

IRODÁK 2010-BEN

Az intelligens iroda fő célja, hogy kényelmessé tegye a munkakörnyezetet, és hogy összhangba hozza a technikát és a költségeket.

» 18. oldal



CIO.HU

A hatékony együttműködés alapja pedig az információcsere. Csoportmunka-támogató eszközök a vállalat informatikai rendszerében.

» 16. oldal

**445
forint**

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2010. JÚNIUS 22. • XLI. ÉVFOLYAM 24-26. SZÁM

**IDG
HUNGARY**

COMPUTERWORLD

A mobilos böngészők világa



Nehéz ma olyan mobilt találni a piacon, amely kisebb-nagyobb sebességgel, változó kényelem mellett és egy bizonyos hatékonysággal ne tudná netre vezetni felhasználóját. Miért, mivel, hogyan éri meg, és kell-e egyáltalán mobilböngészőt használni?

Összeállításunk a 8-10. oldalon



9 770587 1151006 1 0026

Megjelent a PC World!

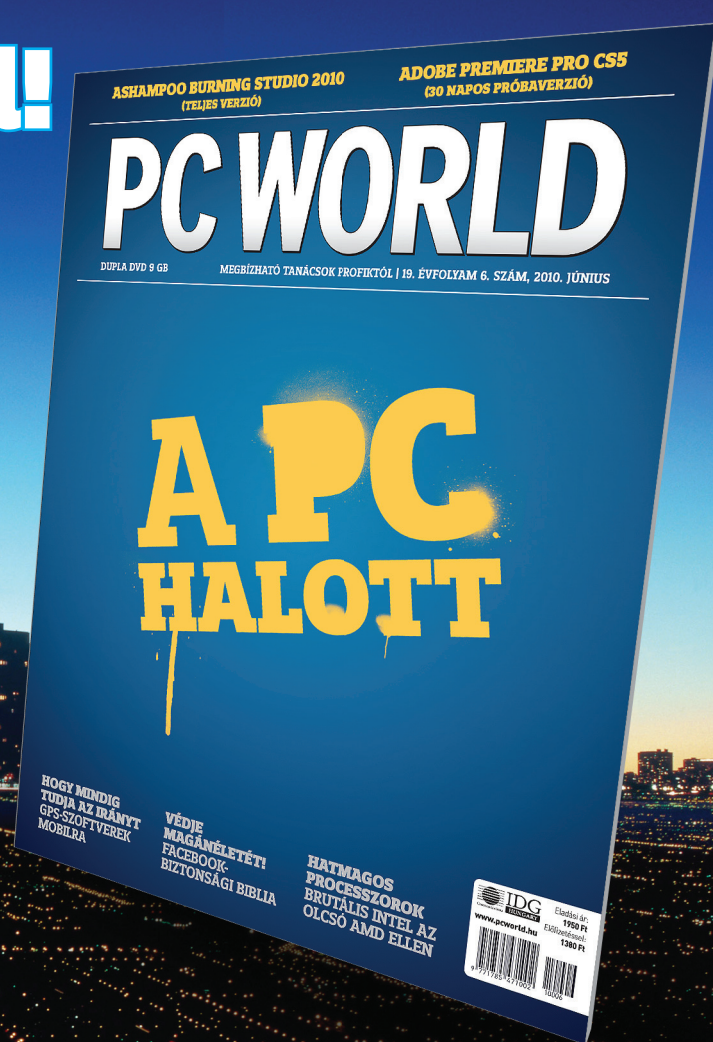
Június 3-ától keresse az újságárusoknál!

Ajándék szoftverek

- Adobe Premiere Pro CS5 (30 napos próbaverzió)
- Ashampoo Burning Studio 2010 (teljes verzió)

Fókuszban

- A PC halott
- Facebook-biztonsági biblia
- Hatmagos processzorok tesztje
- GPS-szoftverek mobilra



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 ANTITRÖSZT PEREK
Az amerikai szövetségi szervek trösztellenes vizsgálatot indítottak az Apple ellen.

06 NHH: ROZGONYI TÁVOZIK

06 MEGINT LEFELE MENT A MOBILPIAC

Májusban 17 ezerrel, 11,881 millióra csökkent a három hazai mobiltelefon-szolgáltató teljes ügyfélszáma – ez az előző hónapoz képest 27 ezerrel kevesebb.

07 FELVÁSÁROLJÁK AZ INTERWARE-T

07 TOVÁBB VÁSÁROL AZ IBM

07 FELLENDÜLŐ GAZDASÁG – ÉLÉNKÜLŐ PC-PIAC

Az IDC elemzése szerint a szektor bevételei a 354,8 millió dollárt is elérhetik az idén. A piac a javuló világgazdasági mutatóknak és a mobil eszközök iránti kereslet növekedésének köszönhetően akár 19,8 százalékkal is bővíthet.

FÓKUSZ

08 A MOBILIS BÖNGÉSZŐK VILÁGA

A mobilis szolgáltatóknak köszönhetően mára az is köztudottá vált, hogy a mobilban is ott van valahol a net, csak tudni kell, hol. Most megmutatjuk!

ÜZLET

11 FOLYAMATONKÉNT MEGVÁLTOZTATNI A VILÁGOT

A Berlinben megrendezett ProcessWorld 2010 folyamatmenedzsment konferencián a BPE az üzleti folyamatok életciklusának egészét lefedi, és nagyobb hatással lesz a gazdasági szervezetek működésére, mint annak idején az ERP-rendszerek megjelenése.

13 MOBILTELEFON, FIZESS!

Hamarosan eljön az idő, amikor mobiltelefonnal fizethetünk.

14 NEM A WEBSHOPPAL KEZDŐDIK

Bő tíz évvel ezelőtt az e-kereskedelem is informatikai kérdés volt. Ma már tudjuk: ez nem így van!

15 ÉLETREVALÓ SZOLGÁLTATÁSPICAC

Az IDC Magyarország elemzéséből kiderül: az IT-szolgáltatások hazai piaca 2009-ben sokkal ellenállóbbnak bizonyult...

16 CIO.HU

TECHNOLÓGIA

18 IRODÁK 2010-BEN

Az intelligens iroda azt a fő célt szolgálja, hogy a munkakörnyezet a lehető legkényelmesebb legyen.

21 HAZAI PIAC

HORIZONT

22 FOGYASZTÓ VAGYOK ÉS FIZETNI AKAROK!

Hamarosan az 1–50 dollár közötti ár válik uralkodóvá, kiszorítva mind a drága dobozos szoftvereket, mind az ingyeneseket a piacról. Hasonló sors vár a zenékre és filmekre is.

ÁLLANDÓ ROVATAINK

04 VÉLEMÉNY

Lazarovits Márk: Szép új világ – A mindenkor kormányok gazdaságpolitikája alapvetően befolyásolja az egyes gazdasági szektorok mozgásterét.

05 ESEMÉNYEK

05 SZEMÉLYI HÍREK

06 HÍRMOZAIK



IMPRESSZUM COMPUTERWORLD-Számítástechnika
ICT-stratégia döntéshozóknak • alapítva 1989 • 2010. június 22. • XXI. évfolyam 24-26. 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
Mallász Judit – jmallasz@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

HIRDETÉSFELVÉTEL

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

TERJESZTÉS ÉS ÜGYFÉLSZOLGÁLAT

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

MARKETING

PR-munkatárs Kovács Judit – jkovacs@idg.hu

KONFERENCIA

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 megjelenést, táblázatokat stb. szerzői jog védi. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.

A hirdetések a kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, ám azok tartalmáért felelősséget nem vállal.

TERJESZTÉSI, ELŐFIZETÉSI, ÜGYFÉLSZOLGÁLATI INFORMÁCIÓK

A lapot a Lapker Rt., alternatív terjesztők és egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTicketnél (266-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítőknél (06/80-444-4444; hirlapelofizetes@posta.hu, fax: 303-3440)
Előfizetési díj egy évre 16 440 forint, fél évre 8220 forint, negyed évre 4110 forint.

