapcsolási díjat.) Újságírói kérdésre válaszolva Anders Jensen azt mondta, hogy még így is nyereségesen tudják ezeket a hívásokat kezelni, vagyis a vezetékes szolgáltatóknak fizetendő végződtetési díjak ennél azért alacsonyabbak.

Mindezek mellett azt is bejelentették, hogy bevezetik Magyarországon első percalapú, feltöltőkártyás mobilinternet csomagját, az Internet Praktikum csomagot. „Amikor jegyet foglalunk egy repülőgépjáratra, nem megtett kilométereket vagy üzemanyagot adnak el nekünk. Miért lenne másképp a mobilinternet esetében? Az emberek szabadon akarják használni az internetet, és csak arra kíváncsiak, hogy a használat egy adott idő tekintetében mennyibe kerül nekik. A Telenorral most mindkét kíváncsi teljesül” – mondta Anders Jensen, majd ismét egy saját kutatásukra hivatkozott, amelynek adatai szerint a felhasználók 75 százaléka – különösképpen azok, akik számára újdonságot jelent a mobil széles sáv használata – könnyebben értelmezhetőnek találja, ha időmennyiséget, nem pedig adatmennyiséget vásárol, hogy a szolgáltatást a szabadsága idején vagy otthon vehesse igénybe. Szerinte azoknak, akik nem tudják, milyen gyakran van szükségük internet-hozzáférésre, a legegyszerűbb választás a most bevezetett percala-

pú díjazás – annyit fizetsz, amennyit használsz. Az árak egyébként 10 órányi mobilinternet-használat esetén 3 ezer forintnál kezdődnek.

Végül a vezérigazgató arról is szólt, hogy a Telenor márka megjelenésével egyszerre megabájtónként 590 forintra csökkentik az EU-n belül a roaming adatletöltési díjakat. Az erről kiadott közlemény szövege szerint: „A három szolgáltató közül így a Telenor kínálja majd a legkedvezőbb roamingdíjat.”

A távközlési cég egyébként országos televíziós kampányt indított, amely bemutatja, hogy a Telenor olyan emberközeli vállalat, amely elkötelezte magát az emberek mindennapjainak jobbá tétele mellett; továbbá, hogy a cégcsoportnak világszinten is vezető, 179 milliós ügyfélköre van, a vállalat pedig magasabb értéket kíván előállítani, így jobban kiveszi majd a részét az innovációból is a felhasználók valós igényeinek és törekvéseinek megismerése révén.

A témáról a computerworld.hu/matol-nincs-tobbe-pannon.html címen olvasóink is kifejtethetik véleményüket. 


Okos húzás a Yahoótól

Computerworld.hu ■ A Yahoo! felvásárolja az Associated Content céget; a 380 ezer külső munkatársat foglalkoztató internetes vállalkozás tartalomfejlesztéssel és elhelyezéssel, valamint online reklámozással foglalkozik.

A várhatóan az idei év harmadik negyedében lezáruló akvizíció révén a Yahoo! megerősítheti tartalomfejlesztő divízióját; a vállalat célja, hogy saját oldalai és keresője látogatottságának erősítésével nagymértékben növelje online hirdetési bevételeit. „Együtt több, a felhasználóink számára érdekes tartalmat kreálhatunk, és új, kreatív lehetőségeket teremthetünk azoknak a hirdetőknak, akik a hálózatunkon keresztül szeret-

nék elérni a fogyasztókat” – olvasható *Carol Bartz*, a Yahoo! vezérigazgatójának közleményében.

Az Associated Content 2004-ben jött létre és mára havi 16 millió egyéni látogatóval dicsekedhet; a szerkesztőségi hálózatához tartozó szabadúszók közel 50 ezer cikket, képet, hang- és videoanyagot szállítanak havonta.

Karsten Weide, az IDC elemzője szerint az Associated Content felvásárlása „okos húzás” a Yahoo! részéről, mivel az akvizíció révén jelentősen bővíthetik tartalomkínálatukat, elsősorban a hírek és üzleti jelentések területén. Ennek révén több látogatóra és nagyobb hirdetési bevételekre tehetnek szert. 

FOLYAMATMENEDZSMENT ÉS DOKUMENTUMKEZELÉS KONFERENCIA



Meghívó



Tisztelettel meghívjuk Önt és munkatársait a nyári szünet előtti utolsó nagy szakmai konferenciára „Folyamatmenedzsment és dokumentumkezelés” témában.

A rendezvény szervezője a **DocuWorld Dokumentumkezelési Portál** (www.docuworld.hu), védnöke az **Irat- és Dokumentumkezelési Szakmai Szövetség** (www.idszsz.hu).

Időpont: 2010. június 10., csütörtök, 9.00 h-tól (regisztráció és minieXPO)

A rendezvény helyszíne: 1012 Budapest, Attila út 93., Tessedik-terem

Előadók: GRID CEE Tanácsadó Zrt., Montana Tudásmenedzsment Kft., EASTRON Kft., Xapt Hungary Kft., HyperTeam Kft., netTeam-DMSone Zrt., Rhénus Archico Kft., Océ-Hungária Kft., ECM Consulting Kft., ECOVALOR Tanácsadó Kft.

A konferenciacsomag résztvevői ellenértéke HUF 29 000 + áfa, (2010. 06. 03-ig kedvezményes ellenérték: HUF 24 000 + áfa) amiben a következők találhatóak:

- Magyarország első átfogó **dokumentumkezelési szakkönyve** a belépő mellé,
- ebéd és a szünetekben sütemény, frissítő,
- „**minieXPO**” előadók kiállítói asztalaival, ahol közvetlenül is részletesebben tájékozódhat, felteheti bizalmas kérdéseit, megtekintheti az elhangzott előadáson említett rendszert működés közben,
- **ingyenes szakmai kiadvány** (Magazin) szakmai cikkekkkel, kiállítói katalógussal, céges listákkal, szolgáltatásokkal és a dokumentumkezelésre, iratkezelésre vonatkozó jogszabályokkal (2010. 04. 30),
- **30% kedvezmény** a **DocuWorld** által a későbbiekben megrendezendő **konferenciák bármelyikére** egy éven belül (a kedvezmény cégen belül átruházható),
- **15% kedvezmény** a Modern Üzleti Tudományok Főiskoláján 2010 őszén induló **Dokumentumkezelési Akadémia** tanfolyamunkra (cégen belül átruházható).

Látogassa meg konferenciánk hivatalos webblogját az előadók bemutatkozásával, érdekességekkel: Dokumentumkezelési Konferencia Blog <http://dokumentumkezelisi-konferencia.blog.hu/>

Az esemény médiatámogatója a Computerworld (www.computerworld.hu)



Informatikai cég a bankkártyapiacra

Computerworld.hu ■ A Getronics Magyarország Kft. belép a bankfüggetlen kártyaközpont piacra. Mint azt *Rátkai Péter*, a cég ügyvezető igazgatója elmondta, ezt a lépést egy tavalyi jogszabálymódosítás tette lehetővé.

Papp Attila, a Getronics Magyarország kereskedelmi igazgatója a cég döntésének hátterét vázolja elmondta, hogy Magyarországon a kártyafelhasználási kultúra még közel sem mondható fejlettnak. Bár 2003-ról 2009-re 46 százalékkal növekedett a bankkártyák száma – a Magyar Nemzeti Bank adatai szerint –, nemzetközi összehasonlításban azonban mind a bankkártyakibocsátóhelyek, mind az elfogadóhelyek, de még a tranzakciók számában is le vagyunk maradva. Az egy főre jutó kártyaszám tekinté-

ben például Csehország, Szlovákia és Bulgária is megelőzi Magyarországot, sőt Észtországban és Szlovéniában az EU-átlaghoz közeli, illetve azt meghaladó ez a mutató. Az egymillió főre jutó ATM-ek száma hazánkban alig magasabb, mint az uniós átlag fele, a bankkártyás fizetést lehetővé tevő POS-terminálok száma pedig mindössze harmada. Bár egyre több kártya van forgalomban, hiszen – a bankkártyákon és hitelkártyákon túl – egyre több cég ad ki a vevők megszerzését, megtartását, lojalitásának fenntartását célzó, úgynevezett co-branded és hűségkártyákat, még óriási fejlődési lehetőségek vannak a piacon. A pontgyűjtésre, pre-paid szolgáltatások igénybevételére és fizetésre is használható kártyák bevezetéséhez azonban a vállalatoknak kártyaközpont rendszerre

szükségük. A Getronics Magyarország éppen ezért nagy lehetőségeket lát ebben a piaci szegmensben. Ráadásul a cég – amely az IDC felmérése szerint jelenleg az 5. legnagyobb hazai informatikai szolgáltató vállalat – hagyományai okán is széles körű szakmai kompetenciával és tapasztalattal rendelkezik a banki informatikai szolgáltatások területén, amit most a saját kártyaközpont fejlesztésében is kamatoztatni kíván. A jövőbeni ügyfelek a Getronics kártyaközpontját szolgáltatásként vehetik igénybe. Ezáltal a rugalmasan testre szabható kártya-

szolgáltatások azoknak a kisebb cégeknek is elérhetővé válnak, amelyek eddig nem tudtak például hűségkártya-rendszert vagy más, kártyához kötődő szolgáltatást kialakítani, de olyan kisebb pénzintézetek is igénybe vehetnek, amelyeknek nincs saját kártyaközpontjuk. *Rátkai Péter* ügyvezető igazgató elmondta: reményeik szerint a tény, hogy informatikai szolgáltatóként lépnek a kártyaközpontpiacra, a tranzakciós díjak csökkentését is eredményezheti. Jelenleg átlagosan 3 százalék körüli ez a díj, amelynek elméleti minimuma az ügyvezető igazgató szerint 1 százalék körül van. 



Rátkai Péter

ügyvezető,
Getronics
Magyarország Kft.

Stabil negyedévet zárt a HP

Dávid Imre ■ A Hewlett-Packard stabil üzleti eredményről számolt be második negyedéves jelentésében. A gyártó elsősorban a PC és x86 serverreladásoknak köszönhetően a kedvező mutatókat.

Az április 30-án zárult pénzügyi negyedben a HP 30,8 milliárd dolláros bevételt könyvelhetett el: ez éves szinten, a Thomson Reuters elemzőinek konszenzusos várakozásait valamelyest felülmúlva, 13 százalékos emelkedést jelent. A vállalat nettó nyeresége 28 százalékos emelkedés-

sel 2,2 milliárd (részvényenként 0,91) dollárra nőtt a megelőző év hasonló időszakához képest. Az akvizíciós költségeket és egyéb egyszeri kiadásokat nem számítva, a részvényenkénti nyereség 1,09 dollárt tett ki.

Az asztali PC-k eladásai 27, míg a notebookok értékesítési mutatói 17 százalékkal növekedtek; a HP Personal Systems csoportjának bevételei összesen 21 százalékkal tízmilliárd dollárra emelkedtek.


A vállalati szerverértékesítések 54 százalékos növekedést mutattak;

a blade szerverekből 45, míg az adattároló rendszerekből 16 százalékkal adtak el többet, mint a tavalyi év azonos időszakában – olvasható a HP közleményében.

A HP-UX-et futtató Itanium szervereket is magukban foglaló Business Critical Systems rendszerek eladásai 17 százalékos csökkenés mellett továbbra is negatív tendenciát mutattak. A vállalati adattárolók és szerverek értékesítésével foglalkozó Enterprise Storage and Servers csoport bevételei ennek el-

lenére is 31 százalékos növekedést produkáltak, és 4,5 milliárd dollárt tettek ki.

A HP szolgáltatói divíziója gyengén muzsikált: kétszázalékos növekedés mellett, 8,7 milliárd dollár bevételt produkált. Az outsourcingból származó bevételek hatszázalékos növekedést mutattak, de a Technology Services and Business Process Outsourcing üzletág alig kétszázalékos erősödést tudott felmutatni.

A HP Printing and Imaging csoport nyolc százalékkal 6,4 milliárdra növelte bevételeit, miközben a szoftverreladások egy százalékkal 871 millió dollárra estek vissza. 


Videózó Google

Computerworld.hu ■ Újabb felvásárlást tervez a Google: a cég 421 millió norvég koronát (68,2 millió dollárt) ajánlott a VoIP (Voice over IP) kodekek fejlesztésével foglalkozó Global IP Solutionsért (GIPS) – jelentették be a keresővállalat illetékesei a napokban. A GIPS olyan kodekeket forgalmaz, amelyek alkalmasak a valós idejű videó és hanganyagok digitális, IP-hálózatokon keresztül továbbítható

formában való kódolására. Emellett olyan alkalmazások is találhatóak a vállalat megoldásai között, amelyek alkalmasak a szokásos internetes adattovábbítási problémák – késlekedések, akadozások, adatvesztések, háttérzajok és visszhangosság – kiszűrésére. A GIPS számos jelentős megrendelővel dicsekedhet, üzletfelei között olyan cégek képviseltetik magukat mint a Yahoo!, az IBM és a WebEx.

A Google június negyedikéig vár választ a részvényesek legkevesebb kilencven százalékától.

Intenzíven érdeklődik a Google az online videózás iránt: a közelmúltban bemutatta új tévés szolgáltatását is, amely a televíziós és internetes technológiák előnyeit egyesíti. A „smart TV” szolgáltatás révén a felhasználók a televíziócsatornák műsorában éppúgy – egyszerű kereséssel – megtalálhatják az őket érdeklő tartalmakat, mint a YouTube-hoz hasonló weboldalakon. A speciális tele-

víziókészülékek – ahogy a Google boxhoz csatlakoztatott hagyományos eszközök is – az interneten való szörfölést és a különféle alkalmazások letöltését is lehetővé teszi. A Google jelenleg reklámok értékesítéséből szerzi bevételei oroszánrészét. Az elemzők véleménye szerint a cég a további, nagyarányú terjeszkedés reményében döntött úgy, hogy beszáll a tévébizniszbe. Az első, a Sony által gyártott smart TV-kompatibilis készülékek, előreláthatóan ez év őszétől lesznek megvásárolhatóak. 

Fizetésnap

Jóllehet a válság hatására csökkent a kereslet az informatikusok iránt, panaszra még így sem lehet okuk a hazai szakembereknek. Böven vannak állásajánlatok, és egy pályakezdő akár 50 százalékkal is több fizetést kaphat, mint friss diplomás társai. Az más kérdés, hogy a vonzó jövedelemhez társul-e olyan feladat és munkakörnyezet, amely jó kiindulópontja lehet a tartalmas szakmai életpályának. Írta: Mallász Judit

Lépten-nyomon azt hallani, hogy az informatikusoknak nincsenek elhelyezkedési gondjaik. De vajon hogyan változtak a lehetőségek az utóbbi időben, tekintettel a technológiai fejlődésre, a folyamatosan változó elvárásokra, illetve a válságra? Mire van ma szüksége a piacnak? Mit kell tudnia egy informatikusnak – frissen végzettnek vagy tapasztaltnak –, hogy vonzó munkát és fizetést kapjon?

Az utóbbi időben az informatikusok iránti kereslet bizonyos értelemben szűkült, más értelemben viszont tárgult. Csökkent az igény azon technológiák és programozási nyelvek iránt, amelyek már több éve piacon vannak (e téren akár elbocsátások is voltak), ugyanakkor egyre nagyobb hiány mutatkozik az új technológiákat, új nyelveket, új eszközöket ismerő szakemberekben. „Úgy tűnik, mint ha az egyetemeken nem kellőképpen tanítanák az új technológiákat, illetve a már munkában állók nem foglalkoznának eleget saját maguk továbbképzésével. A Windowsnál például ismerni kell a Windows 7 menedzselését, a Javánál pedig az 5-ös, 6-os verziót. Nem lehet lera-gadni a korábbi változatoknál” – fogalmazott Klotz Tamás, aki két éven keresztül látta el az IVSZ főtítkári feladatait.