Lapunkat a MATESZ auditálja

Olvasóink szokásait a Nemzeti Médiaanalízis méri fel.

A Computerworld az IVSZ hivatalos médiapartnere.



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

Kedves Olvasóink!

Bár nálunk a szieszta szokása ismeretlen, nyáron kicsit elcsendesedik az IKT-piac. A munka persze nem áll meg, a pihenés mellett a gyártó és fejlesztőcégek most készülnek fel az őszi bejelentésekre, értékelnek, karbantartanak, kijavítják az apróbb hibákat. A nyári hónapokat mi is a felkészülésnek szenteljük, ezért az előző évek hagyományait követve lapunk ezúttal kéthetente jelenik meg, összevont számokkal. Természetesen a legfrissebb hírekről, eseményekről továbbra is naprakész tudósításokat olvashatnak a *Computerworld* online kiadásában (computerworld.hu).

A megjelenések:

július 6. » július 20. » augusztus 3. » augusztus 17.

Kívánunk minden olvasónknak és partnerünknek kellemes nyári időtöltést, jó pihenést és sikeres felkészülést az ősze!

A Computerworld szerkesztősége

Szép új világ



Lazarovits Márk
vezérigazgató, Synergon
Informatika Nyrt.

Magyarország kiváló terepe lehetne annak, hogy indiai típusú, de európai szemléletű és értékrendű IKT outsource, K+F, továbbá szolgáltatási centrumok alakuljanak ki. Ehhez azonban elengedhetetlen az állam aktív szerepvállalása, például kedvező adórendszerrel, az oktatás erőteljes támogatásával – véli Lazarovits Márk, a Synergon Informatika Nyrt. vezérigazgatója.

A mindenkori kormányok gazdaságpolitikája, azaz fiskális makrogazdasági és ágazati szakpolitikái, továbbá újraelosztási elképzelései alapvetően befolyásolják az egyes gazdasági szektorok mozgásterét, lehetőségét és teljesítményét.

Mivel az egyes ágazatok gazdasági teljesítménye egyben a nemzetgazdaság fejlődésére jelentős mennyiségi és minőségi visszahatást is gyakorol, lényeges a kormányzati gazdaságpolitika környezetének megtervezése során a bonyolult hatásmechanizmus pontos ismerete és tudatos figyelembevétel.

Az európai uniós gazdasági környezetben a magyar gazdaságpolitikának elsősorban oly módon érdemes a gazdasági tevékenységek támogatását szegmentálni, hogy mely területek tevékenysége segíti legnagyobb hatásfokkal és a legoptimálisabb áttételi rátával a nemzetgazdasági célkitűzéseket. Ebben a szegmentálásban az IKT-szektor előkelő helyet foglalhat el, mivel rendkívül nagy hozzáadott értékkel rendelkező termékeket állít elő, amelyek ráadásul viszonylag csekély környezetterheléssel járnak.

Az IKT-szektor termékeinek hasznosulása összességében elősegíti a nemzetgazdaság és az állami irányítás hatékonyságának

fejlődését, és nem utolsósorban az élet majd minden területén stratégiai jelentőségű ágazattá vált. Az IKT-szektor világméretű fejlődése hazánkban is megkezdhetetlen tényezővé vált, hiszen ennek hiányában az információs forradalom újabb fejezeteként mára a társadalmi aktivitás

egyre kisebb szelete képzelhető el. Globalizált világunkban a digitális képességek birtoklása és hasznosítása alapvető hatással van a foglalkoztatottság alakulására, a gazdasági növekedés potenciáljára és a nemzetközi versenyképességre. Ez utóbbi nemcsak a piaci szektorra, de az államra is igaz. Hatékony, versenyképes, továbbá az adófizetők elvárásainak megfelelő állami igazgatás kiépítése alapvetően egy integrált elektronikus állami igazgatás rendszerével lehetséges.

A nemzetgazdaság számára jelentkező hasznosság tovább növelhető a tudásalapú iparágak, így az IKT-szektor további támogatásával, kedvezőbb adópolitika alkalmazásával a K+F és az innováció

területén, továbbá határon átnyúló együttműködés támogatásával.

Magyarország kiválóan alkalmas lehetne például egy indiai típusú, de európai szemléletű és értékrendű IKT outsource, K+F, továbbá szolgáltatási centrumok kialakítására. Megjegyzem, hogy a magyar informati-

hatása alapjaiban érintette a hazai IKT-szektor, amely főként a magyar tulajdonú, kevésbé tőkeerős cégeket érintette hátrányosabban.


Mind az intézményi, valamint a központosított eljárások kiírásainak előkészítettsége, mind pedig a vonatkozó életszerűtlen jogszabályok – egyébként következetes

Minden, az IKT-szektor fejlesztésével összefüggő gazdaságpolitikai elképzelés alapja egy, a szakmával egyeztetett kormányzati informatikai stratégia lehet.

kai tudásbázis az elmúlt 20 év folyamán indokolta volna azt, hogy Magyarország a régió informatikai nagyhatalmaként geopolitikai IKT-tényezővé váljon. Sajnos több befolyásoló tényező – mint koordináció és szakmai egyeztetések hiánya – miatt erre nem kerülhetett sor.

Az uniós forrásokból megvalósuló projektek közül több jelentős értékű közbeszerzés az elmúlt években egyszerűen ellehetetlenült, vagy a kormányzati terveket és bejelentéseket követően végül nem írták ki őket. Ezeknek az amúgy megvalósításra érdemes elképzeléseknek az elmaradása, amelyeket az unió is támogat vagy éppen elvár, a gazdasági válság közepette további kedvezőtlen

– alkalmazása a szakma számára meglepőbbnél meglepőbb helyzeteket idéz elő.

Minden, az IKT-szektor fejlesztésével összefüggő kormányzati gazdaságpolitikai elképzelés alapja egy, a szakmával egyeztetett kormányzati informatikai stratégia lehet, amely a kormányzásban érintett összes ágazat számára koherens módon fogalmazza meg az elvárásokat és kötelezettségeket. Emellett az IKT-szektor stratégiai jelentőségű súlyának megfelelő támogatási rendszer újragondolása, a közbeszerzések szabályozásának egyszerűsítése és nagyobb átláthatóságának biztosítása szintén hozzájárulhat a magyar informatikai piac fejlődésének lehetőségéhez. 

Antitröszt perek jogász szemmel

Az amerikai szövetségi szervek trösztellenes vizsgálatot indítottak az Apple ellen. A cég domináns helyzetben van a digitáliszene-értékesítési piacon; a válságot követő felvásárlások nyomán számos nagyvállalat is hasonló helyzetbe kerülhet. Írta: Dávid Imre

Vizsgálatot indított az Apple üzleti gyakorlatával kapcsolatban az amerikai igazságügyi minisztérium (Department of Justice, DOJ). A DOJ ügynökei részben azért vizsgálódnak, mert egyes értesülések szerint a vállalat nyomást gyakorolt a zenekiadókra, hogy hagyjanak fel az Amazon.com MP3 Daily Deal szolgáltatásának támogatásával. A promóció keretében az online kiskereskedelmi hálózat exkluzív hozzáférést kapott egyes új megjelenésekhez.

Az elemzők szerint a vizsgálat valódi oka az, hogy az Apple gyakorlatilag monopolhelyzetbe került a digitáliszene-értékesítés piacán. Becslések szerint a cégnek hetvenszázalékos részesedése van az Egyesült Államokban, ami jóval nagyobb szelet, mint az Amazon és a Wal-Mart 12-12 százaléka.

„A jelek szerint a DOJ szakemberei biztos alapot szeretnének találni arra, hogy hivatalos antitröszt vizsgálatot indíthassanak az Apple ellen – vélekedett *Hillard Sterling*, a chicagói Freeborn & Peters LLP antitröszt-jogásza. – A hetvenszázalékos piaci részesedés pedig éppen elég ahhoz, hogy monopolhelyzetre hivatkozva kutakodni kezdjenek.”

A KISGÖMBÖC-EFFEKTUS

A válság nyomán számos tőkeerős multinacionális vállalat – köztük a Google, az Oracle, az IBM és a HP – jelentős akvizíciókba kezdett. A felvásárlási hullám egyik legfontosabb oka feltehetően éppen az,

hogy az érintett cégek ilyen módon igyekeznek nagyobb piaci részesedésre szert tenni. Az akvizíciók mértékét és gyakoriságát figyelembe véve nem kizárt, hogy az Apple-hez hasonlóan más vállalatok is piaci dominanciára törnek.

„Az elmúlt években több hasonló vizsgálat is lezajlott az Egyesült Államokban és az EU-ban, de tudomásom szerint a mai napig nem született olyan döntés, amely feltételekhez kötötte vagy megtiltotta volna a felvásárlást. A sajtóban mindig nagy teret kapnak ezek az ügyek, hiszen a fogyasztók védelmét szolgáló döntések születhetnek” – elemezte a helyzetet *Sólyom Iván*, a Lakatos, Köves és Társai Ügyvédi Iroda jogásza.

A szakember szerint a versenyhatóságoknak jogában áll leállítani egy-egy tervezett egyesülést, ha az veszélyezteti a piaci versenyt. „Ilyen megoldás az utóbbi időben nem született, mert az erőfölénnyel való visszaélés vélelme nem bizonyult eléggé megalapozottnak – tette hozzá a jogász, aki az Oracle és a Sun Microsystems akvizícióját hozta fel példaként, amelyet az Európai Bizottság feltétel nélkül engedélyezett. – Egy kis növekedési potenciállal bíró időszakban – mint a máig tartó gazdasági válság – a versenytársak hajlamosabbak valós vagy vélt problémáikkal a versenyhatóságokhoz fordulni” – hangsúlyozta.

EGYSÉGES JOGGYAKORLAT

Az akvizíciók előzetes engedélyezése tekintetében az Egyesült Államok és az Európai Unió versenyjogi szabályozása nagyjából hasonló. A versenyhatóságok azt vizsgálják, hogy az adott tranzakciók csökkenteni vagy akadályozni fogják-e a hatékony versenyt, bár az EU esetében talán nagyobb hangsúlyt fektetnek

a versenytársakra gyakorolt hatásokra, mint az Egyesült Államokban. „A legjelentősebb ismert eset, amelyben a két versenyhatóság jogalkalmazása között tényleges eltérés mutatkozott, a Honeywell multinacionális vállalat General Electric általi megvásárlása volt, amelyet az Egyesült Államok versenyhatósága és – többek között – a magyar versenyhatóság is engedélyezett, míg az EU-s versenyhatóság nem” – mondta *Sólyom Iván*.

A versenyhatóságok csak az áruk szabad mozgásának akadályoztatásában illetékesek eljárni, azt nem akadályozhatják meg, hogy egy-egy vállalat monopolhelyzetbe kerüljön. Legfeljebb arra bírhatják rá az érintett cégeket, hogy a konkurensok termékeit is forgalmazzák. Nincs ez másként hazánkban sem: a magyar versenyjogi szabályokat mára már teljes mértékben összehangolták az EU versenyjogi szabályaival, így a magyar versenyhatóság, a Gazdasági Versenyhivatal az Európai Bizottsághoz hasonló hatékonysággal tud eljárni.

PER VAGY MEGEGYEZÉS?

Az ügy jelenlegi szakaszában nem lehet tudni, hogy hosszadalmas pereskedés elébe néz-e a Jobbirodalom, vagy – ahogy az az Egyesült Államokban gyakorta megtörténik – a tárgyalótermen kívül alkuszna meg az ellenérdekelt felek. „A versenyjogi ügyek meg egyezéssel történő rendezése az Egyesült Államokban igen elterjedt gyakorlat. Nemrég az EU is átvette ezt a rendezési módszert – magyarázta *Sólyom Iván*. – Amennyiben az Apple úgy fogja értékelni, hogy a versenyhatóság kezében erős érvek és bizonyítékok vannak, minden valószínűséggel a megegyezést fogja preferálni, és ebben az amerikai versenyhatóság is partnere lehet.”

SZEMÉLYI HÍREK

Biber Attila



Június 14-étől *Biber Attila* tölti be az LLP Hungary ügyvezető igazgatói pozícióját. Az előző vezető, *Ambrus Zsolt* lemondott megbízatásáról, miután az Informatikai Vállalkozások Szövetségének elnöksége megválasztotta az IVSZ főtitkárának. Biber 2 éve már a cég kereskedelmi és üzletfejlesztési igazgatója volt. Az LLP előtt a matematikus és informatikus végzettségű szakember az Andersen Consultingnál (a jelenlegi Accenture), az Oracle Magyarországnál és a Microsoftnál dolgozott. Diplomáit az Arizona State Universityn és az ELTE Természettudományi Karán szerezte.

Barta Csaba



A számítógépes vizsgálatainak minősített szakértője (Certified Hacking Forensic Investigator – CHFI), *Barta Csaba* csatlakozott a Deloitte informatikai biztonság és adatvédelem üzletágához, vezető IT-biztonsági tanácsadóként. A 28 éves szakember a Budapesti Műszaki Főiskolán végzett mérnök-informatikusként, ezt követően az OTP Bank információbiztonsági munkatársa volt, majd egy BIG4 tanácsadó cégnél helyezkedett el vezető tanácsadóként. Szakterületéhez tartoznak a forensic vizsgálatok, a különféle betörési tesztek, az etikus hacking, illetve az incidensreagálás. Tanít a NetAcademia Oktatóközpontban. Nevéhez fűződik egy mindaddig csupán elméleti lehetőségként kezelt biztonsági probléma kihasználásának teljesen saját fejlesztésén alapuló bemutatása is.

Masaharu Suzuura



Júniustól *Masaharu Suzuura* váltja *Yoshitaka Tamurát* a Sharp közép-kelet-európai régiójának bécsi ügyvezető igazgatói székében. Ő felel a közép-kelet-európai divízió teljes portfóliójáért, ami a szórakoztatóelektronikát, háztartási eszközöket és információs rendszereket foglalja magában. A 48 éves japán vezető 1985 óta dolgozik a vállalatnál.

ESEMÉNYNAPTÁR

Június 24–26. GÖDÖLLŐ
MoodleMoot 2010 konferencia
» www.moodlemoot.hu

Július 3. BUDAPEST
Adobe CS5 videoszerkesztő hétvége
» www.szoftver.hu

További események
» www.computerworld.hu/esemenyek

HÍRMOZAIK

**Zöld gomb az asztalon
Zöld gomb alkalmazással felszerelve érkeznek a Store 'n' Go merevlemezek új generációja.**

A Verbatim új adattárolói a világ legkönnyebb 2,5 hüvelykes külső merevlemezei közé tartoznak, és a Zöld gombnak köszönhetően kevésbé terhelik a környezetet is. Az új merevlemezek mérete is csökkent az előző sorozathoz képest, a tárhely viszont nőtt: akár 1 TB-os kapacitással is elérhetők. A megnövelt adatsebességet igénylők számára a meghajtók hamarosan eSATA/USB 2.0 és USB 3.0 csatlakozókkal felszerelve is kaphatók lesznek.

**Díjat érő SAP kisvállalati implementáció
Magyar SAP-bevezetést választott a régió egyik legkiválóbb bevezetésének a szoftvercég 10 országot tömörítő közép-európai szervezete.**

A kisvállalati kategóriában ezüstérmét kapott bevezetést az SAP-partner e-BOne Tanácsadó Kft. valósította meg a különböző ipari érzékelőkkel kereskedő Kvalix Automatika Kft.-nél. Az SAP Quality Awards szakmai zsűrije a régióból érkezett nevezéseket számos kritérium (pl. alacsony bevezetési költség, gyors megtérülési idő, minőségbiztosítási elvek követése) szerint vizsgálta, és díjazta a különböző vállalati méretek kategóriájában. Ennek során érdemelte ki a második helyet a Kvalix Kft., a megmérettetés egyedüli magyar díjazottjaként. Az első helyen a kisvállalati szegmensben egy román élelmiszer-cég végzett, amely mindössze egy pontban múlta felül a budapesti székhelyű céget.