GURUK ÉS CSOPORTMUNKA

A piacnak alapvetően kétféle informatikusra van szüksége. Az egyik

csoportha tartoznak a guruk; ők azok, akik egy-egy szűk területen kiválóak. Emellett természetesen nagy igény mutatkozik olyan, többéves tapasztalattal rendelkező szakemberekre, akik az új technológiáknak nem csupán egy kis szeletét ismerik, hanem azt is átlátják, hogy azok miként illeszkednek a teljes informatikai infrastruktúrába.

A multinacionális cégeknél általában megpróbálják az informatikusokat egy adott szűk területre ráállítani. Ebből következően a multiknál jól érvényesülhetnek a guru típusú emberek (akiket jól meg is fizetnek). A kis- és középvállalatoknál általában egy kicsit nagyobb rálátással lehet és kell is dolgozni.

Manapság az informatikusokkal szemben mindenütt kőkemény elvárásokat támasztanak. Gyakorlatilag ugyanaz a helyzet a multinacionális vállalatoknál, valamint a hazai kis- és középvállalatoknál, illetve a fejlesztésben és az üzemeltetésben: mindenütt magas színvonalú, pontos, határidőre végzett munkát várnak el. Emellett természetesen nem vesztethet ki az informatikusokból a kreativitás, az innovatív készség, ám jobb, ha minden érintett tudomásul veszi, hogy a határidőket tartania kell, nem várhat az „ihletre”.

Egyedül, magányos farkasként nagyon hamar zsákutcába jut minden informatikus. A konzultáció, az információcsere, tehát a csoportmunka az egyetlen járható

út. A gyakorlatban ez természetesen nem azt jelenti, hogy állandóan együtt kell lenni a társaságnak, sokszor elegendő az e-mail, a fájlcsere, a tele- vagy a videokonferencia. Időnként azonban elkerülhetetlen a személyes találkozás. „Ahhoz, hogy a csoportmunkában dolgozókból igazi közösség alakuljon ki, időközönként a fizikai együttlétre is szükség van. Ismeretek olyan fejlesztői csoportokat, amelyeknek tagjai a világ különböző országai-ban vannak, de évente egyszer-kétszer személyesen is találkoznak. Ezáltal ők is erős közösséggé válnak” – állapította meg Klotz Tamás.

HÁROM KATEGÓRIA

Magyarországon jelenleg mintegy 60 ezer informatikus szakmabeli, tehát informatikai cégnél, további 60 ezer pedig más típusú vállalatnál és intézménynél, vagyis a felhasználói oldalon, jellemzően üzemeltetőként dolgozik. Ez az arány az outsourcing, illetve a cloud computing terjedésével várhatóan megváltozik: kevesebb üzemeltetőre lesz szükség a felhasználóknál, miközben egyre több üzemeltetési feladatot vesznek át az informatikai cégek.

A nem informatikai cégeknél dolgozó informatikusokkal szemben az adott iparágak általában külön elvárásai is vannak. Egy bankban például valamelyest konyítani kell a bankszakmához, egy közlekedési vállalatnál pedig ismerni kell az ottani fő folyamatokat. Kiszervezés esetén természetesen minden ezen tudással az informatikai szolgáltató cégek is rendelkeznie kell.

Noha az egyetemeknek nem az a céljuk, hogy azonnal bevethető friss diplomásokat bocsásanak ki, az elmélet és a gyakorlat színvonala és aránya oktatási intézményenként eltérő. A piac ennek megfelelően rangsorolja is az egyetemeket.

Ma Magyarországon 33-34 felsőoktatási intézményben van informatikai képzés. Közülük 5-6

(ebből 3 budapesti) tartozik az első kategóriába, ahonnan a cégek egyértelműen szívesen fogadják a frissen végzetteket. Mintegy 8-10 felsőoktatási intézmény sorolható a közepes kategóriába. Ezeket a főiskolákat, egyetemeket ugyan nem tartják kiemelkedőnek az ipar szereplői, ám regionálisan akár szívesebben kötődnek hozzájuk, mint a csúcskategóriás fővárosi egyetemekhez. A fennmaradó felsőoktatási intézmények a harmadik kategó-



Klotz Tamás

az IVSZ leköszönő főtitékára

riába tartoznak. A cégek általában azt gondolják, hogy az ott végzetek tudása meglehetősen csekély.

Klotz Tamás szerint az iparági szereplők fejében még nem válik élesen ketté az alap- és a mesterképzés (BSc/MSc). A kis- és közép-vállalatok általában jobban kedvelik a gyakorlatorientált szakembereket, tehát náluk jó eséllyel indulhatnak a BSc/BA-diplomával rendelkezők, míg a multinacionális vállalatoknál előnyt jelenthet az MSc-diploma.

Minden frissen végzettnek érdemes eldöntenie, hogy a szállítói vagy a vevői oldalon szeretné-e kipróbálni magát. Ha valakit más területek is érdekelnek az informatikán kívül, akkor célszerű a felhasználói oldalt választani. Nem árt azonban, ha ezt a döntést már az egyetem utolsó egy-két évében meghozza az ember. Így marad ideje rá, hogy az érdeklődésének megfelelő plusztárgyakat is felvegyen az egyetemen (vagy egy másik felsőoktatási intézményben).

Egy tudatos karrier

Strausz György Gábor az Állami Autópálya Kezelő Zrt. (ÁAK) informatikai és elektronikai igazgatója. Negyvenéves, lassan két éve tölti be ezt a pozíciót. Karrierútja tudatos és tanulságos.

Az első kritikus pont még a gyerekkorhoz köthető: sport vagy technika? A döntés: irány a Puskás Tivadar Híradástechnikai Szakközépiskola. Jó hírű iskola, sok rádió- és tévétechnika, kevés számítástechnika (ne felejtsük el, a 80-as években járunk). Érettségi után következik a győri Széchenyi István Műszaki Főiskola (vasúti üzemmérnök), majd a Veszprémi Egyetem (informatikus mérnök).

„Győrben már sokat foglalkoztam a számítástechnikával, ám szerettem volna továbbképezni magam, és az informatika teljes spektrumával akartam foglalkozni. Szerencsém volt, mert éppen akkor indult Veszprémben az ország első, informatikus diplomát adó képzése. Lehúztam tehát még öt évet az iskolapadban. Friss diplomával a zsebemben a Shell Gas Hungarynél helyezkedtem el, rendszeradminisztrátorként. Noha az egyetemen nagyon jó informatikai felkészítést kaptunk, a gazdasági és vezetési kérdések kimaradtak a képzésből. Elég gyorsan szembesültem hiányosságaimmal, ezért 1999-ben beiratkoztam a Közgazdaságtudományi Egyetem Vezetőképző Intézetébe, ahol posztgraduális képzésen két év alatt informatikai menedzser diplomát szereztem” – foglalta össze tanulóéveit a szakember.

Közel 13 év a Shell vállalatcsoportnál, különböző beosztásokban, majd vezető pozíciókban, mindig szigorúan megmaradva az informatikánál. És akkor egyszer

csak, 2008-ban következik az átigazolás az ÁAK-hoz. Hogyan? Miért? „Egy fejedelmű talált rám. Az ÁAK-nál olyan embert kerestek, aki átalakítaná, felkészítené az informatikai területet egy esetleges privatizációra, azaz szolgáltatói szemléletűvé, mérhetővé és költséghatékonyá tenné a szervezet tevékenységét. A Shellnél már eleve így működött az informatika, úgyhogy megvolt az a fajta szemlélet, amit az ÁAK be akart vezetni. Ettől per-



Strausz György Gábor

igazgató, ÁAK

se még nem kellett volna váltanom, ám az igazat megvallva már elegendő volt a sok utazásból. A Shellnél közel öt évig a hét öt munkanapjából legalább négyet külföldön, illetve reptülőgépben töltöttem. Annak idején azért választottam az ingázást, hogy a családnak ne kelljen külföldre költöznie. Most viszont már ez a sok utazás is megterhelt mindannyiunkat. A váltás másik oka az volt, hogy szerettem volna egy újfajta cégkultúrát is megismerni. Belejátszott a döntésemben az

is, hogy a Shellnél informatikai átszervezés kezdődött, ami bizonytalanná tette a jövőt. Végül, de nem utolsósorban azt sem tagadom, hogy nem értettem egyet maradéktalanul a Shell hosszú távú informatikai célkitűzéseivel. Összességében szerencsém volt, mert még azelőtt megtalált engem a fejedelmű, mielőtt intenzíven elkezdtem volna új lehetőségeket keresni” – fogalmazott Strausz György Gábor. És még valami: noha a Shell tevékenysége rengeteg országra kiterjed, a magyar informatikus kiválóan elboldogult angolnyelv-tudásával, arra viszont éjjel-nappal óriási szüksége volt. Ennek ellenére azt ajánlja, hogy aki nemzetközi munkát választ, az lehetőség szerint egy-nél több idegen nyelvet beszéljen.

Természetesen a végzést követően is lehet továbbtanulni. Az informatikusoknál a közgazdasági tudás az egyik legkurrensebb.

KÜLFÖLDI LEHETŐSÉGEK

A karrierút nagyrészt ugyanúgy kezdődik a multinacionális vállalatnál és a kis-közepes cégnél. Mindenütt legalább egy év kell ahhoz, hogy az ember valamelyest otthonosan mozogjon az illető környezetben. **A csoportmunkát rögtön az elején el kell kezdeni, azzal szinte automatikusan bővülnek az ismeretek. A kisebb cégeknek akár 2-3 év alatt el lehet jutni a projektvezetői vagy csoportvezetői szintre, a multiknál ma már kicsit lassabb az előmenetel. Ugyanakkor a multiknál tudatosabb a munkatársak karrierépítése, mint a legtöbb kisvállalatnál.**

A hazai informatikusoknak garmadával vannak külföldi munkavállalási lehetőségeik. Ez sokaknak kétségtelesen előnyös, ugyanakkor gondokat okoz a magyar informatikának. „Viszonylag sokan elmennek a jók közül. Rájuk óriási szükség lenne Magyarországon is. Ha ez a tendencia folytatódik, akkor az itthoni minőség óhatatlanul romlik. Természetesen nem azt mondom, hogy ne menjenek dolgozni, tapasztalatot szerezni külföldre a magyar informatikusok, de nagyon jó lenne, ha néhány év után hazajönnének. Munka itthon is van bőven, és ma már a kereseti lehetőségek is az európai átlag közelében vannak” – hangsúlyozta Klotz Tamás.

Aki külföldre készül, annak nélkülözhetetlen a nyelvtudás. A középfokú angol alapfeltétel, de előnyös egy második nyelv legalább alapszintű ismerete is. A külföldi munkavállalás másik alapfeltétele a megalapozott szakmai tudás, illetve az azon alapuló precíz, határidőre történő teljesítés. Végezetül, de nem utolsósorban csak az számíthat sikerre egy idegen országban, aki igazodik az ottani kultúrához.

AKÁR KÉTSZERES JÖVEDELEM

Noha az IVSZ nem készít felméréseket az informatikusok fizetéséről, van rálatása a jövedelmek alakulására. Az egyértelmű, hogy az informatikusok átlagfizetése messze meghaladja a más szakmákban dolgozókéét,

A cégek népszerűségi listája a művegyetemi állásbörzén megkérdezett informatikusok körében, 2010. tavasz (legfeljebb 3 választ lehetett adni)

Bosch	16,67%
Ericsson	13,54%
Semilab	13,54%
MOL	10,42%
IBM	9,38%
T-mobile	8,33%
Google	7,29%
Microsoft	7,29%
Evosoft	6,25%
GE	6,25%

Forrás: BME

ugyanakkor nem tagadható, hogy a válság hatására itt is némi jövedelemcsökkenésnek lehettünk tanúi.

Egy kezdő informatikus átlagosan 20–50 százalékkal magasabb fizetéssel indít, mint a legtöbb friss diplomás. A szakmák közötti hatalmas jövedelemkülönbség természetesen néhány év alatt kiegyenlíthető. Mindazonáltal egy profi informatikus, aki valamilyen új, kurrens technológiával foglalkozik, könnyen megkeresheti akár a kétszeresét is a diplomás átlagbércen.

MEGMOZDULT A PIAC

A válság egyértelműen érzékelhető a hazai informatikusok munkaerőpiacán: egy ideje szignifikánsan nagyobb a szakemberkínálat, mint a pozíciók száma, ám 2009 októberében megmozdult a piac, és azóta egyre több cég keres újra, és nem is mindig talál az igényeinek megfelelő informatikai szakembert – tájékoztatott *Blazssovsky Katalin*, a főként Budapesten működő ITJobs Kft. Senior HR-tanácsadója. Hiány mutatkozik például WebMethods-fejlesztőkből, valamint újra fellelő a Delphi- és Cobol-fejlesztők iránti kereslet. **Juniorokat is keresnek, viszont e két régi nyelvben több a senior szakember. Ezenkívül olyan szakembereket is nehéz találni, akik németül beszélnek. Úgy tűnik tehát, hogy nem elég mindenütt csak az angolnyelv-tudás.** A multinacionális vállalatoknál egyébként nagyon magas színvonalú angolnyelv-tudást várnak el, mellé pedig diplomát. Sok esetben hiába beszél valaki tökéletesen angolul és hiába van remek szakmai múltja, ha hiányzik a diploma, szóba se állnak a jelentkezővel. A diploma egyébként sok hazai kis- és közép-vállalatnál is elvárás. Azt általában nem kötik ki, hogy BSc vagy MSc

fokozatú legyen a végzettség, ám egy felsőfokú szakirányú tanfolyam nem elegendő.

Jelenleg is nagyon szívesen fogadják a cégek a nyelvet tudó pályakezdeket. Ezenkívül megnőtt ismét a Java, .NET, PHP, PL/SQL, C++ és a C# nyelven fejlesztők iránti kereslet. Fellendült az igény az Oracle DBA-szakemberek, a tesztlők, az üzemeltetők, a fejlesztési vezetők és a projektvezetők iránt is.

A pályakezdeket jövedelme – alapvetően a nyelvtudástól és a cég stabilitásától függően – bruttó 250–350 ezer forint között mozog (cafeteriával együtt). A fejlesztőket tekintve jelenleg a Java- és .NET-fejlesztők a legmegbecsültebbek anyagilag, míg például a PL/SQL-ben fejlesztők szintén korrekt, ám némileg alacsonyabb fizetést kapnak.

Az informatikusok nem nagyon számíthatnak részmunkaidős állásra vagy távmunkára. Mivel általában csapatmunkáról van szó, a cégek jobban szeretik, ha mindenki a munkahelyén dolgozik. Az alkalmazotti jogviszonyban ezért ritka a távmunka, legfeljebb azok tudják alkalmazni, akik vállalkozóként dolgoznak. Sok helyütt viszont alkalmazják a rugalmasabb munkaidőt, azaz például a 9.00–15.00-ig tartó törzsidőt, amikor is a munkahelyen kell tartózkodni, előtte és utána mindenki rugalmasan oszthatja be az idejét. A lényeg, hogy a munka meglegyen.

TAVASZI ÁLLÁSBÖRZE

A Budapesti Műszaki Egyetem 2010. tavaszi állásbörzéjén 138 cég, köztük 19 informatikai vállalat képviselte magát. Az 1400 állásajánlat közül 544 szólt az informatikusoknak. A kiállítók 30 százaléka kínált valamilyen informatikai állást; ezek több mint 50 százaléka legalább középfokú nyelvtudást kértek, többnyire angolt. Az állások főleg friss diplomásoknak és egy-két éves szakmai tapasztalattal rendelkező informatikusoknak szóltak, csak 10 százalékban kerestek többéves tapasztalattal rendelkező szakembereket.

A cégek a pályakezdő informatikusoknak átlag nettó 150 ezer forint havibért, valamint évente átlagosan nettó 250 ezer forint béren felüli juttatást kínáltak. Csupán három olyan vállalat volt, amelyik nettó


250 ezer forint fölött határozta meg a pályakezdeket havibérét. A legalacsonyabb kínált nettó bér 100 ezer forint volt.