REGISZTRÁLJON

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

ceginfo.computerworld.hu

NHH: Rozgonyi távozik

Szalay Dániel - Írásban küldte el lemondását *Rozgonyi Krisztina*, a Nemzeti Hírközlési Hatóság elnöke az új kormányfőnek. A szakember mindössze néhány hónappal ezelőtt, februárban vette át a hatóság irányítását, amelynek élére *Pataki Dániel* tavaly decemberi váratlan lemondását követően nevezte ki *Bajnai Gordon*. Rozgonyi lemondását *Orbán Viktor* elfogadta.

Rozgonyi Krisztinát már a kinevezése óta éles kritikával támadta a Fidesz, mely jelezte, kormányra kerülésekor azonnal meg fog mindent tenni annak érdekében, hogy az NHH a mindenkori kormány hivatala legyen. *Nyitrai Zsolt*, a Fidesz informatikai és telekommunikációs munkacsoportjának vezetőjeként Rozgonyi kinevezéskor úgy fogalmazott, hogy *Bajnai Gordon* akkori miniszterelnök „sajátosan értelmezte a törvény szövegét, amikor közvetlenül a választások előtt egy kormányhivatal, nevezetesen a Nemzeti Hírközlési Hatóság Tanácsának elnöki tisztségébe Rozgonyi Krisztinát, *Braun Róbert* – *Gyurcsány Ferenc* főtanácsadójának, *Medgyessy Péter* kommunikációs helyettes államtitkárának – feleségét nevezte ki”.

Rozgonyi szerződése egyébként 2010. február 1-jétől 2013. december 31-ig szól, vagyis a tisztséget eredetileg betöltő *Pataki Dániel*

megbízatásának végéig. Lemondása jól jön a két kormányzópártnak, mert képviselőik a hírközlési hatóságot össze kívánják vonni az Országos Rádió és Televízió Testülettel, az ORTT-vel. Az így létrejövő Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság szuperkontrollt gyakorolna nemcsak a média, de a hírközlési szolgáltatók és például a frekvenciaspektrum felett is. (A két hatóság összevonásáról a médiatörvény tervezett módosítása rendelkezik, amelyet már be is terjesztettek az Országgyűlés elé.)

Az NHH egyébként hivatalosan június 15-én jelentette be a nagy horderejű döntést. A kiadott közlemény szövege szerint: „A kormány megalkulásával megteremtődtek a média- és hírközlés világában tervezett intézményi, strukturális változtatások feltételei” –, majd a kommuniké idézi Rozgonyit, aki szerint:



Rozgonyi Krisztina
távozó elnök,
Nemzeti Hírközlési
Hatóság

Rozgonyi Krisztina a József Attila Tudományegyetemen folytatott tanulmányai után az ELTE Állam- és Jogtudományi Karán diplomázott, majd az ELTE Bölcsészettudományi Kar média szakát is elvégezte. Felsőfokon beszél angolul és németül. A távozó elnök a szerzői jog, a médiajog és az internettel kapcsolatos jogviszonyok elismert szakembere. 1997 és 2003 között jogi tanácsadóként, illetve szakértőként vett részt a Matáv Rt. (a mostani Magyar Telekom), az ORTT, a Budapesti Műszaki Egyetem Informatikai Központ, a Magyar Tartalomszolgáltatók Egyesülete, az Antenna Multimédia Rt. és az Informatikai és Hírközlési Minisztérium különböző projekteiben, valamint az Országgyűlés Kulturális és Oktatási Bizottságának tanácsadója volt. 2006-ban munkája elismeréseként Magyar Informatikáért szakmai érmet kapott. Elnöki kinevezését megelőzően 2004 óta az NHH tagjaként, 2006 ősze óta pedig az NHH Tanácsának alelnökékként dolgozott.

„Az NHH irányításom alatt éppúgy, mint 2004-es belépésem óta mindvégig megőrizte szakmai függetlenségét, hírnevét és az egyik példamutató intézménye maradt a magyarországi szabályozói szektornak. Elégedetlen távozom, és a következő hetekben mindent megteszek annak érdekében, hogy a digitális átállás irányításában, az új generációs hálózatok, valamint szolgáltatások piacra lépését és elterjedését célzó szabályozási gyakorlat kialakításában, illetve az NHH által szabályozott területeken az ellenőrzési munkában a lehető legkisebb fennakadás se legyen.”

Az ügygel kapcsolatban a területet felügyelő Nemzeti Fejlesztési Minisztérium is közleményt adott ki. Ebben jelezték; hogy „a kormányzat a konvergencia hatóság kihívásainak megfelelően tölti be a posztot”, és hogy „a Nemzeti Hírközlési Hatóságtól a jövőben is elvárt kritérium a magas szintű nemzetközi aktivitás”. A közlemény ugyanakkor az ORTT és az NHH várható összevonásáról hallgat.

Rozgonyi Krisztina egyébként mostani döntésével az NHH tanács tagtségéről is lemondott. ❗

Megint lefelé ment a mobilpiac

Computerworld - Májusban 17 ezerrel, 11,881 millióra csökkent a három hazai mobiltelefon-szolgáltató teljes ügyfélszáma – ez az előző hónaphoz képest 27 ezerrel kevesebb. Így 10,789 millió volt a forgalmazásban részt vevők, azaz az előfizetéssel rendelkezők és az utolsó három hónapban hívást indítók vagy fogadók száma – jelentette be a Nemzeti Hírközlési

Hatóság. Az NHH gyorsjelentése szerint 2010 májusában a hívásfogadásra alkalmas kártyák száma alapján 100 főre 118,7 SIM-kártya jutott, míg áprilisban ez az érték még 118,9 volt.

2010. május végére a teljes ügyfélszám alapján számolva a T-Mobile részesedése az áprilisi 43,06 százalékról 43,13 százalékra, a Telenoré pedig 34,87 százalékról 34,94 szá-

zalékra emelkedett, míg a Vodafone-é 22,08 százalékról 21,93 százalékra csökkent.

Az év ötödik hónapjában a forgalmat generáló ügyfelek száma alapján a Vodafone piaci része az áprilisi 22,62 százalékról 22,48 százalékra, a Telenoré 32,96 százalékról 32,90 százalékra csökkent, míg a T-Mobile 44,42 százalékról 44,62 százalékra növelte piaci részesedését. ❗

Felvásárolják az Interware-t

Szalay Dániel ■ Akvirálja a hazai szerverelhelyezési piac egyik meghatározó szereplőjének számító, magyar magánszemélyek közvetett tulajdonában álló Interware Zrt.-t a GTS Central Europe, a GTS-Datanet tulajdonosa. Az ügyletet még a Gazdasági Versenyhivatalnak is jóvá kell hagynia.

Ha a GVH áldását adja az Interware felvásárlására, akkor az várhatóan 2010 harmadik negyedévének végéig zárul majd le. A napokban megkötött megállapodás pénzügyi részleteit, így különösen a vételárat üzleti titokként kezelik, és nem hozzák nyilvánosságra. Az Interware a magyar alternatív távközlési piac jelentős szereplője, szerverhosting, kollokációs, internet- és vezetékestelefon-szolgáltatásokat kínál elsősorban üzleti ügyfelek számára. A cég két adatközpontot működtet Budapesten, összesen 1075 négyzetméteren, ahol 3300 szervert szolgál ki. Ügyfeleinek többsége a gyáriparból, a közszférából, a médiaiparból és az infokommunikációs szektorból kerül ki.