A műegyetemi állásbörzén az érdeklődők 14,13 százalékának volt informatikai végzettsége vagy folytatott ilyen irányú tanulmányokat.

a hazai kutatóintézeti munkát választották. Összességében sokan dolgoznak szoftver- és hardverfejlesztőként, viszont elég kevesen hasznosítják bioinformatikai területen azokat az összetett (és ma Magyarországon kevés helyen elsajátítható) ismereteket, amelyeket a PPKE nyújt diákja-

a kollégákat, akik jó szakembert visznek a céghez. Ha az illető bevalik, és 6 hónap után még mindig ott dolgozik, akkor az egyhavi fizetését adják oda jutalmul annak, aki odacsábította. Természetesen nem mindenki zseni, de ez nem is baj. Kész embereket nem tudunk és nem is akarunk kibocsátani, ám megtanítjuk hallgatóinkat a csapatmunkára, a prezentációk tartására, az önálló tanulásra, az irodalomhasználatra. A hangsúly a jó alapokon és az önállóságon van” – fogalmazott Takács György, a PPKE docense.

Az oktató szerint **hibát követ el az a friss diplomás, aki a kezdő fizetést tekinti a legfontosabb szempontnak. Sok olyan cég van, amelyik első ránézésre nagyon vonzó pénzt kínál, ám gyanítható, hogy az ott megszerezhető és alkalmazandó tudás nem kínál továbbfejlesztési lehetőséget.** „A mi szakmánkban 2-3 év alatt feleződik a szaktudás mértéke. Nagyon gyorsan alul lehet tehát maradni a frissen végzettekkel szemben. Ha valaki versenyben akar maradni a munkaerőpiacon, akkor folyamatosan tovább kell magát képeznie, azaz szakmai életpályában kell gondolkodnia. Attól félek, hogy ezzel a szemlélettel nem is olyan könnyű munkahelyet találni, noha szerintem ez a legfontosabb szempont a választásnál” – hangsúlyozta Takács György.

Mіндеzen túlmenően a PPKE docense azt is javasolja hallgatóinak, hogy minél inkább váljanak guruvá egy-egy szakterületen, és kerüljenek az illető szakterület élvonalába. Így, válság ide, válság oda, nem lesznek elhelyezkedési gondjaik. Biztosan kapnak jól fizető állást Magyarországon, de jó eséllyel indulhatnak a nyugat-európai, az amerikai és a távol-keleti munkaerőpiacokon is. 

Tájékoztató adatok (a teljesség igénye nélkül) a különböző IT-pozíciókról (a fejlesztőket tekintve kiemelten egy-két honorált technológiát), valamint a hozzájuk tartozó bérsávokról (befolyásoló tényezők: nyelvtudás, specializáltság, a szervezet nagysága, juttatások stb.)

	Bruttó bérek (Ft/hó)		
	Kezdő	Szakember (2–4 év tapasztalat)	Senior (5+ év)
Oracle DBA	250 000 - 450 000	550 000 - 750 000	800 000 - 1 150 000
Fejlesztők	250 000 - 350 000	450 000 - 800 000	850 000 -
Java és .NET fejlesztő (esetükben vállalkozói jogviszony preferált)	280 000 - 350 000	450 000 - 700 000 (400 000 - 600 000 Ft + áfa/hó)	700 000 - 1 100 000 (600 000 - 1 000 000 Ft + áfa/hó)
Tesztelő	400 000 - 650 000		
Üzemeltető	400 000 - 650 000		
Üzemeltetési vezető	700 000 - 1 000 000		
Projektvezető	700 000 Ft-tól		
Rendszerszervező	450 000 - 650 000		
2nd level support	380 000 - 450 000 + műszakpótlék		
3rd level support	550 000 - 650 000 + műszakpótlék		
WebMethods fejlesztő (tapasztalt, vállalkozó)	110 000 - 130 000 Ft + áfa/nap		
SAP-tanácsadó (tapasztalt, vállalkozó)	80 000 - 120 000 Ft + áfa/nap Alkalmazotti jogviszony esetében a munkáltatók általában, tapasztalattól függően, maximum cirka bruttó 1 000 000 Ft/hó bért fizetnek meg „szívesen”		

Forrás: ITJobs Kft.

IT-pozíciók és bérsávok

Arra a kérdésre, hogy hol szeretnének elhelyezkedni, az informatikusok 45 százaléka Budapestet, 29 százaléka a főváros vonzáskörzetét, 11 százaléka pedig valamelyik megyeszékhelyet jelölte meg. A megkérdezettek 10 százaléka készül külföldre.

ÉLETPÁLYA-SZEMLÉLET

A Pázmány Péter Katolikus Egyetem (PPKE) Információs Technológiai Karán az első informatikusok 2006-ban kapták meg diplomájukat, 2009 januárjáig összesen 86-an végeztek. Az egyetem felmérése szerint a volt hallgatók közül 26-an doktoranduszok, mintegy 15-en multinacionális, az infokommunikáció területén működő vállalatnál helyezkedtek el, körülbelül 10-en pedig szakirányú kis- és közép vállalatnál dolgoznak. Más iparágba, tehát az üzemeltetési oldalra szintén mintegy 10-en mentek. Vannak, akik külföldön próbálják ki tudásukat, az ő létszámuk valamivel 10 alatt marad, és néhányan

inak. Az egyetemnek 6 olyan, 2009 januárjáig végzett diákjáról van tudomása, aki nem talált munkát.

„Magasra tesszük a mércét, és ez meghozza az eredményét diplomásaink elhelyezkedésekor. **Van olyan, igaz rendkívülinek számító volt hallgatóm, aki egy multinacionális fejlesztő-gyártó cég hazai részlegében egy év után egy csoport szakmai irányítója, és a fizetése már most meghaladja a magyarországi egyetemi tanárokét.** Ennél a cégnél egyébként (több más vállalathoz hasonlóan) jutalmaznak azokat

Kevés gyakorlati lehetőség

Magyarországon az informatikusok BSc-képzésében kötelező a 6 hetes szakmai gyakorlat. Emellett sok cégnél van gyakornoki program. A PPKE tapasztalata szerint a gyakornoki program és a szakmai gyakorlat már csak azért is hasznos, mert hozzásegíti a cégeket a jó munkatárs, a friss diplomásokat pedig a jó munkahely megválasztásához. Sajnos jelenleg jóval kevesebb a (fizetést adó) gyakornoki állás, mint ahányan élnének ezzel a lehetőséggel. Azért még kevésbé lelkesednek a cégek, hogy (ingyenesen végzett) szakmai gyakorlatra alkalmazzanak diploma előtt álló informatikusokat.

Mobilpiaci kilátások



A frekvenciadíjak rendszerének megváltoztatása közös érdeke lenne a szolgáltatóknak, a fogyasztóknak és az államnak - nyilatkozta lapunknak Anders Jensen, a Telenor Magyarország vezérigazgatója, aki szerint optimális esetben akár már 2012-től elindulhat a negyedik generációs mobilszolgáltatás. Szó esett a márkaváltásról és az iparág jelenlegi nehéz időszakáról is. Írta: Szalay Dániel

Továbbra sem tud kilábalni a válságból a telekommunikációs iparág, egymás után jönnek ki a kedvezőtlen gyorsjelentések. Már az is felmerült, hogy vajon tud-e a továbbiakban osztalékot fizetni a Magyar Telekom, és a nevét épp ezekben a napokban Telenor Magyarországra cserélő Pannon eredményei sem túl rózsásak.

Computerworld: Melyek lehetnek a kitörési pontok ebből a kedvezőtlen időszakból?

Anders Jensen: Először is óvatosnak kell lennünk a „válság” kifejezés használatával. Azt ugyan leszögezhetjük, hogy a piac nem nő, sőt valamelyest inkább szűkül, de ha válságról beszélünk, akkor a mi iparágunkat más iparágakkal is érdemes összevetni. A távközlés még mindig jobb helyzetben van, mint a gazdaság más szektorai. Ez a lényege az egész helyzetnek, vagyis a gazdaság egészének és különös tekintettel a lakossági fogyasztásnak újra növekednie kell, ami nyilvánvalóan növekedést fog előidézni a mi szektorunkban is.

CW: Mikorra prognosztizálja a növekedés újbóli beindulását?

A.J.: A GDP alakulását, illetve a lakossági fogyasztással kapcsolatos előrejelzéseket nézve, reményeink szerint a növekedés már az idei év végén kezdetét veheti, és aztán fokozatosan bővül. Hozzá kell tennem, hogy természetesen ez nagy-

ban függ az új kormány tervezett és majdani tényleges intézkedéseitől, vagyis hogy mennyire lesz valóban befektetésbarát, mennyiben fogja ösztönözni a kis- és nagyobb vállalatok beruházásait, illetve az adórendszer mennyiben fogja tá-

Az, hogy milyen mértékben terjed el az LTE a magyar piacon, nagymértékben függ a frekvenciaszabályozástól...

mogatni a fogyasztást. Egyelőre a várható pénzügyi politikáról keveset tudunk.

CW: Nemrégiben interjút közzeltünk a Nemzeti Hírközlési Hatóság elnökével, Rozgonyi Krisztinával, aki kérdéseinkre azt válaszolta, egyelőre vizsgálják, hogy szükséges-e javaslatot tenni a frekvenciadíjak szabályozásának megváltoztatására. A Telenor Magyarország vezetőjeként ön mivel lenne elégedett?

A.J.: Először is le kell szögezni, hogy tisztában vagyunk vele, milyen nagyon fontos nemzeti kincs a frekvencia. Olyan szabályokat kell kitalálni, amelyek megfelelő átláthatóságot tesznek lehetővé, és ösztön-

zik a fejlődést – ezek előnyére válnak a frekvenciákat használó szolgáltatóknak, ezáltal az országnak, hiszen a gyakoribb használat, a több felhasználó magasabb frekvenciadíjakat eredményezhetne, szemben a mostani helyzettel. Jelenleg minél többet fejlesztünk, annál magasabbak a díjak, mivel egyes hálózati elemek képezik a díjszámítás alapját. A jelenlegi iparági helyzetben, ahol a növekedés nagyon lelassult, illetve leállt, a mostani díjrendszer azokat támogatja, akik a legkevésbé kezdeményezők és a legkevesebbet tesznek a fejlesztések, a hálózatbővítések érdekében.

CW: Ugyanakkor Rozgonyi utalt rá, hogy korábban már volt frekvenciadíj-csökkentés, amiről szerinte a szolgáltatók „elfeledkeznek”. Nem tartja elégségesnek a 2008-ban történt lépést?

A.J.: A díjcsökkentés nem szolgált elegendő megoldással a problémára, vagyis nem pusztán a díj mértékével van a gond, hanem a díj számítási rendszerével is. Kicsit olyan ez, mintha Aszpirinnel próbálnánk valamilyen súlyosabb betegséget kezelni. Az intézkedés, noha jó irányba mutatott, nem szolgált hosszú távú célokat. Párbeszédet kezdeményezünk az ügyben, mert szeretnénk a frekvenciákat nagyobb mértékben használni, még több felhasználóhoz eljutni a szolgáltatásainkkal, de ehhez olyan rendszer-

re van szükségünk, amely ezt támogatja. A változtatás közös érdeke lenne az erőforrások tulajdonosának és a szolgáltatóknak, hiszen ez eredményezhet adóbevételek-növekedést az állami költségvetés számára is.

CW: Önök olyan időszakban vágta bele a Pannon Telenor Magyarországra való – nyilvánvalóan nem kis költséggel járó – átmárkázásába, amikor amúgy az egyes cégek, így önök is költségtakarékossági intézkedéseket kénytelenek hozni, és például több száz fős létszámleépítést hajtottak végre. Nem vonja-e el az energiáikat és erőforrásaikat ez az átmárkázás attól, hogy a valódi problémákra fókuszálhassanak?

A.J.: Úgy gondolom, nem ellentétes egymással a két intézkedés. A költségmegtakarítással az a cél, hogy olyan erőforrásokat szabadítsunk fel, amelyeket utána fejlesztésre és piacbővítésre fordíthatunk. A piacbővítést szolgálja az átmárkázás is, hiszen ezzel újra felhívhatjuk magunkra a figyelmet, miáltal reményeink szerint növelhetjük a forgalmunkat. Úgy gondolom, hogy egy jó társaságnak képesnek kell lennie mind a két irányra figyelni, tehát a költségekre és a fejlesztésekre egyaránt. Fejlesztési céljaink jelzik a gazdaságba vetett hitünket és bizalmunkat, ugyanakkor a költségcsökkentési intézkedések szükségesek ahhoz, hogy stabilak lehessünk és elkerülhessünk egy me-

lyebb, hosszabb távú válságot – tehát mindkettőre szükség van.

CW: Nagyságrendileg mekkora összeget emészt fel az átmárkázás? A sajtóban milliárdos számok röpködnek ezzel kapcsolatban.

A.J.: Általában nem szoktunk konkrét összegekkel szolgálni az egyes eseményekkel, intézkedésekkel kapcsolatban, ezért csak annyit mondhatok, hogy az átmárkázás is része az ideai beruházásainknak, amelynek számait a negyedéves beszámolónkban látni fogják. De az átmárkázás költsége önmagában nem publikus adat.

CW: A Pannon régi, kedvelt márka, amely 16 év után búcsúzik. Nem tartanak-e az átmárkázás veszélyeitől, például hogy elidegenednek az ügyfelek a márkától?

A.J.: Nincsenek ilyen aggodalmaink. Teljesen tisztában vagyunk a kockázatokkal, és a cél az, hogy a Pannon pozitív értékeit továbbvigyük a Telenor márka ernyője alatt, sőt kiegészítsük további értékekkel. Tehát nem arról van szó, hogy végleg becsukjuk az ajtót és teljesen új korszak kezdődik, hanem megpróbáljuk egyesíteni az eddigi értéket az újakkal. Ez lesz a próbája annak, hogy mennyire vagyunk professzionálisak.

Természetesen tisztában vagyunk azzal, hogy lesz, aki ódzkodni fog, és lesznek negatív érzések is mindezekkel kapcsolatban nemcsak a felhasználóknak, hanem más partnerek részéről is. Az egyetlen módja, hogy ezeket csökkentsük vagy kezelni próbáljuk, ha jó szolgáltatásokat kínálunk, vonzóak a termékeink és optimálisan kommunikáljuk mindezeket. Úgy gondolom, szimbolikus jelentősége van annak, hogy a világ egyik legnagyobb mobilszolgáltatójaként ezt a nemzetközi márkanevet a magyar piacon is bevezetjük, mert ez is a piacba vetett bizalmunkat jelzi, és ez nagyon fontos kérdés.

CW: A mobilpiac romló helyzete miatt konkurensük, a Magyar Telekom az energiapiacra és várhatóan az egészségügyben is szerencsét próbál. Önök nem tervezik, hogy új üzleti területek felé nyitnak az árbevételcsökkenés ellensúlyozása érdekében?

A.J.: Meggyőződésem, hogy van tér a jelen rendszerben is további organikus növekedésre, de az is igaz, hogy különböző stratégiákkal lehet ezeket a lehetőségeket megragadni. Ugyanakkor mi továbbra is a kulcsüzletágunkra fókuszálunk, hogy egyre jobb hang- és adatalapú mobilszolgáltatásokat adjunk.

CW: Tehát nem tervezik, hogy nyitnak további üzleti területek felé?

A.J.: Természetesen soha nem zárunk ki semmilyen lehetőséget, de jelenleg figyelmünk középpontjában a jelenlegi „lábnyomunk” méretének növelése áll.

CW: Milyen lépéseket tartana szükségesnek a manapság egyre többször emlegetett LTE-ügyben a kormányzat, a szabályozó hatóság részéről?

A.J.: Az LTE nem pusztán technikai átállás a 3G-ről a 4G-re, hanem egy valós változás, lépés a vezetékes technológia szükségességtől annak szükségtelensége felé. Az új szélessávú technológia elterjesztése érdekében nagyon fontos lesz a 900 MHz-es frekvenciatartomány reallokációja, hiszen az LTE egyik előnye, hogy alacsonyabb frekvenciatartományban is megvalósítható. Ezenkívül nagyon fontos, hogy világosan előre lássuk a következő 3–5 éves időszakra a digitális átállás során felszabaduló frekvenciák, az úgynevezett digitális hozadék sorsát, hiszen az LTE szempontjából kiemelt jelentőséggel bír, hogy az alacsonyabb frekvencián költséghatékonyan tudjunk működni.

CW: Mi a véleménye, vajon mikor kezdheti meg cége Magyarországon az LTE-szolgáltatást?

A.J.: Ez természetesen számos tényezőtől függ, többek között attól, hogy elnyerjük-e az ehhez szükséges koncessziót. Jelenleg teszteket végzünk Budapesten, valamint többek között Svédországban és Norvégiában is. Figyelembe véve a technológia érettségének jelenlegi fokát és feltételezve, hogy a készülékek, modemek rendelkezésre fognak állni, elképzelésem szerint nem irreális arra számítani, hogy a kereskedelmi szol-

gáltatás akár már 2012-től megindulhat. Hangsúlyozom, az hogy milyen mértékben terjed el az LTE a magyar piacon, nagymértékben függ a frekvenciaszabályozástól és a frekvenciadíjak előbb már említett rendszerétől, hiszen csak akkor fedhető le az egész ország költséghatékonyan.

CW: A Telenornak fontos saját almárkája volt mostanáig a djuice, amely nemrég – legalábbis látszólag – kikerült a cégből, hiszen a „nyílt forráskódú” márkát bemutató gerilla-reklámvideó tartalma szerint a djuice a Telenor konkurenciája lett. Ráadásul a Telenor boltjaiból teljesen kikerült a djuice. Miért volt erre szükség?

A.J.: A djuice továbbra is fontos részét képezi a Telenor Magyarországgal kapcsolatos stratégiájának. Ugyanakkor az üzleti kezdeményezés sikeréhez esetleg más módon, más paraméterekkel kell a fogyasztókat megszólítani, és hogy

ez megvalósulhasson, nagyobb fokú szabadságot kell biztosítani a márkának. A djuice egyébként megmaradt a Telenor üzletágának, tehát nincs szó kiszervezésről, eladásról, és egyébként nincs is ilyen tervünk. Egyszerűen arról van szó, hogy ahhoz, hogy hiteles és sikeres lehessen a djuice a saját szegmensében, meg kell kérődznie a meglévő és működő szisztémákat. Mindez egyfelől versenyhelyzetet és bizonyos átfedéseket is teremt, de úgy gondoljuk, hogy ez része a célravezető többszörös tervezésnek. Egyfajta átalakulásnak lehetünk szemtanúi a távközlési iparágban is, amit talán már meg is szokhattunk az FMCG-szektorban vagy az autóiparban, ahol különböző márkák vannak, és ezek eltérő módon szólnak a fogyasztóhoz. Különbözők a stratégiák, de mindezek mögött a tulajdonosi kör lehet egy és ugyanaz. Ezzel lehet a méretgazdaságosságot és egyéb előnyöket elérni. 



Növekvő piac, csökkenő esélyek

A magyarországi webshopok forgalma 2009-ben 99 milliárd forint volt, ami 57 százalékos növekedést jelent az előző évhez képest. Szó sincs kivételes eredményről: az e-kereskedelem a GKleNET 2001-ben kezdődött éves kutatásának adatai szerint az elmúlt kilenc évben folyamatosan hasonló mértékű bővülést mutatott. Írta: Kis Ervin Egon

Erendkívül dinamikus fejlődő piacnak érthető módon nagy vonzereje van; sokan próbálnak rá betörni abban a reményben, hogy kis befektetéssel gyorsan nagy nyereséghez juthatnak. De vajon milyen eséllyel? Mire számíthat az, aki ma akar az e-kereskedelemben vállalkozást indítani? És mit érdemes tudnia, ha sikeres akar lenni?

Az e-kereskedelemben akadnak hazai pályán is igen sikeres példák, néhány év alatt a semmiből kinőtt, akár milliárdokat érő cégek. A Vatera.hu több mint hárommilliárd forintért cserélt gazdát, a Bookline.hu tőzsdére ment, az Extreme Digital bolthálózatot épített, a NetPincér pedig európai szinten terjeszkedik. Ne tévesszenek meg senkit ezek a példák! Az e-kereskedelemben sem adják ingyen a sikert, és itt is igen sokan próbálkoznak hiába. Magyarországon jelenleg 2700 működő webáruház van, ezzel szemben a 2009-es 99 milliárd forint for-

számok tanúsága szerint a többség nem ér el komoly forgalmat, vélhetően a webshop kialakítására és elindítására áldozott pénz, idő és energia soha nem térül meg. Annak érdekében, hogy elkerüljük a sikertelenséget, érdemes megvizsgálnunk az e-kereskedelemtől bennünk élő – sokszor tévhiteken alapuló – képet.

Nézzük az e-kereskedelem leggyakrabban emlegetett előnyeit: kis beruházási igény (nem kell eladóteret létesíteni); alacsony fenntartási költségek; korlátlan piac; korlátlan kínálat; automatizáltság, önkiszolgáló vevő; 24 órás nyitva tartás.

MIÉNK AZ EGÉSZ VILÁG

Most nézzük meg, ezek az előnyök milyen árnyoldalakat rejtjenek magukban.

Kis beruházási igény, alacsony fenntartási költségek. Egyrészt a beruházási igény annyira már nem kicsi, mint az ezredforduló táján volt. Ahogy halad előre az idő, értelemszerűen nő-

tudjunk magunk mögött, amely alapján kijelenthető: letisztult, minden körülményhez optimálisan alkalmazkodó know-how birtokában vagyunk.

Korlátlan piac. Az elektronikus kereskedelem kétségtelenül egyik legnagyobb előnye, hogy jóval tágabbak a fizikai, üzleti korlátai, mint a hagyományosnak. Viszont ez az előny nem kisajátítható, azaz mindenki más számára is adott! Ebből következően *a korlátlan piac = korlátlan konkurencia!*

Korlátlan kínálat. Egy hagyományos üzletben általában csak azt a terméket tudjuk eladni, amiből van készletünk.

Persze vannak szegmensek, ahol nem az azonnali vásárlás, hanem a megrendelés a napi gyakorlat, de többnyire ott is kell egy bemutatótermi készlet, mivel látatlanban senki sem vesz autót, ékszert, konyhabútort, nyílászárót vagy franciaágyat. Ezzel szemben az interneten akár olyan árura is felvehetjük a rendelést, amely még nem is létezik. **A könyveket, DVD-filmeket kínáló webshopokban a forgalom jelentős részét az előrendelésben eladott áruk teszik ki. A lényeg: ahhoz, hogy eladásra kínáljuk az árut, nem kell rendelkezniük vele fizikailag, elég ha ismerjük a pontos paramétereit, és van róla fényképünk.** Ebből adódóan a kínálatunkat szinte korlátlanul tudjuk növelni. Ez az e-kereskedelem egyik leggyakrabban emlegetett pozitívuma, de sajnos ez is csak korlátozottan igaz. Ugyanis csak addig nem kell raktárkészletet tartanunk, ameddig nem akad egy konkurensünk, aki raktároz. Attól kezdve versenyhátrányban leszünk a konkurenciával szemben.

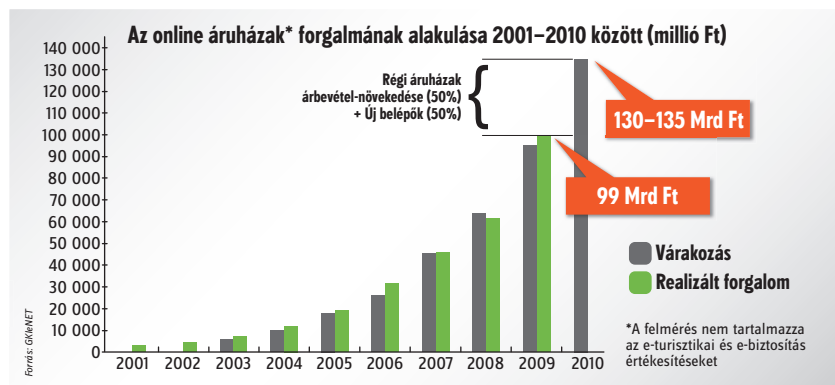
ÚJ SZEMLELET

Automatizálás, önkiszolgáló vevő. Amíg a hagyományos boltban az épület fenntartása mellett komoly személyzet is szükséges – eladó, pénztáros, árufeltöltő stb. –, jóval kevesebb emberrel üzemeltethető egy online bolt, sőt az online üzlet még a többi hagyományos csomagküldőhöz (katalógus-áruházak) képest is hatékonyabb, mivel az

ügyfél a vásárlás összes lépését – a termék kiválasztásától a szállítási őrület kitöltéséig – maga végzi. Csakhogy személyes kontaktus hiányában a vevői figyelem irányítását az eladó helyett más eszközökkel, de ugyanúgy folytatni kell. Az offline vevőhöz képest – aki bejön, leveszi a polcra a terméket, fizet, majd távozik – az online vevőről sokkal több információval kell rendelkezni; például, mi a neve, címe, telefonszáma, e-mail címe, mikor van otthon stb. Ezeket az információkat tárolnom és kezelniem kell, úgyelve közben a biztonságra, az adatkezelési szabályokra és sok egyéb finomságra. **Az online vevő önmagáról szolgáltatott információi gyakran tartalmaznak hibákat, tévedéseket, figyelmen kívül hagyják a részleteket (egyik tipikus hiba: a barátjánál/barátnőjénél lakik, az ő lakhelyét adja meg szállítási címnek, de arról megfeledeznek, hogy az ajtón a saját neve nem szerepel).**

24 órás nyitva tartás. Azaz a piac nemcsak térben, hanem időben is korlátlan. Egyrészt ez az előny mindenki másnak is megadatott, aki interneten kereskedik; másrészt ezzel az is együtt jár, hogy a vevők nemcsak vásárolnak éjjel-nappal, de kérdeznek is, segítséget kérnek (és várnak, lehetőleg azonnal), mellékattintanak és egyáltalán: ott vannak 24 órán. Ezért az online bolt felügyeletét – legalább egy bizonyos szinten – napi 24 órán és a hét minden napján biztosítani kell.

Mindezt azért írtam le, hogy mielőtt bárki elkezdene azon gondolkodni, mit áruljon az interneten és hogyan, legyen tisztában az elektronikus kereskedelem árnyoldalaival is. Aki a könnyű és gyors pénzkereset reményében szeretne az interneten kereskedni, valószínűleg csalódnia fog. Hozzáértés, rugalmasság, kitartás itt is szükséges. Ami viszont tényleg előny, hogy szemben a magyar gazdaság hagyományos területeivel, a protekcionizmus, a tisztességtelen piaci magatartás, a nemtelen eszközökkel szerzett versenyelőny és ehhez hasonló az interneten jóval kevésbé vannak jelen. Azaz érdemes belevágni, de a hagyományos üzletben megkövetelt előkészületek itt is kellenek: piackutatás vagy piacelemzés, üzleti stratégia, üzleti terv, marketing stb. *Minderről bővebben a cikksorozat folytatásában olvashatnak.* 



galom 80 százalékát mintegy húsz cég adta. Az ő éves árbevételük milliárdos nagyságrendű, de a 100 millió forint feletti éves bevételt realizáló cégek száma is csak 80 körül van – ők együtt adják a teljes forgalom 93 százalékát. A fennmaradó 7 milliárd forinton pedig a maradék kb. 2600 kereskedő osztozik.

Egyszóval, a siker nem garantált az e-kereskedelemben sem; a látványosan alacsony indulási költségek mégis sokakat készítenek arra, hogy belevágnak. Az említett

nek a piacra lépés költségei. Másrészt ott van a bizonyítottan hasznos tudás kérdése: az áruházépítés know-how-ja legalább kétezer éves, hiszen a mítosz szerint Jézus kiűzte a jeruzsálemi templomból a kufárokat, azaz a kereskedők már akkor tudták, hol kell felállítani bódéikat. Ezzel szemben az internetes boltok építésére vonatkozó tapasztalat alig egy évtizedes. Ugyan kialakult már egy bizonyítottan működő modell, de nem biztos, hogy nincs ennél jobb. Még nem volt elég idő ahhoz, hogy olyan sok kísérletet

Költségérzékenység és felhasználói öntudat

A tavalyi évben rendkívüli módon kiéleződött az árverseny az egy számjegyű csökkenést elszenvedő, hazai ERP-piacon, ami nemegyszer arra kényszerítette a szállítókat, hogy akár egy kisebb ügyfél megnyerése érdekében is elképesztően alacsony, bekerülési áron adják a licenceket. Ennek a versenynek – amelybe néhány közepméretű nemzetközi szállító kivételével a piac hazai és nemzetközi szereplői is beszálltak – már rövid távon kárát láthatja mindkét oldal. Írta: Kis Endre

A minden eddigénél kifejezettebb árérzékenységgel párhuzamosan a kkv-kat ugyanis egyre tudatosabb felhasználói magatartás jellemzi – mutatott rá *Marosvári Gábor*, az International Data Corporation (IDC) Hungary vezető elemzője. – Erre utal, hogy a hazai ERP-piacon az elmúlt évben több kisebb vállalat is tanácsadó cég közreműködésével készítette elő projektjét. Ma már ez a vállalati kör is nagyvállalati funkcionalitást és szolgáltatási szintet vár el ERP-megoldásától és annak szállítójától, de mindezt nyomott áron. Az ilyen ellentmondásos igények kiszolgálásakor a szállítók átmeneti sikereket elérhetnek ugyan, de később valószínűleg nőni fog az elégedetlen ügyfelek száma, akik úgy látják majd, hogy másztak, mint amit vártak.

SAKRENDSZER HELYI SZÁLLÍTÓTÓL

Az utóbbi egy-másfél évben a hazai ERP-piac bizonyos szegmenseiben több szervezet is hazai fejlesztésű vállalatirányítási rendszert választott a nemzetközi szállítók termékeivel szemben. Az IDC Hungary szerint ennek hátterében az áll, hogy a **hazai szoftverfejlesztők némelyike funkcionalitás tekintetében tartani tudja a versenyt a vállalatirányítási piac multinacionális szereplőivel, különösen azokon a rés piacokon belül, ahol jelentősen elmélyítette iparági szakértelmét, és ennek köszönhetően testre szabott megoldást tud kínálni.**

A hazai ERP-szállítók versenyelőnyét növelheti az a körülmény is, hogy a licencértékesítésben, de különösen a szolgáltatások, a bevezetés és a támogatás beárazásában sokkal rugalmasabbak lehetnek, mint nemzetközi versenytársaik; egy forráshiánnyal küszködő hazai közepvállalat számára ez döntő lehet, amikor vállalatirányítási rendszert és bevezető partnert választ.

– Ez a trend csak a piac bizonyos szegmenseiben látható, elsősorban a hazai tulajdonú vállalatok és kormányzati szervek körében, illetve olyan multinacionális leányvállalatok között, amelyek anyavállalatai nem ragaszkodnak megegyezően egy nemzetközi back-office vagy riportkészítő rendszer használatához, hanem csak a riportok formátumát írják elő – mondta Marosvári Gábor. – Hangsúlyoznám, hogy itt nem egy tömegjelenségről beszélünk, de az elmúlt évben kétségtelenül tapasztaltunk ilyen mozgást az ERP-piacon, amelynek köszönhetően néhány hazai szállító, például a Griffsoft vagy a Libra erősíteni tudta pozícióját. Általában a kormányzati intézmények, különösen az önkormányzatok részéről jelentkező, a költségvetési gazdálkodással összefüggő, specifikus igények lefedésére egy hazai szállító esetenként jobb, helyi viszonyokra szabott megoldást, szakrendszert adhat. A kormányzati szférára is jellemző költségcsökkentési törekvések mellett ez a körülmény is nagyobb üzleti lehetőséget teremtett az ERP-piac hazai szereplőinek.