Adam Sawicki, a GTS-csoport ügyvezető igazgatója egy budapesti sajtótájékoztatón arról beszélt, hogy az Interware akvizíciója, amely közvetlenül a romániai Datek távközlési szolgáltató felvásárlását követi, teljes összhangban áll a GTS-csoport törekvésével, hogy a közép-európai üzleti és nagykereskedelmi távközlési piac meghatározó szereplő-

jévé váljon. Az ügylet révén a GTS hazai leányvállalata az egyik vezető kollokációs és szerverhosting szolgáltatóvá lép elő Magyarországon – a cég a már meglévő budaörsi szervertermével együtt 1490 négyzetméternyi adatközponti területet kínál ügyfeleinek, sőt várhatóan tovább bővíti a szervertermek méretét.

Az adatközponti szolgáltatások iránti egyre növekvő igényt látva a GTS-csoport 2010 márciusában jelentette be terjeszkedési terveit a közép-európai régió adatközponti piacán. A vállalat jelenleg hét adatközpontot működtet Csehországban, Szlovákiában, Lengyelországban, Magyarországon és Romániában, amelyek összterülete eléri a 6 ezer négyzetmétert, és több mint 10 ezer szerver kiszolgálására alkalmas. A GTS kiterjedt városi és nemzetközi optikai hálózata a kollokációs ügyfelek számára számos hálózati kapcsolódási pontot és többféle kapacitási lehetőséget kínál. A GTS-csoport adatközpont-fejlesztési terveinek következő állomása egy 700 négyzetméteres új prágai adatközpont megnyitása lesz 2010. július végén.


„Az Interware akvizíciója tovább erősíti a GTS szerepét Közép-Európa adatközponti piacán, és bizonyítja, hogy vezető szerepre törünk a régió infrastruktúra-alapú távközlési szolgáltatóinak konszolidációjában. Az Interware szerverközpontjai további biztonságos kollokációs területet kínálnak az ügyfeleinknek, és növelik kapacitásunkat a szerverhosting-

piacon – mondta *Adam Sawicki*. – Emellett budapesti városi hálózatunk további kapcsolódási lehetőségeket kínál majd az Interware adatközponti ügyfelei számára” – tette hozzá.

A GTS-Datanet anyavállalata, a GTS-csoport az elmúlt időszakban nagyon kedvező pénzügyi eredményeket ért el, EBITDA-ja például 70 millió euróról 86 millió euróra nőtt. Az elmúlt 2 évben mintegy 40 millió eurós cash flow-t ért el, amiből a távközlési cég kifizette korábbi adósságait, de ebből finanszírozzák a mostani felvásárlást is. Újságírói kérdésre válaszolva elmondták, további magyarországi akvizíciók is szóba jöhetnek, de először megvárják a mostani ügylet első eredményeit.

Az Interware magyar magánszemélyek tulajdonában álló vállalkozás,

alkalmazottjainak száma 66. A tavalyi évben 8,5 millió euró árbevételért el. Az alapító-tulajdonos, *Pámer Róbert* a *Computerworld* kérdésére azt válaszolta: ő maga az év végéig biztosan az egyesülő cégnél marad, de nyitott a további együttműködésre is, ami akár azt is jelentheti, hogy az akvizíció végeztével is betölthet valamilyen posztot a vállalatnál. E tekintetben a GTS-Datanet ügyvezetője, *Pauer Pál* is nyitottnak mutatkozott, mondván Pámernek olyan szakértelme van, amely az egyesülés után is hasznosítható lehet.

Arra a felvetésünkre, hogy nem rossz időzítés-e a céget pont egy globális recesszió idején értékesíteni, *Pámer Róbert* azt mondta, hogy az Interware közepes méretűnek számít, tőkeszegény cég a tőkeigényes piacon, és még a válság 2008-as kitérését megelőzően kezdtek el befektető bevonásán gondolkodni. 

Tovább vásárol az IBM

Megvásárolta a webes analitikai szoftvereket szállító Coremetrics céget az IBM. A kaliforniai magánvállalat elsősorban marketingtevékenységet támogató felhőalapú megoldásairól ismert. A bejelentés szerint a Coremetrics technológiája az IBM üzleti-analitikai szoftver és szolgáltatásportfólióját gazdagítja majd. A San Mateo-i vállalkozás számos olyan szolgáltatást kínál, amely segítségével ügyfeleik hatékonyabbá tehetik márkakommunikációs és marketingtevékenységüket. Ezek a megoldások lehetővé teszik, hogy a felhasználók célzott e-mail kampányok és személyre – vásárlóra – szabott ajánlatok révén népszerűsítsék termékeiket, de a megfelelő reklámhordozók és felületek kiválasztásában, az online médiamix összeállításában is hatékony segítséget nyújtanak. A Coremetrics ügyfelei közé tartozik a Bank of America, a Holiday Inn szállodalánc, az Office Depot, a Petco, a Victoria's Secret és a Virgin Atlantic Airways is. A Coremetrics jelenleg közel 230 munkavállalót foglalkoztat, akik az akvizíciót követően „továbbszolgálnak” majd az IBM-nél. A cég által fejlesztett szoftvereket a gyártó alkalmazás- és middleware-vonalán belül fogják értékesíteni. Az alku részeit nem hozták nyilvánosságra; az akvizíció várhatóan már az idén lezárulhat.

Fellendülő gazdaság – élénkülő PC-piac

Dávid Imre ■ Az IDC elemzése szerint a szektor bevételei a 354,8 millió dollárt is elérhetik az idén. A piac a javuló világgazdasági mutatóknak és a mobil eszközök iránti kereslet növekedésének köszönhetően akár 19,8 százalékkal is bővíthet.


Az elemző cég aktuális előrejelzése szerint a PC-piac erőteljes növekedést produkálhat az idén. A kis- és nagykereskedelmi eladások volumene 2009 negyedik ne-

gyedévben kezdett emelkedni; a pozitív tendencia várhatóan az év végéig kitarthat.

Az IDC számításai szerint az eladásokból származó bevételek világszinten akár a 354,8 dollárt is elérhetik, ami a 2009-es év 296,1 millió dolláros eredményéhez képest nagyarányú növekedést jelenthet. Az első negyedévben látványos, éves összehasonlításban 27,1 százalékos növekedést regisztráltak: ez elsősorban a nemzetközi

piacon tapasztalható, jelentős áresésnek volt köszönhető.

Az elemzők elsősorban a mobil eszközök iránti kereslet főként a fejlődő országokban tapasztalható ugrásszerű növekedésével indokolják optimista becslésüket. Prognózisuk szerint a hordozható eszközök eladásaiból származó bevételek a 217,2 millió dollárt is elérhetik az idén – tavaly 169 millió dollárra rúgott a szegmens részesedése. A netbookok és más kisméretű lap-

topok eladásai várhatóan a teljes PC-piac 12 százalékát teszik ki az idén. *Paul Otellini*, az Intel vezérigazgatója korábban 20 százalék körüli részesedést valószínűsített. „Az olyan új eszközök, mint az e-olvasók és multimédiás tabletek megjelenése várhatóan negatív hatással lesz majd a hagyományos eszközök eladásaira, miközben érdekes új lehetőségeket teremthetnek a fogyasztói és a mobil üzleti szegmensekben” – jelentette ki *Jay Chou*, az IDC elemzője. 



A mobilos böngészők világa

Nehéz ma olyan mobilt találni a piacon, amely kisebb-nagyobb sebességgel, változó kényelem mellett és egy bizonyos hatékonysággal ne tudná netre vezetni felhasználóját. Miért, mivel, hogyan éri meg, és kell-e egyáltalán mobilböngészőt használni? Írta: Horváth Balázs

Hihetetlen, de igaz: a mai napig tartja magát az a tévhit, hogy mobilon nem lehet jól mobilnetet használni. Szerencsére már eljutott a mobilos társadalom odáig, hogy tudjuk, mobilunk sokkal többre képes, mint azt gondoljuk. A mobilszolgáltatóknak köszönhetően pedig mára az is köztudottá vált, hogy a mobilban is ott van valahol a net, csak tudni kell, hol. Most megmutatjuk!