BI-FÓKUSZ

A kiélezett árverseny közepette az ERP-piac nemzetközi szereplői olyan előre konfigurált alpmegoldásokat kínálnak, elsősorban a kkv-knak, amelyek gyorsabbá és költségkímélőbbé tehetik a vállalatirányítási rendszer bevezetését. Ugyanakkor helyi piaci ismeretüket hasznosítva a multinacionális gyártók (pl. az SAP és a Microsoft) hazai partnerei közül egyre többen szintén fejlesztenek olyan vertikális szoftvermodulokat (add-onokat), amelyekkel kiegészítve az alrendszer könnyebben és alacsonyabb költségek mellett illeszthető az egyes iparágakra jellemző folyamatokhoz és egyéb – példá-

ul elemzéssel és riportolással kapcsolatos – speciális elvárásokhoz.

– A nemzetközi szállítók tudatában vannak annak, hogy a felhasználói igények mai fejlettsége mellett egy általános funkcionalitású ügyviteli alrendszer önmagában már nem jelent megoldást egy kkv számára sem – emelte ki Marosvári Gábor. – A vertikális alkalmazások iránti kereslet annyira felerősödött, hogy iparági szaktudás, hozzáadott

érték nélkül ma már Magyarországon sem lehet ERP-rendszert eladni. Másrészt az alrendszerek tekintetében a nagyvállalati szegmens, sőt ma már a közepvállalati szegmens felső fele is telített. A szállítók itt már csak horizontális vagy vertikális bővítésekkel növelhetik bevételeiket. Stratégiájuk éppen ezért erre irányul, a közelmúlt globális akvizícióinak következtében az olyan nagy ERP-gyártók, mint az SAP, az Infor vagy az Oracle portfóliójában is előtérbe kerültek az alrendszerre épülő üzleti intelligencia (BI), ügyfélkapcsolat-kezelő (CRM) vagy iparág-specifikus alrendszerek.

Ezenfelül a nemzetközi gyártók magyarországi partnereiket is iparági szakosodásra, kiegészítő szoftvermodulok fejlesztésére, értékesítésére ösztönzik – miközben a hangsúly a horizontális add-onokról itt is a vertikális megoldásokra kerül át.

FRISSÍTÉSI HULLÁM – JÖVŐRE

Összességében a hazai ERP-piac mérete a licenc- és karbantartási árbevételek alapján 2009-ben 67 millió dollár körül volt, ami a tavalyi középárfolyamon számolva közel 14 milliárd forintnak felel meg. Az azt megelőző évhez képest ez

4-5 százalékos csökkenést jelent (a pontos adatok az IDC-nél megvásárolható piaci jelentésből ismerhetők meg). Ebben nincsenek benne a szolgáltatásokból (tanácsadás, bevezetés, testre szabás, oktatás, támogatás) származó bevételek, amelyek piacát az IDC külön méri.

A számadatokból kitűnik, hogy az elmúlt évben a hazai ERP-piac jellemzően nem a nagy sikertörténetek színtere volt. Akadtak azon-

ban olyan szegmensek, amelyekben a felhasználók aktívabbnak mutatkoztak. A gazdasági válság következtében egyre nagyobb kinnlevőségekkel küszködő közmvállalatok részéről például az év első felében nőtt a kereslet az ügyfelekkel kapcsolatos információk hatékonyabb kezelését biztosító megoldások iránt. A nagykereskedő cégek pedig a raktárkészlet-kezelés optima-

lizálását célzó fejlesztéseket végeztek. Miután tavaly egyszerűsödött az európai uniós támogatáshoz hozzáférést adó GOP-pályázatok rendszere, e források ismét a legnagyobb hajtóerőnek bizonyultak a közepvállalati szegmensekben.

– A nagyvállalatoknál hat-nyolc éve bevezetett integrált vállalatirányítási rendszerek mostanra életciklusuk végéhez értek, ezért ebben a szegmensben az év második felében verziófrissítési hullám indulhat – mondta Marosvári Gábor. – Ez azt is jelenti, hogy ezeknél a szervezeteknél napirendre fog kerülni a meglévő rendszerek költségelemzése, a versenytárs megoldásokkal való összehasonlítása, más szóval, a migráció lehetősége. Mindez azonban 2011-től érezhetően majd hatását a hazai ERP-piacon, ahol a szállítói bevételeket illetően idén nem várunk számottevő elmozdulást a tavalyi adathoz képest. 



Marosvári Gábor

vezető elemző,
IDC Hungary

Az ötlettől a megvalósításig

Aki átlapozza a Computerworld évfolyamait, bőven találkozhat az ITIL betűszóval. De átérezni csak akkor lehet az IT-kormányzás, a módszertan, a közös nyelv és a szabályozott folyamatok szükségességét, amikor valaki egy nagy szervezetben dolgozik. Írta: Goldberger Márton

Céltűzésem merész: megpróbálok kedvet csinálni az olvasónak – akinek gondom, ha van is gondja-baja az IT-vel, az korántsem technikai – az olvasáshoz, majd idővel az ITIL-ajánlások némelyikének alkalmazásához is. Mert lehet, hogy tökéletesen csak az ITIL és a különféle ISO-szabványok szerint kialakított IT-környezet szolgálja azt, amit szolgálnia kell – a vállalat piaci sikerét, a közszolgáltatás hatékony és gazdaságos fenntartását, a vonatok pontos indulását, az adóbeszedést és nem utolsósorban a felhasználók elégedettségét –, de a tökéletes rendszer kialakítása lehet, hogy több időbe és pénzbe kerül, mint a haszna. Az ITIL-ajánlások összefüggnek ugyan egymással, szerencsére mégis alkalmazhatók önállóan is. Válogatni lehet belőlük aszerint, hogy hol szorít a cipő, vagy aszerint, hogy a CIO mitől várja a megváltást.

Az ITIL első változatának összefoglalását a közgazdaságban az informatika elterjedését elősegíteni kívánó Informatikai Tárcaközi Bizottság (ITB) jelentette meg. Az 1998-as, átdolgozott 15. ITB-ajánlás címe: „*Infrastruktúra menedzsment*”. A tanulmány a brit *Information Technology Infrastructure Library* (ITIL) sorozat első tíz kötetében található témákat tekinti át.

Az ITIL első változatának szerzői 31 kötetben tárgyalták, mi is kell a biztonságos IT-szolgáltatáshoz. **A megfogalmazott cél egy átfogó IT Service Management vagy IT-szolgáltatásmenedzsment kialakítása, ami végigkíséri az IT-szolgáltatás teljes életciklusát. Létrehozásának kiindulópontja egy üzleti igény, aminek elemzéséhez, pontos követelményrendszerének kidolgozásához mutat eszközöket a Service Strategy vagy Szolgáltatásstratégia kötet.** Az IT-szolgáltatás létrehozásának következő feladataihoz a *Service Design* vagy *Szolgáltatástervezés* című kötetből lehet ihletet meríteni. A középső, harmadik kötet a *Service Transition* vagy *Szolgáltatásfordítás* angol nevében az átmenetet

hangsúlyozza az elképzelések és aprópénzre váltásuk, a gyakorlatba való átültetés között. A negyedik kötet a *Service Operation*, vagyis az üzemeltetés kereteit segít kialakítani. Az ötödik *Continual Service Improvement* vagy *Folyamatos szolgáltatástökéletesítés* kötet anyaga a visszacsatolás biztosítékaival

A különböző ITIL-ajánlások összefüggnek ugyan egymással, szerencsére mégis alkalmazhatók önállóan is.

foglalkozik, azzal, hogy az óhatatlanul bekövetkező hibákat szervezetten lehessen elhárítani, illetve különféle elemzésekkel folyamatosan lehessen javítani a szolgáltatáson.

SZOLGÁLTATÁSMENEDZSMENT

Ha azt mondom, IT-szolgáltatás, az emberek jó része az alkalmazásokra, a villámlevezésre, a könyvelésre gondol. Ez a megközelítés a felhasználóé, és valahol a szolgáltatásfordítás, még inkább az üzemeltetés környékén elő is kell kerülnie az IT-szolgáltatás ITIL v3 szerint szakaszolt életciklusában. Az ajánlások szerzői azonban egy másik szintet javasolnak nézőpontnak. Azt sugallják, közelítsük meg az IT-szolgáltatást az azt igénybe vevő szervezet felől és tekintsük értéknövekedésnek. Valaminek, ami azért értékes neki, mert hozzásegíti, hogy a feladatát speciális költségek és kockázatok nélkül végezhesse, illetve azért, mert a bevezetésével költséget csökkent, növeli piaci versenyelőnyét és így tovább. Ez azért fontos, mert kijelöli a szolgáltatásmenedzsment alapfeladatát, ami a szolgáltatás életciklusának minden pontján szem előtt kell, hogy legyen. *IT-szolgáltatás ebben a felfogásban az, ami kimutathatóan értéket teremt, ami nélkül nebezbb lenne*

a szervezet küldetését teljesíteni, termelni, eladni, állampolgárok ügyeit intézni. Ha például úgy dönt egy szervezet vezetése, hogy bizonyos munkakörökben bevezeti a távmunkát és kialakítja hozzá a virtuális munkakörnyezetet, a belső informatikai rendszerek biztonságos távoli elérését, azzal költséget csökkent és a munkatársaknak lehetővé teszi, hogy összehangolják a magánéletüket és a munkavégzésüket. A távmunkát lehetővé tévő IT-szolgáltatás tehát mérhető hasznot hajt – ha mint szolgáltatást jól menedzselik. **A szolgáltatásmenedzsment abban segít a szolgáltatónak, hogy átlássa az általa nyújtott IT-szolgáltatásokat, és biztosítani tudja, hogy azok valóban megkönnyítsék az azokat igénybe vevők alapfeladatának ellátását, az általuk megcélzott piaci vagy másféle teljesítmény elérését.** A szolgáltatásmenedzsment eszközök ad a szolgáltató kezébe, amellyel értékelheti, mennyit ér egy IT-szolgáltatás a vevőnek, megérthet és kezelhet minden, a szolgáltatásokkal kapcsolatos költséget és kockázatot.

Minden egyes IT-szolgáltatásnak, folyamatnak, infrastruktúra-komponensnek megvan a maga életciklusa. A szolgáltatásmenedzsment lényege ennek az életciklusnak az egységes kezelése a stratégiától a tervezésen és a lefordításon át a működtetésig és a folyamatos fejlesztésig. A szol-

gáltásmenedzsment mint rendszer a szolgáltatónál meglévő erőforrásokból és képességekből merít, és a vevőnek értéket adó IT-szolgáltatásokat hoz belőlük létre és tart fenn.

SZOLGÁLTATÁSI STRATÉGIA

Egy IT-szolgáltató szolgáltatási stratégiájának abból az alapvető felismerésből érdemes kiindulnia, hogy az, akinek szolgálat, a szolgáltatás igénybe vevője nem terméket kap, hanem bizonyos szükségleteivel kapcsolatos elégedettséget. Következésképpen a sikerhez elengedhetetlen, hogy úgy érezze, az IT-szolgáltatás megfelelő mértékben járul hozzá feladatai teljesítéséhez. Ahhoz, hogy a szolgáltató ezt az elégedettséget el tudja érni, jól kell ismernie az IT-szolgáltatást igénybe vevők meglévő és potenciális igényeit, szükségleteit. Tág körben és összefüggéseiben kell tanulmányoznia működési területének piacát, a kiszolgált szervezet vagy szervezetek átfogó stratégiáját és kultúráját.

Ez a stratégia akkor jó, ha elegendő értéket kínál mind a szolgáltatások igénybe vevőinek, mind a szolgáltató működtetésében közvetlenül érdekeltnek. A szolgáltató stratégiájának alapja (verseny)helyzetének világos felismerése és az elképzelése arról, hogyan különbözteti meg magát a konkurenciától. Ezért került a szolgáltatási stratégia az ITIL V3-ban a szolgáltatás életciklusának középpontjába.

A Szolgáltatásstratégia kötet a szerzők szándéka szerint egy sorvezetőt ad minden IT-szolgáltató és az általa szolgált szervezetek kezébe, amelyet követve kialakíthatnak egy világos,

Szemlélet és ITIL

A bevált megoldások – a best practices – adaptálása segítheti a szolgáltatót egy hatékony szolgáltatásmenedzsment kialakításában. A jó gyakorlat bárhonnán jöhet, nyilvános keretből, mint például az ITIL, a COBIT, a CMMI, de jöhet emberek, szervezetek saját tudásából is. Az ITIL alkotói szándéka szerint egy váz, amely az IT-szolgáltatásmenedzsment legjobb gyakorlatát írja le. Keretet kínál az IT-kormányzásra, vagyis az IT-szolgáltatások gondozására, folyamatos minősítésére és javítására mind a szolgáltató, mind a felhasználó oldaláról. Talán ezért sikeres nemcsak Angliában, ahol kidolgozták, hanem máshol is. Az ITIL iránt elkötelezettek szerint sok előnnyel jár az IT-szolgáltatások ITIL-re alapozott menedzselése. Ezek közül a legfontosabb szerintem egy banális eredmény, az IT-szolgáltatásokat használóknak és a szervezet célközönségének az elégedettsége. Más szóval, hogy az emberek a munkájukban ugyanolyan eszközként használják a számítógépet, mint a papírt és a ceruzát, úgy, hogy ezt megérzik a cég által ellátott piac vevői is. A másik emlegetett előny, az IT-szolgáltatásoknak köszönhető bevétel- és profitemelkedés már ennek az elégedettségeknek köszönhető.

a működést megkönnyítő és a hosszú távú gyarapodást segítő szolgáltatási stratégiát. A stratégia kialakításakor egy sor kérdés világos megválaszolására van szükség, és az ITIL v3 segít feltenni ezeket a kérdéseket. Például azt, hogy hogyan értékeli és méri a szolgáltatás hasznát az azt igénybe vevők, és hogyan a szolgáltató működésében érdekelt. Vagy azt, hogy hogyan lehet az elérhető erőforrásokkal optimálisan működtetni egy teljes szolgáltatási portfóliót. De fontos kérdés az is, hogyan lehet a pénzügyi menedzsment számára átláthatóvá és felüggelhetővé tenni az értékteremtést.

SZOLGÁLTATÁSTERVEZÉS

A szolgáltatástervezés feladata az üzletet, a szervezet eredményes működését előrevívó IT-szolgáltatás tervezése, beleértve annak felépítését, folyamatát, a házirendet és a dokumentációt, összhangban a pillanatnyi és az előre jelzett üzleti követelményekkel.

Az ITIL v3 Service Designban foglaltakra építő tervezés eredményei között ott van az üzleti eredményt támogató IT-szolgáltatásnak, az IT-szolgáltatás életciklusát támogató folyamatoknak, a kockázatok azonosításának és kezelésének, a biztonságos és rugalmas IT-infrastruktúrának, környezetnek, alkalmazásoknak, adatforrásoknak és kapacitásoknak, valamint a mérési módszereknek és indikátoroknak a terve.

Az eredmény az IT-szolgáltatás tervdokumentációja (SDP), aminek átültetése a gyakorlatba már a következő szakasz feladata.

SZOLGÁLTATÁSFORDÍTÁS

Az ITIL v3 Service Transition kötehez köthető tevékenységek eredményeképpen áll fel az IT-szolgáltatás, és kerül át az életciklusa üzemeltetési szakaszába. A tervdokumentáció feldolgozásával minden szükséges elem előáll, ami megkívánatik a folyamatos működtetéshez és a szolgáltatás támogatásához. Ha az üzleti körülmények vagy követelmények megváltoztak a tervezés óta, a módosításokat még a szolgáltatásfordítás során át lehet és kell vezetni annak érdekében, hogy az IT-szolgáltatás valóban azt nyújtsa, amire szükség van.

A szolgáltatásfordítás hatékonyságát, az új és módosított IT-szolgáltatások hatékony használatát meg-

könnyíti néhány alapelv szem előtt tartása és beépítése a működésbe. Értetni kell minden IT-szolgáltatást, a hasznosságát és a szavatosságát, azt, hogy melyek a kimenetei, az üzleti korlátai. Fontos, hogy a szolgáltatónál minden szükséges változtatás implementációja egy formális házirend szerint és közös keretben történjen. Csak a szigorúság biztosíthatja a konzisztenciát, azt, hogy ne maradjon ki semmi a folyamatból, aminek a hiánya az IT-szolgáltatás el lehetetlenüléséhez vezethet. A tudástranszferrel, a döntések és a folyamatok, rendszerek és más elemek újrafelhasználásának a támogatásával biztosítható, hogy minden szükséges tudás elérhető legyen az egyes IT-szolgáltatások előkészítése során, és hogy az elvégzett munka eredménye később is felhasználható legyen. Proaktívnak kell lenni, érdemes előre meghatározni az előfordulható módosítási igényeket, hogy amikor egy IT-szolgáltatás valamely elemét módosítani kell, az történjen logikusan és jól dokumentáltan.

ÜZEMELTETÉS

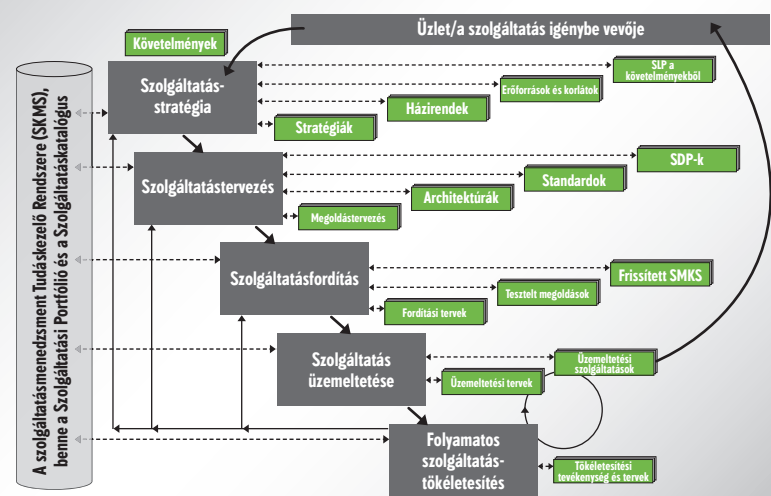
A Service Operation célja az IT-szolgáltatás egy megállapodás szerinti szinten a felhasználók számára és a szolgáltatás fenntartásához szükséges infrastruktúra és alkalmazások kezében tartása. **Ez az egyetlen szakasza az IT-szolgáltatás életciklusának, amikor üzleti értéknek kell előállnia és az üzemeltetés feladata, hogy az valóban létre is jöjjön. Az üzemeltetésben döntő szerepe van az ütköző célok kiegyensúlyozott kezelésének,** hiszen más a szolgáltató belső IT-szemlélete, mint az üzleti szemlélet, és egymás rovására mehet például a stabilitás és a reagálási, válaszadási készség.

FOLYAMATOS SZOLGÁLTATÁS-TÖKÉLETESÍTÉS

A Continual Service Improvement célja az IT-szolgáltatás értékállósága az azt igénybe vevők számára. Alapvető módszere az IT-szolgáltatás rendszeres értékelése és tökéletesítése, valamint a szolgáltatásmenedzsment, a szolgáltatási életciklus kezelésének fejlesztése. Eszköze a minőségbiztosítás, a változáskezelés és a kapacitásbővítés mellett a szolgáltatási életciklus szakaszainak, a meglévő folyamatok-

Folyamatok az ITIL v3 szerint

Miután felmerült az igénye egy IT-szolgáltatásnak, az első lépés a vele szemben felállított követelmények, az üzleti kimenetek meghatározása és elhelyezése a szervezet szolgáltatási stratégiájában. Az IT-szolgáltatási életciklust fenntartó következő szakasz a tervezés, amelynek során elkészül a szolgáltatási megoldás, és a működtetéséhez szükséges erőforrások leltára, az IT-környezet leírása. A terv alapján a harmadik, szolgáltatásfordítási szakaszban készül el az IT-szolgáltatás, akkor értékeli, tesztelik, bevizsgálják, majd elhelyezik a szolgáltató Tudáskezelő Rendszerében. Végül következik az IT-szolgáltatás üzemeltetése. Az üzemeltetés során tapasztalt gyengeségek és hibák kijavításának lehetőségeit pedig a *Folyamatos szolgáltatástökéletesítés* biztosítja. Mindezt, valamint a szolgáltatásmenedzsment folyamatok erős hierarchizáltságát és főként a formalizáltságot is jól mutatja az ITIL v3-nak az IT Service Management Forum (itSMF) által kiadott bevezető áttekintésének 3. ábrája nyomán készült rajz.



Alapvető kapcsolatok, bemenetek és kimenetek a szolgáltatási életciklus szakaszai között

nak és a technikának a csiszolgatása is. A folyamatos szolgáltatástökéletesítés akkor működik, ha beépül a szolgáltatói szervezet kultúrájába és rutinná válik. *Hétlépéses modellje* a pillanatnyi pozícióknak, az előállított üzleti értéknek és a hosszú távú céloknak az összehasonlításával, illetve az eltérések feltárásával segít fellelni a tökéletesítési lehetőségeket. Minden lépést a szolgáltatási stratégiában és a szolgáltatástervezés során megfogalmazott stratégiai, taktikai és üzemeltetési céloknak kell alárendelni. **Az első lépés a mérni kívánt indikátorok meghatározása úgy, hogy kiderüljön belőlük, mennyire teljesülnek a szolgáltató céljai. Ha például vannak szolgáltatási szintet meghatározó szerződések, akkor hasznos lehet az olyan adatok gyűjtése, amelyek segíthetnek a költségek csökkentésében a szolgáltatási szint fenntartása mellett.** Ebben a lépésben nem kell törődni azzal, hogy amire szükség

van, az mérhető-e. A második lépés ugyanis annak kiderítése, mit lehet mérni. A mérhető adatok számbavételének együtt kell járnia azzal, hogy feltárják, mi az, amit nem lehet mérni, és ezen indikátorok figyelmen kívül hagyása milyen kockázattal jár. A harmadik lépés az adatgyűjtés megszervezése, amit bonyolulttá tesz, hogy vannak monitorozással és vannak alkalmi adatgyűjtéssel beszerezhető adatok. A negyedik és ötödik lépés az adatok rendezése és elemzése, amelyek után már föltehető a kérdés: teljesíti-e a szolgáltató rövid távú céljait, láthatók-e trendek, szükség van-e korrekciókra és így tovább. A hatodik lépés az eredmények interpretálása a döntéshozók számára, ennek fő feladata összekapcsolásuk az eredeti üzleti célokkal, azok teljesülésével. A hetedik lépés pedig az elemzésekből kiindulva a szolgáltatás tökéletesítése, az IT-szolgáltatás optimalizálása, korrekciója.



Össztűz a Microsoftra

Nem lesz Internet Explorer 9 Windows XP alá, így a régi operációs rendszer felhasználóinak HTML5 támogatása sem lesz majd - hacsak nem használnak alternatív böngészőt. Az alternatív böngészőgyártók ugyanis megoldották a hardveres gyorsítást XP alatt. Írta: Egri Imre

Rengeteg kritikát kapott a Microsoft amiatt, hogy Windows XP-n nem lesz futtatható az Internet Explorer 9 (IE). Így ugyanis nemcsak egy modernebb kezelőfelülettel, hanem a HTML5-től is elzárja az XP-használókat. Hogy ez csak egy a felhasználókat a Windows 7 felé terelő fogás, vagy technológiai kényszer, arról megoszlanak a vélemények.

Még márciusban röppent fel a hír, hogy **az IE 9 nem lesz futtatható Windows XP-n, amit Giorgio Sardo technológiai evangelista is megerősített május elején, a Web 2.0 Expón.**

Ő technológiai okokra hivatkozott. Az IE9 olyan operációs rendszert követel, amely biztosítja a grafikus hard-

ver erejét az IE9 számára. Az XP azonban nem tartalmazza azokat a szolgáltatásokat, amelyekre az IE9 épül – szól ez a hivatalos álláspont.

A SZOMSZÉD BÖNGÉSZŐJE ZÖLDEBB

Vannak azonban más vélemények is. *Alex Russel*, a Google Chrome fejlesztői csapatának tagja egyáltalán nem tartja meggyőzőnek a Microsoft érvelését. A Chrome mellett „az Opera és Mozilla szintén kihasználja a hardveres gyorsítás erejét, és valamennyi XP alatt teszi” – érvelt Russel.

Szerinte a Microsoft olyan új világot ír le, amelyben magára hagyja a felhasználókat. *Doug Crockford*, a Yahoo! vezető JavaScript-fejlesztője is így véli, és javasolja az XP-felhasználóknak, hogy az IE helyett térjenek át egy másik böngészőre.

Persze a meccs nem pusztán a csinosabb kezelőfelületről szól, hanem sokkal inkább a HTML5 extráiról. A jelenlegi HTML4-es szabvány nem alkalmas hang- és videolejátszásra, animációkra, kapcsolat nélküli adattárolásra és alkalmazásfuttatásra, ezek a funkciók csak bedolgozókkal valósíthatók meg. A HTML5 minderre magában kínál majd szabványos megoldást, azaz gyorsabb, egyszerűbb webfejlesztést. Egységesebb képet is mutathat majd a web, hiszen nem lesz szükség ezekhez a ma már alapvetőnek számító szolgáltatásokhoz a különféle bedolgozókra és az egyes böngészőkhöz nehezen igazítható JavaScript kódokra. A fejlesztők nem kötődnek majd a privát szellemi tulajdonú bedolgozókhöz (lásd Flash vagy Silverlight) sem.

Pont az Internet Explorer 9 lesz a Microsoft első böngészője, amely ismeri a HTML5-öt, de ez XP alatt nem lesz elérhető. Persze válthatnának a felhasználók más böngészőre, de sokan még ma is az IE6-ot használják. Crockford szerint a Windows XP első böngészőjének több felhasználója van, mint az Opera, Chrome és Safari tábornak együttesen. Egyes országokban az IE6 aránya még mindig 40 százalék.

Az IE6 mára nagyon elavult, főleg biztonsági szempontból, de Russel szerint 2001-es megjelenésekor fantasztikusnak számított. Diktálta a fejlesztések iramát a JavaScript, DOM és komponens modell számára, ezek pedig olyan dolgok, amelyeknek ma is jócskán hasznát veszik a fejlesztők. *Brendan Eich*, a Mozilla szakértője más okból sem írná le teljesen és szükségszerűen az IE6-ot: sok nagyvállalat készítette erre a platformra makróit, kiterjesztéseit, és azok azóta is jól működnek. *Dion Almaer* a Palm részéről – ő moderálta a beszélgetést – megint csak inkább koloncként értékelte az IE6 örökségét.

Crockford üdvözölte a W3C feléledését – a csapat 10 év után végre lassan továbblép, elkészítve a HTML5 nagy részét. „A HTML5 azonban hiába nagyszerű, ha nem oldjuk meg az IE6 problémáját” – mondta.

MICROSOFT: FONTOSABB A BIZTONSÁG

Sardo szerint a Microsoft is hisz abban, hogy a HTML5 a jövő. A szabvány egy részét már implementálta az IE8-ban, IE9-ben pedig teljes mértékben támogatni fogja. Sardo említette,

hogy a napokban jelent meg az IE9 fejlesztőknek szánt második előzetes kiadása, ám a végleges megjelenés dátumát nem közölte. Kiemelte azonban, hogy a cég keményen próbálkozik, hogy naprakészen tartsa a felhasználók böngészőit, megengedi a böngésző frissítését még illegálisan telepített rendszereken is, amelyek különösen Kínában gyakoriak. Azt is elmondta, hogy komoly kihívás a HTML5 specifikációk implementálása az IE9-be; rengeteg munkával és tesztel jár, hogy szabványos, más böngészőkkel egységes megjelenést biztosíthatassanak.

A Mozilla szakértője úgy ítéli meg, hogy az alternatív böngésző viszont igen jól áll az implementációs munkával: „Máris rengeteg mindennel elkészültünk, pedig mozgó célra lövünk” – utalt Brendan Eich a lezártan HTML5 szabványra.

Radikális megoldást javasolt Crockford a Yahoo!-tól az egységesebb és biztonságosabb web érdekében: egy előre megbeszélten minden website-tulajdonosnak meg kellene tagadnia a nem kompatibilis (vagy nem frissített) böngészők kiszolgáltatását. **„Egy nap majd mindannyian azt mondjuk, hogy le kell töltened az egyiket ebből az 5 vagy 6 böngészőből – mondta. – Indítványozom, hogy ez legyen 30 nappal azután, hogy a főbb beszállítók mind bevezették a HTML5-öt. Ezen a napon az IE 6 meg fog halni.”**

Crockford ötlete talán sosem valósul meg, de felvetésével egy nagy tapsot már kiérdemelt a beszélgetést hallgató fejlesztők körében. 🇳🇵

HTML5

Jelenleg a HTML 4.01, az XHTML 1.0 és a DOM Level 2 HTML a web hivatalos nyelve. Bizonyos igényeket azonban olyan bedolgozókkal oldottak meg, mint a Flash, a Silverlight vagy a JavaFX. A HTML5 részben kiváltaná ezeket.

Új címkék jelentek meg a HTML5-ben. A multimédiás weboldalak szempontjából lényeges a <video> és <audio> címke, amelyekkel mozgóképi-, illetve hangtartalmakat jeleníthetünk meg bedolgozó nélkül. Van új alkalmazásprogramozási felület. Webes alkalmazásokhoz lehet fontos az offline storage database, aminek révén kapcsolat nélkül is dolgozhatnak az adatokon. A HTML5 oldalakon használható lesz az egérrel vontatás, és a dokumentumok üzeneteket küldhetnek egymásnak.

Az idő vasfoga

A gyártók jellemzően szándékosan nem közölnek meghibásodási statisztikákat, hiszen ezáltal egyfelől könnyen összehasonlíthatók lennének a gépek, másfelől a piaci sikerért már nemcsak a lobbis és marketingosztály felelne, hanem a technológiai is, az pedig nem feltétlenül kedvez az eladásoknak. **Írta: Horváth Ádám**

A notebook- vagy netbook-vásárlás mindenkinek kényes pont az életében, hiszen viszonylag drága eszközökről van szó. Egy jobb notebooknál egyáltalán nem ritka a 200 ezer forintos ár, de egy jobban felszerelt netbook is inkább a százezerhez van közel, mint az ötvenhez. **De vajon milyen szempontok szerint érdemes választani az ajándékba vagy saját használatra szánt eszközt? Döntésünk során hogyan súlyozzuk a különböző jellemzőket? A külső megjelenés, a garanciális idő vagy az ára a fontosabb paraméter?**

A SquareTrade, vállalva vizsgálatát visszhangját, 30 ezer notebook és netbook 3 éves garanciális idejének tapasztalatai alapján tette közzé a gyártó szerinti bontást.