ELŐRETÖR A MOBILOS NETEZÉS

Az internetet már régóta szeretnék egyes piaci szereplők a mobilra vinni, aminek első és meglehetősen sikertelen próbálkozása a WAP volt. A Wireless Application Protocol megjelenésére talán mindenki emlékszik. Ez tulajdonképpen az internetes tartalmak lebutítása volt a mobilokra, hiszen az akkori (1998 körül) készülékek semmilyen paraméterükben nem voltak alkalmasak arra, hogy a HTML-alapú weboldallal elbírjanak. **A másik gond az volt, hogy ehhez speciális tartalmat kellett előállítani, vagyis egyfajta szolgáltatásként is működött, mivel a legtöbbször hasznos, fontos információk begyűjtésére használtuk a WAP-ot:** moziújság, menürendek, árfolyamok, banki szolgáltatások. Sok cég, szolgáltató rá is állt annak idején a WAP-tartalmak gyártására, mégis nagyon kevés, valóban hasznos tartalom került fel ezekre az oldalakra.

Végül a legfontosabb ok, amiért nem érdeklődtek a felhasználók a WAP iránt: ez a technológia (WML – Wireless Markup Language) egyszerűen csúnyán tartotta elénk azt a kevés tartalmat is, így egyáltalán nem volt vonzó lehetőség az előfizetők számára. A WAP tehát megbukott, de szerencsére

A felhasználók egyre inkább elvárták, hogy a mobilon is ugyanazt a netezési élményt kapják, amit a számítógépükön.

időközben a mobilok hatalmas lendülettel kezdtek fejlődni és egyre alkalmasabbá váltak erőforrás-igényesebb, bonyolultabb programnyelvek (HTML), fejlesztői környezetek (Java) futtatására.

AZ IPHONE-HATÁS

A böngészők teljes történetére sajnos nincs elegendő helyünk, így ugrunk egyet egészen 2007-ig, amikor az első iPhone piacra került. Az Apple mobilja alapjaiban rengette meg a mobilos világot, hiszen *Steve Jobsék* egy olyan, érintésre optimalizált készüléket találtak ki, amely sokkal használhatóbb volt bármilyen, korábbi,

érintésalapú megoldáshoz képest.

Botorság lenne persze azt hinni, hogy az érintésalapú vezérlést az Apple találta ki a mobiloknál, de az biztos, hogy az iPhone volt az első olyan érintőképernyős mobil, amely valóban használható volt.

A titok a képernyő-technológiában rejlik. Az addigi, leginkább Windows Mobile alapú készülékek mind stylusszal, vagyis navigációs pálcával rendelkeztek, hiszen ezek a képernyők az ún. rezisztív technológiát használták. Ez azt jelenti, hogy a felhasználói felülettel való kapcsolat létrehozásához érezhető, pontos nyomást kellett alkalmazni, mert a kijelző csak ebben az esetben érzékelte, hogy adatbevitel történik. Ehhez hozzáadódik az a tény, hogy a korai kezelőfelületek mindennek nevezhetőek voltak, csak éppen felhasználóbarátnak nem. Pontosan ezért nem is tudtak elterjedni nagy körben, ezért nem volt mindenkinek a zsebében WM-alapú PDA, majd később PDA-telefon. A Microsoft rendszere nem a mobilos irányból jött, apró, a képernyő szélére kicentizett ikonokat, felületeket kellett eltalálni egy vékony pálcika hegyével.

Az Apple-nél azonban azt gondolták: miért is nem érintjük meg közvetlenül a kijelzőt az ujjunkkal? Hát nem az emberi érintés a legtermészetesebb, legközvetlenebb vezérlési mód? Így az iPhone már kapacitív kijelzővel érkezett, amely az emberi bőr érintését (és csak azt) tudja fel-

dolgozni, sőt, egyszerre több helyen is hozzáérhetünk (multitouch), amittől még könnyebb, gyorsabb, de ami még fontosabb: szórakoztatóbb lett a mobilhasználat.

A MOBILOS BÖNGÉSZÉS BUKTATÓI

Mielőtt olvasónkban felmerülne a kérdés, hogy most egy iPhone-os vagy mobilos böngészőkről szóló cikket olvas-e, igyekezzünk megnyugtatni mindenkit: máris visszatérünk témánkhoz. **Az iPhone-os kitérő azonban nagyon fontos, hiszen megjelenése óta ugrott meg a mobilon keresztüli nethasználat minősége és mennyisége egyaránt, és az Apple mutatta meg a világnak, hogyan is kell ezt csinálni.** Ez a momentum indította el a mobilos böngészés divatját, és pontosan ez buzdította a fejlesztőket arra, hogy azok is olyan netélményt kapjanak, akiknek nincs iPhone-juk.

Mielőtt továbbmegyünk, nézzük meg, hogy miért is beszélünk ilyen sokat az iPhone-os böngészésről. A korábban emlegetett WAP-korszak letűnése után a mobilok elkezdtek fejlődésüket, a felhasználók pedig egyre inkább azt követelték, hogy a mobil képernyőjén is ugyanazt a netezési élményt kapják, amit a számítógépükön. Hogy ez valóra válhasson, olyan böngészők kellenek, amelyek, megbirkóznak a weboldal felépítésével, programnyelvével és az ott alkalmazott egyéb technológiákkal. De még ez is kevés, ha a we-

boldal kezeléséhez szükséges eszközök fogyatékosak, nem elegendők, hiszen ez esetben a felhasználó az első öt percben elveszti lelkesedését, és soha többet nem nyitja meg mobilböngészőjét.

A weboldalak lényege a hivatkozások, vagyis linkek rendszere, aminek eltalálása egy átgondolatlan rendszeren belül kinszenvedés lehet. Az ujjal, ujjakkal való vezérlés azonban szó szerint közel hozta az emberekhez a weboldalakat, hiszen a nagyítás-kicsinyítés a multitouch miatt gyerekjáték volt. **Szinte minden mobilos böngésző fejlesztője azt tartja a legfontosabb mércének, hogy alkalmazásával mennyire befogadható, áttekinthető egy-egy oldal.** Hiszen egy webhely mérete jócskán meghaladja a kijelző felületét, így nem mindegy, mennyit tekerünk, lapozunk ahhoz, hogy az egyik sarokból eljussunk a másikba.

Ha ez úgy megy, hogy két ujjal „összecsippentjük” a felületet, szét húzzuk, ránézünk, mit keresünk, majd ugyanezzel, csak éppen ellentétes irányú mozdulattal ránagyítunk a kinézett tartalomra, és egyetlen bölcéssel ki is választjuk a cikket, akkor kijelenthetjük, hogy a használat gyors és zökkenőmentes. Persze mondhatjuk, hogy az Apple-nek könnyű volt megvalósítani mindezt, mivel az OSX operációs rendszer alapjaira építették az iPhone-t, így a böngésző is Safari névre hallgat.

Az eddigiekből persze azt a következtetést sem szabad levonni, hogy az érintőképernyővel nem rendelkező mobilokkal nem lehet netezni. Lehet, csak nem akkora élmény. Minden weboldal megtekinthető ezen a módon is, csak talán nem fogjuk napi 8 órában a mobilt erre a célra használni, hanem csak akkor, amikor kénytelenek vagyunk rá. A másik döntő elem a kijelző mérete. Az utóbbi években a mobilok nem összemennek, hanem egyre nagyobbak lesznek, azért, mert a trendek, a divat és a fejlődés a minimum 3 colos panelek felé mutat.

Felmerülhet még az a kérdés is, hogy melyek azok a tartalmak, amelyeket elérünk, és melyek, amelyekről le kell mondani mobilos böngészés esetén. A helyzet az, hogy szinte bármilyen tartalom elérhető egy mobilról: a cikkek, képek, a különböző keresők mind megjelennek, legyen az

mobilra optimalizált oldal, vagy akár annak teljes HTML-verziója. Minden további nélkül ellenőrizhetjük a netbank felületen egyenlegünket, elolvashatjuk a híreket, tudósításokat, egyetlen tartalommal gyűlhet meg a bajunk: ez pedig a Flash.

Amennyiben csak fehér foltot lát valaki egy-egy oldalon, vagy a „*Telepítse a Flash-player*” felirat fogadja, akkor az azt jelenti, hogy a készülék vagy a böngésző nem támogatja az Adobe technológiáját. E mondatunkban benne is van a megoldás: ha nem tudunk Flash-alapú videók és egyéb alkalmazások, játékok nélkül létezni, akkor olyan mobilt vagy böngészőt válasszunk, amely ezeket

kezeli. De még ebben az esetben is érdemes tudni, hogy tökéletes Flash-élményünk egyelőre nem lesz mobilon, iPhone-on pedig soha. *(Steve Jobs és a Flash viszonyáról kéréses írásunkban olvashat.)*

AZ ALTERNATÍV JÓ, AZ ALTERNATÍV SZÉP?

Érdeemes leszögezni, hogy a mobilos böngészés egyáltalán nem az okostelefonok kiváltsága. **Ma már minden 3G, de akár EDGE-képes mobilnak is van előre telepített böngészője, amelyek minősége persze gyártónként, készülékenként változik, de egy biztos: netezésre így vagy úgy használható.** Az már más kérdés, hogy a mo-

bilgyártók nem feltétlenül tudják megalkotni a világ legjobb mobilos böngészőjét, így előfordulhat, hogy a mobil legtöbb képességével meg vagyunk elégedve ugyan, de akkor sem interneteznénk az előre telepített alkalmazásával, ha nagy összeget fizetnének érte. Ekkor jöhetnek és jöjjenek is képbe az ún. alternatív böngészők.

Vannak ugyanis cégek, amelyek abból élnek, hogy ingyenes mobilos böngészőt fejlesztenek, majd tesznek közzé és remélik, hogy minél többen fogják majd letölteni és használni. És mi ebben az üzlet? A kérdés jó, a választ pedig az Opera Software szakembere, *Joban Borg* válaszolta meg számunkra. Az Opera Mini böngésző nevének talán már mindenki hallotta, de ha nem, akkor a számítógépekre létrehozott Opera böngésző biztosan ismerős lehet olvasóinknak.

Az Opera Mini ingyenesen, szabadon letölthető Java-alapú mobilos böngésző, amely mára szinte az összes létező mobilon (legyen az érintős vagy nem érintős), platformon, operációs rendszeren működik. Mára már 40 milliónál is több letöltést produkált, aminek oka, hogy gyors, kevés adatforgalmat generál és szinte minden weboldallal elboldogul.

A gyorsaság oka az, hogy az Opera több szerverparkot üzemeltet világszerte, amelyeknek csak az a dolguk, hogy az Opera Minin keresztül forgalmat fogadják, a meglátogatott oldalakat elmentik, és azt a mi mobilunkra már tömörítve, ez eredetihez képest sokkal kisebb méretben visszajuttassa. Ha valaki Opera Minin használ, akkor az tulajdonképpen nem is a weboldal, hanem az Opera szerverével kommunikál, ezért tehetjük meg, hogy egy korábban meglátogatott oldalra visszalépve nem kell újra és újra betölteni, mivel azt már a szerver egyszer elmentette.

A már 5-ös verzióján tartó Opera Mini, illetve a nagyobb tudású okostelefonokra optimalizált Opera Mobile böngészők ingyenesek, ennek ellenére nem kevés hasznot hajtanak az Opera számára. Mindkét böngészőnek van ugyanis Google kereső mezője, amit a felhasználók gyakran igénybe is vesznek. A Google-lal kötött megállapodások alapján az Opera minden keresés után egy bizonyos összeget kap, aminek mértékét persze

Flash vs. Steve Jobs

Az iPhone-rajongók és ellenzők egyik legtöbb vitát, haragot, összevesztést kiváltó témája a Flash-támogatottság. Akinek nincs iPhone-ja, ezt fogalmazza meg elsőként kritikaként, akinek pedig van, állítja, könnyedén meg lehet lenni az Adobe technológiája nélkül is. Magát *Steve Jobs*ot is annyiszor kérdezik, faggatják erről a kérdéssről, hogy nemrégiben egy hosszú írásban fejtette ki véleményét a Flashról, illetve arról, hogy miért nem támogatja és nem is fogja támogatni a jövőben az iPhone ezt a formátumot.

Elsőként a cikkünkben is érintett HTML5 szabványról beszél: a Flash 100%-ban az Adobe tulajdona, az is marad, az Apple pedig sokkal szívesebben részesít előnyben olyan nyílt netes szabványokat, mint a HTML5, a CSS vagy a JavaScript. Az Adobe képviselőinek másik fontos érve az, hogy az iPhone-felhasználók az internet nagy részéről lemaradnak, hiszen nem tudják megnézni a Flash videókat, és az ugyanilyen formátumban készült játékokkal sem tudnak játszani. Jobs válasza erre az, hogy a legtöbb videó sokkal modernebb formában (H.264) is elérhető, így egy iPhone vagy iPod kijelzőjén is megnézhető, nem beszélve a netes videóállomány közel 40 százalékát kitevő YouTube videókról, amelyek szintén lejátszhatók az iPhone-on. A játékokkal kapcsolatban az AppStore gazdag játékkínálatát hozza fel az Apple vezetője, rámutatva, hogy így 50 ezer játékhoz is hozzáférhetnek a felhasználók, ami több mint az összes egyéb mobilos platform játékkínálata a világon. Ezután Jobs rámutat a Flash megbízhatósági, biztonsági és teljesítménybeli problémáira, vagyis arra, hogy

a Macintoshok legnagyobb gondjai mindig is a Flash körül voltak. S mivel az Adobe évek alatt nem tudta orvosolni a Flash okozta fagyások, újraindulások, bizonytalanságok körüli bajokat, az Apple botor lenne engedni, hogy a Flash ugyanezt tegye az iPhone-nal. Sőt, az Apple eleve azt gondolja, hogy a Flash nem is képes egyelőre elfogadható teljesítményt nyújtani, ha pedig mégis, akkor a kódolási problémák miatt az akkumulátort fogja nagymértékben meríteni. Az utolsó érvek egyike az, hogy a Flash-tartalmak egyszerűen nem képesek alkalmazkodni az érintésalapú kezeléshez, ami viszont az iPhone lelke. Itt nincs eger, amivel a nehézkes menüket lehet kezelni, ezen a rendszeren csak a felhasználó ujjai állnak rendelkezésre, ehhez a Flash pedig nincs hozzászokva. És ha még támogatnák is az Apple készülőkei a Flasht, akkor sem lenne minden rendben, hiszen a legtöbb oldalt optimalizálni kellene ezekhez a készülékekhez, ami nyilvánvalóan elképzelhetetlen forgatókönyv.

De a legfontosabb és döntő érv mégiscsak az, hogy Steve Jobs és az Apple nem engedhet be egy külsős fejlesztőcéget az iPhone rendszerébe, mert annak csak rossz vége lesz. Jobs szerint az Apple nem engedheti meg magának ismét, hogy egy olyan cég diktáljon, vagy álljon a fejlődés útjába, mint az Adobe, ami az OSX kapcsán már megmutatta, milyen lassan képes csak fejlesztéseit a különböző platformokhoz igazítani. Az Adobe ugyanis nem kizárólag a legjobb iPhone-, iPod- és iPad-alkalmazások fejlesztésén munkálkodik, hanem minden egyében is, ami az Apple szemszögéből csak rosszat hozhat.

Johan Borg nem árulta el, de egy 40 millió feletti felhasználói tábor esetében nagyjából el lehet képzelni, hogy bármilyen csekély, keresésenkénti összeg is komoly bevételeket hozhat.