HÁROMBÓL EGY MEGHIBÁSODIK

Az első, legmegdöbbentőbb adat, hogy a 3 éves ciklus alatt a hordozható gépek 31 százaléknál fordult elő valamilyen hiba. Ebből

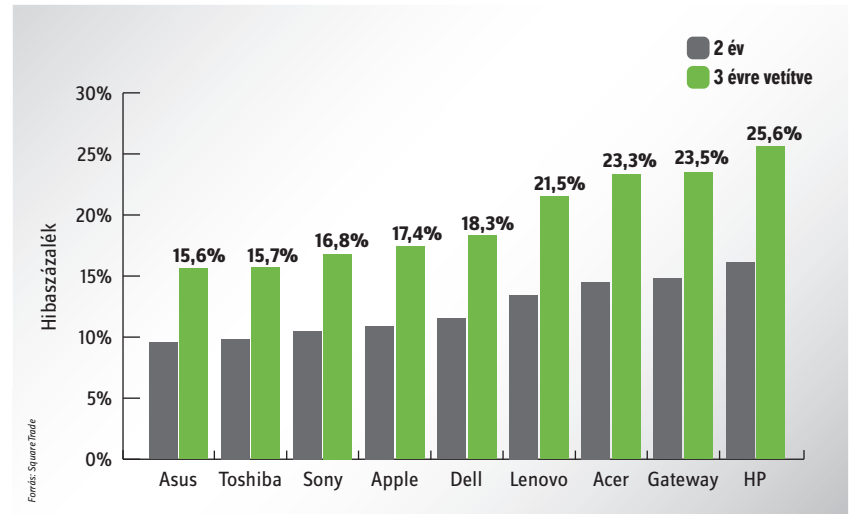
lis időszak egyáltalán nem elegendő, a meghibásodási arány ugyanúgy, vagy akár még jobban növekszik az évek előrehaladtával. A SquareTrade statisztikája szerint ez az egyik legmagasabb arány az elektronikai eszközök között, ami végül is normális, hiszen a hordozható eszközök vannak kitéve a legextrémebb hatásoknak.

A netbookoknál még rosszabb a helyzet. Mivel nincs egyezményes megállapodás a tekintetben, hogy mit is jelent a „netbook”, ezért a SquareTrade minden notebookot, ami 400 dollár alatt volt, ebbe a kategóriába sorolt. 400–1000 dollár között voltak a notebookok és 1000 dollár felett számított prémium notebooknak az eszköz.

Mivel a netbook-őrület igazából 2008 negyedik negyedévében indult, ezért erre vonatkozóan csak 12 havi pontos statisztika állt rendelkezésre, ám ez is jól mutatta, hogy a netbookok a középkategóriás notebookoknál durván 20 szá-

A trend érthető, hiszen netbookok esetében a gyártók elsődleges szempontja az ár, avagy az árverseny, a minőség itt sokkal kevésbé számít. Ha drágább a gép,

tő a notebook-eladásokat tekintve, és mégis ez szállítja a legsűrűbben meghibásodó eszközöket. A verseny tehát nem a megbízhatóság mellett dőlt el...



Gyártók közötti minőségkülönbség a 3 éves ciklus alatt – nem mindegy, hogy kit választunk!

az már notebook kategóriának számít, ahol egész más paraméterek alapján kell versenyezni.

GYÁRTÓ ÉS GYÁRTÓ

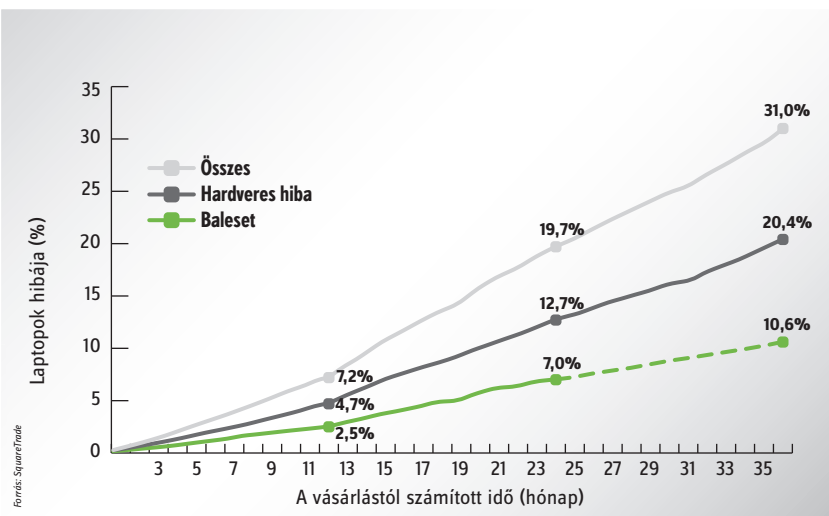
Sokan állítják, hogy a számítástechnikai eszközöket mind ugyanott gyártják, így nem lehet érdemi különbség a minőségükben, tartósságukban. Ez talán alapjában igaz is, mindegyik „működik”, különben piacképtelen lenne, és amúgy is, egy-egy felhasználó véleménye nem is számít annyira, nem tűnik ki a tömegeből, lehet szerencséje és pechje is.

Ha azonban nem egy notebookot szeretnénk vásárolni, hanem cégünk számára tucatnyit, akkor már egyáltalán nem mindegy, hogy a gépek átlagosan mennyire megbízhatók! Merthogy igen nagy különbség van a gyártók minősége között – derül ki a SquareTrade jelentéséből.

A „legjobb” gyártó, az Asus és a Toshiba 15,6–15,7 százalékos hibával megúsza a 3 éves ciklust, míg a „legrosszabbnak” számító Gateway és HP 23,5–25,6 százalékkal zárja a sort. Ez majdnem 65 százalékos különbség az első és utolsó között, amit már érzékelt is lehet, ha nagyobb notebook-farmot tartunk cégünkönél! A különös ebben, hogy az IDC szerint a HP piacveze-

ÖSSZEGZÉS

Bár a netbookok műszaki minősége elmarad a notebookokétól (s még inkább a prémium laptopokétól), ez még nem jelenti azt, hogy nem érdemes megvásárolni. Ha azonban meg tudjuk oldani, kérjünk legalább 3 éves garanciát hordozható gépünkre, mert az első év után még nagyobb az esélye annak, hogy szükségünk lesz rá!



A hordozható gépek meghibásodási aránya az első 3 évben – fontos a garancia!

20,4 százalék volt a hardveres hiba, a maradék a balesetből származó. *A grafikonra pillantva* sajnos egyértelmű, hogy a gyártók által tipikusan vállalt 1 éves garancia-

zállékkal, a prémiumoknál pedig csaknem 40 százalékkal gyakrabban hibásodnak meg (prémium: 4,2 százalék, notebook: 4,7 százalék, netbook: 5,8 százalék).

A SquareTrade

A cég eredetileg azért alakult, hogy a használt műszaki cikkek vásárlói és eladói között próbáljon igazságot tenni, azaz eldöntse, hogy egy vitás adásvétel után kinek volt igaza az eszközt illetően. Ezt a tevékenységet azonban 2008 elején beszüntette, és helyette ma már kizárólag műszaki eszközökre adott garanciavállalással foglalkozik. A SquareTrade-nél gyakorlatilag biztosítást köthetünk tetszőleges műszaki cikkünkre, legyen az új, újracsomagolt, vagy e-Bay-en keresztül vásárolt használt eszköz. A biztosítás 3 évre szól, és belcértük a hardvermeghibásodást és a baleset jellegű problémákat is. Az ötlet nagyon népszerű, mivel a cég nagyon pontos statisztikákat vezet az egyes termékcsoportok várható meghibásodási arányáról, így minden versenytársnál olcsóbban tudja biztosítani a bővített garanciális időszakot.

Kisirodai adattárolás – biztonságosabban

Egri Imre ■ Nagyszámú hazai kisvállalkozásnál mindmáig megoldatlan a biztonságos IT-infrastruktúra; sok helyütt egy kiöregedett PC működik szolgáltatóként, és a mentések teljesen alkalmiak. Érdeemes legalább egy kétrekeszes kisirodai adattárolóra és automatizált mentésre áttérni, hogy az emberi feledékenység, karöltve egy hardvermeghibásodással ne okozzon helyrehozhatatlan gondokat.

Mattfekete, igényes kidolgozású házba szerelték az Iomega kétrekeszes hálózati adattárolóját, amelyet leginkább kis- és mikrovállalkozások számára ajánlhatunk. A gyárilag RAID 1 merevlemez-kötettel dolgozó NAS belsejében két darab egy terabájtos merevlemez dolgozik párhuzamosan, az egyik meghajtó kiesését még átvészeli adataink. Az eszköz mintegy 932 GB védett tárterületet kínál. Ha esetleg nem igénylünk RAID 1 védelmet (ez erősen ellenjavallt), akkor ez az adatok letörlése után a biztonságot feláldozva 1,8 terabájtra növelhető. A készülék hátoldalán giga-

bites Ethernet csatlakozóhelyet és két USB-aljzatot találunk, célszerű ide bekötni a szünetmentes áramforrás USB-vezérlő csatlakozását és a nyomtatót. Az előlapi USB melletti gombhoz bármilyen másolási feladatot hozzárendelhetünk, akár az éppen csatlakoztatott USB-meghajtóról.

A merevlemezhiba csak az egyik komoly ok, ami miatt adatvesztés szorított előfordulni. A másik, hogy nincs megfelelően megszervezve és automatizálva a mentés, így az végül sokszor pusztán feledékenységéből elmarad. Ezt a gondot hivatott megoldani a mellékelt Retrospect Express HD-szoftver, amelynek segítségével könnyen beállítható az állományok vagy az egész rendszer pillanatképeinek automatikus mentése.

Úgy tapasztaltuk, hogy nem kiált feltétlenül rendszergazdáért a StorCenter ix2 üzembe helyezése. Némi számítástechnikai angolnyelvismeret birtokában nagyon könnyen megtehetjük az induló lépéseket a NAS böngészőben futó varázslójá-

ban. A varázsló alapértelmezés szerint a Public és Backup mappákat osztja meg velünk; ha másképpen nem határozzuk, akkor az utóbbiba, a redundáns RAID 1 tárterületre kerülnek mentéseink, és ez a legtöbb esetben megfelelő felállás. Az alapbeállításokkal a kezelhetőségre és a biztonságra gyúrnak, például a lemezre írás gyorsítótárazása csak abban az esetben kapcsol be, ha csatlakoztatunk USB-n menedzselhető szünetmentes áramforrást is a NAS-hoz.

Íráskor 20,09 MB/s értéket mérünk, olvasáskor 25,21 MB/s sebességgel tudunk a megosztott könyvtárakba, illetve ezekből másolni, gigabites Ethernet kapcsolaton. Ez nem túl magas teljesítmény, de a legtöbb kisvállalkozásnál bőven megteszi. A készülék árban konszolidált, teljesítményében és tudásában is leginkább egy néhány személyes irodába vagy otthonra ajánljuk. Segítségével az átlagnál kicsit tapasztaltabb felhasználó is biztonságos irodai-otthoni hálózati infrastruktúrát alakíthat ki. 🇷🇺

Samsung NP-R580

Egri Imre ■ A munkára használatos noteszgépekre leginkább a szerény, fekete burkolat, a spártai funkciók a jellemzők, de ez nem minden munkakörben ideális. Mind vaskosabb az a mobil tudásmunkásokból álló réteg, amely ha kell, szeretné magával vinni erőteljes irodáját tárgyalásokra, kiszállásokra is. Számukra a megjelenés és a teljesítmény egyaránt fontos, úgy érezzük, az otthoni felhasználók mellett ezt a réteget is célozza a Samsung az NP-R580-nal.

Az R580 a Samsung új Touch of Color kristály dizájnban készült, a fényes felületeket hullámvonal mintázat díszíti. Burkolata masszív műanyag, viszont az ujjlenyomatokat hajlamos begyűjteni. Töltővel már közel 3 kilogrammot nyom, cserébe nagy kijelzőt és átlag feletti erőt kínál. Jobb oldalába, két USB szomszédságába építették a mindenevő DVD-író. VGA- és HDMI-kimenetet is beépítettek, ami projektoros előadásokhoz is jól jöhet,

de van SDHC kártyaolvasó és mikrofonos webkamera is.

Nemcsak megjelenésre, de kezelhetőségre is igen jól sikeredett a honosított billentyűzet numerikus paddal. Az érintőpad igyekszik beleolvadni a burkolat dizájnjába, ezért nincs határozott taktilis körvonal, négy kék ledecske jelzi a sarkait. Szép, de hiányoznak a hagyományos határok, és mi nem tettük volna közepe egy ilyen gépen.

LED háttérvilágítást kapott a 15,6 hüvelykes (közel 40 centiméteres, 1366x768 képponttal) TFT-kijelző, 16:9-es oldalaránya nemcsak a videózásnak kedvez, de két dokumentum párhuzamos böngészése is megoldható vele. A LED háttérvilágítás energiatakarékosabb, javítja az erőteljes rendszer akkumulátoros üzemidejét, ennek köszönhetően kellő visszafogottság mellett 3,5 órát is dolgozhatunk konnektortól távol (erőteljesebb használatnál mondjuk, 2 órára számíthatunk). A Core i5 processzor telje-

sítmény szempontjából nagyon jó, a gépnek nem gond akár a Full HD videoszerkesztés sem. Mind több alkalmazás használja ki a beépített grafikus kártyát és a GeForce GT 330M egy-két éves 3D játékokat is szépen futtat. Az nVIDIA hardverrel ma már megoldható lenne az átkapcsolás a CPU-ba integrált és a dedikált grafikus vezérlő között, de ez az R580-nál még nem biztosított. A 4 GB memória bőven elegendő, igaz, indokolttá tenné 64 bites operációs rendszer alkalmazását, de a teszt példányon 32 bites Windows 7 Premium futott.

Hiányzik a kifejezetten biznisz kategóriájú noteszgépekben gyakori TPM-modul, az adatbiztonságról és a gép menedzseléséről tulajdonosának egyénileg kell gondoskodnia. Az R580 nem elsősorban egy vállalati infrastruktúra részeként, hanem egy szabadúszó erőteljes és vonzó megjelenésű termelődő eszközeként képzelhető el a munka frontján, akad néhány kiforratlan részlet rajta, de igen jó teljesítményt kínál megfizethető áron, ráadásul neves gyártótól és az Intel legújabb hardverplatformjára alapozva. 🇷🇺

IOmega STORCENTER IX2-200



ÉRTEKELÉS	
Kapacitás	1 GB RAID 1 kötet (2x1 GB-os, 3,5 hüvelykes SATA merevlemez)
Csatolófelület	Gigabit Ethernet (RJ45) Jumbo frame támogatással
Állomány-rendszerek	Fat32, NTFS, ext2/ext3 és HFS+ kötetek olvasása-írása
Hálózati protokollok	CIFS/SMB/Rally, NFS, AFP/Bonjour, FTP, HTTP, HTTPS, SNMP
Vállalati szolgáltatások	Active Directory és iSCSI-támogatás
Extra szolgáltatások	megfigyelőrendszer, UPnP AV Media Server (DLNA-minősítés)
Támogatás	Windows, Mac és Linux
Mellékelt szoftverek	EMC Retrospect Express HD backup
Garancia	ingyenes regisztrációval 3 év
Forgalmazó	Ingram Micro
Ár	91 000 Ft

SAMSUNG NP-R580



ÉRTEKELÉS	
Processzor	Intel CORE i5 M430, 2,27 GHz
Rendszer	Windows® 7 Home Premium
Memória	4 GB DDR3
Kijelző	15,6" LED LCD (1366x768)
Háttértár	500 GB (5400 rpm S-ATA)
Optikai meghajtó	TSScorp multi DVD-író
Grafikus vezérlő	nVIDIA GeForce GT 330M
Hálózat	Gigabit Ethernet, 802.11bg/n
Csatlakozók	4 db USB 2.0, 1 db eSATA, fejhallgató és mikrofon, HDMI és VGA
Akkumulátor	6 cellás lítium-ion
Dimenziók	380x256x37 mm
Súly	2,6 kg (akkumulátorral)
Garancia	2 év nemzetközi
Forgalmazó	Samsung Electronics Magyar Zrt.
Ár	260 000 Ft

A COMPUTERWORLD Térfigyelés mellékletét hirdetőink támogatták.
Elkészítésében közreműködtek: Makk Attila szerkesztő, Sz. Erdős Judit olvasószerkesztő, Berényi István tördelőszerkesztő
Felelős kiadó: Bíró István, az IDG Magyarország Lapkiadó Kft. ügyvezetője

Megfigyelt teretek



A térfigyelés a sokféle felügyeleti módszer egyike: kamerák segítségével figyelünk egy térrészt - ma elsősorban biztonsági célokból, de számtalan más ok is lehet.

A képrögzítés hatalmas lépést jelentett a vagyonbiztonság növelése területén; ráadásul azzal, hogy a rögzített képek tárolhatóvá váltak, rendkívüli események után elemezni lehetett a történeteket. Nem véletlen, hogy a térfigyelő rendszerekre elsősorban az objektumvédelem csapott le, de ma már fokozatosan jelennek meg más alkalmazásai is: például forgalomfigyelés, a tömegek mozgásának elemzése, sőt áruházakban a vásárlói szokások felmérésére is használják egyes helyeken. A folyamat érthető, ahogy az is, hogy legfőképpen objektumvédelemre használják, hiszen – térfigyelő rendszerek híján – az objektumok biztonságának növelése nagyon költséges, és sok a hibalehetőség. Kétségtelen, az is nagyot lendített a technológia elterjedésén, hogy egy iroda, lakás kamerákkal való felszerelése már megfizethető.

Mi kell egy ilyen rendszerhez? Alapvetően kamera, adatátviteli közeg és valamilyen eszköz a képek rögzítéséhez. A hagyományos, úgynevezett CCTV rendszerek esetében meglehetősen bonyolult volt a felépítés, hiszen az analóg kamerák jelét kellett továbbítani, ahhoz pedig speciális hálózat kell, valamint meg kellett oldani az analóg jel digitalizálását is. Az IP-kamerák azonban több szempontból is forradalmasították a technológiát, miután azok már digitális jelet rögzítenek, amelyet akár vezeték nélkül is lehet továbbítani, ráadásul az egész rendszer integrálható a meglévő hálózati infrastruktúrába. Egy IP-kamerás

rendszerrel így voltaképpen egyszerűsödik a képlet: kell kamera, képet tároló rendszer, valamint a kettőt összekötő hálózat, csak hogy a rendszer mindegyik eleme szabványos hálózati eszköz.

Nagyot lendített a technológia elterjedésén, hogy egy iroda, lakás kamerákkal való felszerelése már megfizethető.

Emellett számtalan további előnye van egy ilyen, hálózatba integrált rendszernek. Megfelelő felügyeleti szoftverrel viszonylag könnyen finomhangolható, a felügyelet számos eleme automatizálható, a riasztások rugalmasabbak lehetnek és így tovább.

Nem utolsó szempont az sem, hogy egy ilyen, az IP-hálózatra épített rendszerrel a törvényi előírásoknak is egyszerűbb megfelelni úgy, hogy közben nem csökkentjük a biztonsági szintet. Az ugyanis alap, hogy jelezni kell, ha egy adott terület videomegfigyelés alatt áll, ám a rögzített adatok tárolására, felhasználására és megőrzésére is pontos előírások vannak.

A térfigyelő rendszerek önmagukban természetesen nem akadályozzák meg a betörést, lopást, de az elkövetők nagy részét elriasztják. Ma már egyértelműen értéknövelő be-

ruházás, ha egy cég rászánja magát térfigyelő rendszer kiépítésére.

VEZETÉK NÉLKÜLI TECHNOLOGIA

Az SCI-Hálózat zRt. tevékenységi körében egyre fontosabb szerepet kap a térfigyelő hálózatok kiépítése és üzemeltetése. Erre a célra a cég vezeték és vezeték nélküli technológiát egyaránt kínál, de tevékenységük fókuszában az utóbbi áll. A rádiós kapcsolat lehetővé teszi, hogy a kamerák és a központi megfigyelőegység között a nagy távolságok ellenére is folyamatos, éjjel-nappal biztosított legyen a kiváló minőségű adatátvitel. Az IP-alapú rádiós access hálózatot alkalmazó rendszerek telepítése gyorsan, rugalmasan és költséghatékonyan kivitelezhető. Nincs szükség nyomvonal-tervezésre, nem kell gondoskodni gerincábel védelméről, az esetleges műemlékvédelmi szempontokról már nem is beszélve. A kialakított rendszer az igények függvényében a jövőben dinamikus bővíthető.

A rádiófrekvenciás adatátviteli csatorna stabil és nagy kapacitású. Így biztosítja a kamerák speciális igényeinek megfelelő zavartalan kommunikációt. Az összeköttetés kiszolgálja a videokép legfontosabb paramétereinek (a felbontásnak, a sebességnek és a tömörítésnek) az átvitelét. Az igények eltérők: különbséget kell tenni a megfigyelt területek között. Nem mindegy, hogy egy bevásárlóközpont látogatóforgalmának folyamatos nyomon követése a cél, vagy egy ritkán használt gyárépület statikus megfigyelése.

Az SCI-Hálózat által biztosított eszközök és megoldások a legkorszerűbb technológiákat és szabványokat alkalmazzák, maximálisan eleget téve az adatvédelmi szempontoknak is.

MAXIMÁLIS SEGÍTSÉGNYÚJTÁS

Az EU Regionális Operatív Programok keretén belül pályázati támogatás igényelhető a térfigyelő rendszerek megvalósítására. A cég segít eligazodni az adminisztratív teendőkben és igyekszik megkönnyíteni a pályázatírást munkáját. Rendelésre áll nemcsak az eszközbeszerzés összetételének megtervezésében, hanem az IT-infrastruktúra felmérésében, kivitelezésében és üzemeltetésében egyaránt.

Többéves KSZF-jelenlétük, tapasztalataik révén a közbeszerzésre kötelezett intézmények számára is biztosítani tudják szakértelmüket, eszközeiket és megoldásaikat.

Miért előnyös a térfigyelő rendszer alkalmazása?

Segít a közbiztonság megteremtésében és fenntartásában, csökkenthető a rongálásból történő anyagi károk, segíti a rendőrség munkáját. A vezeték nélküli rendszer üzemeltetése gazdaságosan végezhető külső szolgáltatótól bérelt vonali költségek mellőzésével. Az IP-alapú technológia lehetővé teszi a digitális képek magas fokú titkosítását, ezáltal kiemelkedő biztonságot ad. Az SCI-Hálózat zRt. komplett megoldásokat kínál pont-pont és pont-multi pont, valamint fizetős és szabad frekvenciájú működési környezetekben egyaránt. 



IP Megfigyelés
A szemednek higgy!

www.dlink.hu

The heart of the network


D-Link

D-Link eszközök

AD-Link az IP-alapú rendszerek mellett tette le a voksát. Erről nyilatkozott lapunknak **Élő András**, a D-Link Magyarország ügyvezetője.

– A megfigyelőrendszerek a feladatnak megfelelő számban szükséges kamerákból, a képeket tároló rendszerből és az ahhoz szükséges hálózati eszközökből állnak. Mivel ezek szabványos IP-eszközök, a felhasználó meglévő hálózatához zökkenőmentesen csatlakoznak. Egy ilyen rendszernek ráadásul minden cégnél van haszna. Egy vállalat vagy részlege működésének alapos megértéséhez nagy segítséget jelent, ha látjuk, hogyan dolgoznak a munkatársak. Sokféle IP-kamera van, különféle beállítási lehetőséggel. Mozgásérzékelésre induló felvétel, értesítés e-mailben, akár kameraképet mellékelve, éjjellátó változatok, kétutas hangrendszer, 3G hálózattal való kommunikáció – ez mind-mind megtalálható. Az egyre jobban terjedő PoE IP-rendszerek azonban a CCTV-kel ellentétben a meglévő

IT-rendszerbe integrálhatók: használhatjuk a meglévő kábelezést, hálózati eszközöket stb. Így a telepítés ideje és költségei csökkenthetők. Ráadásul a LEADER pályázatok keretében pályázni is lehet térfigyelő megoldások támogatására településbiztonsági célból. Ebben mi partnerek vagyunk. A D-Link 2010-ben új irányokba fejlesztette üzleti termékportfólióját: a switching és security megoldások mellett megjelentek a termékpalettán a SAN tárolóeszközök, és jelentősen bővült az IP-kamera portfóliónk.


Így olyan komplex termékcsaláddunk lett, amely pontosan az IP-megfigyelőrendszerek kiépítéséhez egyetlen gyártótól. Ebben megtalálható az IP-kamerák széles skálája mellett ezek valamennyi kiegészítője, a hálózati eszközök és a nagyobb állományok tárolásához szükséges nagyvállalati szintű tároló-infrastruktúra. Ezekkel az eszközökkel az IP-megfigyelőrendszer megfizethetővé válik – mondta a szakember. 

Térfigyelés havidíjért

Az Observant Kft. 2009 őszén alakult, az Aspectis Kft. új vállalkozásaként: hálózati videoszolgáltatással foglalkozik, amelyhez az AXIS technológiáját használja.

A cég segít megvédeni ügyfelei tulajdonát, melyhez a térfigyelő rendszer mint szolgáltatást havidíj ellenében kínálja. Ez különösen azoknak hasznos, akiknek csak néhány kamerára van szükségük, nem szeretnék komoly infrastruktúrát felépíteni. Ilyen lehet egy ház, kis iroda, lakás vagy több boltot üzemeltető hálózat is, ahol helyenként csak 3-4 kamerára van szükség, de egy helyről lehet látni az összest. A szükséges infrastruktúrát az Observant biztosítja. A kamerák beállítása, a szoftverek frissítése, a videoarchívum tárolása az Observant szerverein történik. A szerverek az ország egyik legbiztonságosabb adatparkjában nagy sávszélességgel, teljes redundancia mellett, titkosított SSL-hálózati kapcsolattal érhetőek el. Így garantált az évi minimum 99,5%-os rendelkezésre állás,

és az adatok maximális biztonsága. Ügyfeleik négy szolgáltatási csomagból választhatnak, amelyek közül a legkisebb tartalmazza a kamera élőképek elérését interneten keresztül – ez a csomag díjmentes! A midi csomagban van tárhely a felvételek mentésére, valamint SMS-riasztás. A szolgáltatás számos AXIS kamerával igénybe vehető mind kültéri, mind beltéri kivitelben, akár megapixeles felbontással, de PTZ-funkcióval is kínálnak kamerákat.

Jó kezűgyességgel a megrendelő maga telepítheti a rendszerét. A kamera elhelyezése után már csak az internetelérést és hálózati áramot kell biztosítani a kamera számára, amely automatikusan felveszi a kapcsolatot az Observant szervereivel, és a kapott jelszó és felhasználónév párossal másodpercekben belül már el is érhető egy böngészőből. Beállíthatjuk a mozgásérzékelési zónákat, időzítést adhatunk a felvételekhez, valamint számos más megoldás áll még rendelkezésre a rendszer tesztelésében. 



03:15
Minden rendszer működik?



03:15
MEGERŐSÍTVE

A hatékony kültéri videofelügyelet megvédi Önt és értékeit függetlenül az időjárás körülményeitől. Az Axis kültéri kameráit egyszerű telepíteni, karbantartani és használni. Vitathatatlan bizonyítékokat szolgáltat éles, tiszta videó formájában még a legzordabb körülmények között is.

Legyen képen az Axis segítségével.
Járjon mindig egy lépéssel előbb.
Látogassa meg a www.axis.com/outdoor honlapot.



Forgalmazó:



1158 Budapest, Késmárk u. 11-13.
Tel: (06) 1 414 1022 | Fax: (06) 1 414 1021
info@aspectis.hu | www.aspectis.hu

Támogatás a térfigyelési pályázatokban is

Aki térfigyelő rendszert szeretne használni vagy telepíteni, nem biztos, hogy van ereje, szakértelme és kapacitása a pályázatokat figyelemmel kíséreni, azokat elkészíteni, adminisztrálni. Ám vannak, akik ezt a terhet leveszik a válláról.

A Rolling Consulting Hungary Kft. az Európai Unió és hazai finanszírozású pályázati források felkutatását, közvetítését, pályázatok elkészítését, valamint pénzügyi tanácsadási és projektmenedzsment szolgáltatásokat kínál gazdasági társaságoknak, önkormányzatoknak és nonprofit szervezeteknek.

A társaságnál dolgozó tanácsadók kapacitásának kihasználtságát utilisation planning technikával, erőforrás-allokálással végzik. Minden ügyfelük kap egy projektkódot, így a belső CRM-rendszer azonnali képet ad az ügyfelek projektstátuszáról. Pályázati tanácsadók szerteágazó tapasztalattal és referenciákkal rendelkeznek mind az európai uniós, mind a hazai pályázatok esetében. Minden esetben az aktuális feladat fő célját igyekeznek meghatározni és a legjobb megoldást megtalálni. Munkájukra a projektszintű gondolkodás és kivite-

lezés a jellemző, a legmagasabb szintű szakmai színvonal biztosítása mellett.

A tanácsadók mindig a projekt kezdetétől annak befejezéséig követik a projekt alakulását. Először a lehetőségek és az igények összehangolása alapján javaslatot tesznek a projekthez illeszkedő pályázati kiírásokra, amelyekből az ügyféllel közösen kiválasztják az optimálist. Ezzel párhuzamosan egy szakértői és egy pénzügyi elemzés készül a pályázat specifikus szempontjainak megfelelően; végül elkészül egy komplex projektterv. Utána indulhat a pályázati dokumentáció teljes kidolgozása.

A pályázati dokumentációkat az útmutatók alapján szakszerűen készítik. A kidolgozás során minden esetben igyekeznek értékeléscentrikusan gondolkodni, azaz a pályázatot a későbbiekben a kiíró részéről elbíráló szakértő szempontjait figyelembe venni. A pályázatok benyújtását kö-

vetően figyelemmel kísérik azok útját egészen a támogatási szerződés megkötéséig. A pályázat benyújtását követően, a pályázat elbírálása után a sikeresnek minősített pályázatok esetében segítséget nyújtanak a projektekhez fűződő általános projektmenedzsment és a teljes projektciklus kidolgozásában, a támogatási szerződések megkötésében, módosításában, a program-előrehaladási jelentések elkészítésében. A projekt lezárása után elkészítik a záró jelentést, elvégzik ellenőrzését, véleményezését. A támogatások lehívása, pénzügyi adminisztráció során együttműködnek az aktuális közreműködő szervezettel és a megrendelővel, valamint nyomon követik a támogatás nyilvántartását.

Nyertes pályázatokkal már több mint 3 milliárd Ft támogatáshoz segítettek ügyfeleiket, a tavalyi évben 90% feletti eredményességi ráta mellett.

A Rolling Consulting Hungary Kft. vállalja a projektelképzelések pályázati megjelenítését, hogy azok a kiírás szempontrendszerének leginkább megfeleljenek. Vállalják a pályázatok benyújtásával kapcsolatos ügyintézés; pozitív elbírálás esetén a támogatási szerződés megkötését, igény szerint pedig a programhoz kapcsolódó utógondozási munkálatok ellátását, illetve a projektmenedzsmentben való segítségnyújtást.

A cég immár hetedik éve kínálja minden ügyfele minden projektjéhez az alábbi szolgáltatásokat:

- ▶ Ingyenes korlátlan pályázati tanácsadás
- ▶ Ingyenes folyamatos tájékoztatás, rendelkezésre állás, telefonon, e-mail vagy személyes tanácsadás keretei között. ■

Bővebb információ a www.rollingconsulting.hu weboldalon található.

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
COMPUTERWORLD PLUSZ

A mobilom az irodám!

Computerworld Plusz

a Computerworld-Számítástechnika kiadványa



Kapható április 21-től az újságárusoknál és a kiadóban

Ára 495 Ft



A tartalomról:

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**

Olvassa el, ami történt

CIO.HU: az informatikai
vezetők fóruma

Videók: emberek,
események, termékek

Whiteboard - technológiákról
feketén-fehéren

Hírek és elemzések
az IKT-piacról

Céginfó - az
IKT-adatbázis



Tudja meg, ami történni fog