Az Opera Mini persze nagyon egyszerű alkalmazás, hiszen a lényege az, hogy még a belépő kategóriás mobilokkal is képesek legyünk weboldalakat látogatni. Azért ebben az esetben a csillogó-villogó elemekről, a látványosan lenyúló, gördülő, áttűnő menüelemekről le kell mondani, a Flash pedig szintén nincs a támogatott formátumok közt. Amennyiben ilyen igényünk van, akkor egy másik alternatív böngésző, a Skyfire az, amely az előbb felsorolt igényeket igyekszik kielégíteni.

A weboldalak beágyazott videotartalma egyre fontosabb célja az internetezőknek, így nem véletlen, hogy a Skyfire fejlesztői is ezt választották fókuszának. A jelenleg Symbian, Windows Mobile és Android platformokra elérhető böngésző minden létező beágyazott videót képes lejátszani. Sőt, az androidos verzió külön figyelmet bennünket, ha az adott oldalon videó található, és egyetlen gombnyomással indíthatjuk is a lejátszást. A legtöbb okostelefon ma már tartalmaz egy előre telepített YouTube klienst – segítségével olyan telefonon is lejátszathatjuk a videomegosztó oldal anyagait, amely egyébként nem képes a Flash-tartalmak megjelenítésére.

MIT HOZ A JÖVŐ?

A mobilos böngészők világa, ha nem is percről percre, de hónapról hónapra változik. Eddig nem is beszéltünk az Androidról, pedig az (aránylag) új mobilos platform nagyon nagyot lökött a mobilos böngészőket fejlesztő cégeken. Mindenki ott akar lenni lehetőleg az összes verziójú Android rendszeren, ehhez pedig igen jelentős erőforrásokat mozgatnak meg. Komoly meghatározója a piacnak az online alkalmazású boltok megjelenése és felfutása is. Az AppStore kicsit rejtélyes, nehezen kiismerhető szabályrendszere például sokszor felháborodást kelt, de az Opera ebből is jól jött ki. Amennyiben olyan alkalmazást akar egy cég az AppStore-ba bejuttatni és ott letölthetővé tenni, amely az Apple saját programjainak közvetlen rivá-

lisa lehet, akkor ennek legtöbbször elutasítás a vége. Az Opera is megcélozta az iPhone-t az Opera Minivel, és egy kis fricskával egy számlálót helyezett el az oldalán, ahol meg lehetett tippelni, hogy az Apple mennyi idő alatt engedi ki a szoftvert az AppStore-ba. Ez végül alig egy hónap alatt megtörtént, és rövid idő alatt az Opera Mini 1 millió feletti letöltéssel büszkélkedhetett.

Mindezen tényező mellett ott van a szabványok harca: a Flash-technológiát birtokló Adobe dolgozik a Flash 10.1-es verzióján, ami

még gyorsabban és még energia-kímélőbb módon (hardveres gyorsítás támogatásával) kezelné a videókat, amire a mobilok esetében nagy szükség van. **De ott van pályája elején a HTML5 is, aminek nagy előnye az lesz, hogy a videók lejátszásához nem lesz szükség semmiféle plusz-, beépülő programra, mert minden szükséges elemet tartalmazni fog.** Lényeges hátránya viszont, hogy még nincs olyan egységes kodeksomag hozzá, amely lehetővé tenné, hogy minden böngészőben egységesen használni lehessen.

Bárhogy is lesz, az biztos, hogy aki akarja, ma is tudja mobiljával böngészni az internetet. Óriási felhajtó erőre számíthat ez a terület a közösségi oldalak és különösen a Facebook irányából, amit már többen látogatnak mobilról, mint asztali számítógépről vagy notebookról. Ennek pedig hazánkban (is) az lett a következménye, hogy az egyik mobilszolgáltató ingyenessé tette a Facebook felé irányuló (mobilos) adatforgalmat. Ha valami, ez mutatja meg igazán, mekkora ereje van az internetnek mobilunk képernyőjén. 

TOP 3: mobilnetképes készülék

Felállítjuk teljesen szubjektív, de a piaci trendekkel talán mégis összhangban álló toplistánkat. Íme, az a három mobil, amellyel szerintünk ma a legjobban, leghatékonyabban és a legkönnyebben netezhetünk.

Top 1: HTC HD2

Ez a monstros 4 colos, kapacitív technológiát használó, multitouch-képes kijelzőjével, 1 GHz-es processzorával egyértelműen netezésre teremt. Érdekes és némi ellentmondást hordoz, hogy a HD2 azon ritka csúscategóriás okostelefonok egyike, amelyek még Windows Mobile-t használ, ennek ellenére mégis kapacitív az érintőképernyő, pedig sokáig ez a kettő kizárta egymást. Érdekeség, hogy választhatunk, melyik két előre telepített böngészőt használjuk a HD2-nél. A döntés csak elsőre nehéz: az Internet Explorer támogatja a Flash-tartalmakat ugyan, de a multitouch nem. A másik lehetőség az Opera, ami igaz, hogy mellőzi a Flasht, de ennek ellensúlyozásaként olyan gyorsaságot, könnyedséget és többujjas kezelést biztosít, ami miatt csak a weboldalak pörgetésével, betöltésével, nézegetésével elvan az ember akár egy órán át.

Top 2: iPhone 3GS

Nem maradhatott le a listáról az Apple készüléke, már csak azért sem, mert az „S” verzió megjelenésével végre

a sebesség is olyan lett, amely elvárható egy ilyen presztízsű mobiltól. A böngészéshez a Safari adja az alapokat – ez itt a legjobb, ha nem is a legjobb mobilos böngésző a piacon. Illetve akkor vagyunk pontosak, ha azt mondjuk, hogy a Safari az iPhone-nal együtt nagyon hatékony. Itt is az az előnye az Apple-nek, hogy a szoftvert egyetlen hardverhez kellett igazítani, és ebben nem is hibázott. Ahogy a cikkben is kitértünk rá: a Flash nem támogatott formátum az iPhone-on, de az Apple mobilja olyan élményt ad a kijelző tökéletes érzékenysége miatt, ami miatt talán nem is igazán hiányoznak a beágyazott videók. Az Opera Mini az AppStore-ok letöltési listáinak élén tanyázik ugyan, a tapasztalat mégis az, hogy előbb vagy utóbb minden iPhone-használó visszatér a Safarihoz.

Top 3: Nokia N900

A harmadik helyre volt jó a finnek Linux-alapú csúscélkészüléke, ami jelen állás szerint egy méretes kakukktójas a Nokia telefonkínálatában. A Maemo platformot egyelőre egyedülként használó készülék vállaltan a haladóbb, hozzáértőbb felhasználóknak készült, például azoknak, akik egyetlen weboldal elemről sem akarnak lemaradni netezés közben.

Ennek megfelelően az N900 minden olyan tartalmat megmutat, amit a számítógépünkön megszoktunk. Az összes villogó, pörgő-forgó banner, hirdetés, reklám, vagyis azok az elemek is, amelyeket egy mobil 3,5 colos képernyőjén talán szívesebben mellőznénk. De valamit valamiért, hiszen a teljes Flash-támogatás miatt minden beágyazott videotartalmat megtekinthetünk, sőt, ha Gmailt használunk, akkor az N900 még annak a felületét is alpból a HTML verzióban, nem pedig a mobilra optimalizált formában tárja elénk.





ProcessWorld 2010: több mint hatszáz résztvevő

Folyamatokként megváltoztatni a világot

Új betűszóval lettünk gazdagabbak a Berlinben megrendezett ProcessWorld 2010 folyamatmenedzsment konferencián. A BPE (Business Process Excellence) az üzleti folyamatok életciklusának egészét lefedi – a modellezést, az implementációt és a monitorozást is beleértve –, és Karl-Heinz Streibich, a Software AG vezérigazgatója szerint nagyobb hatással lesz a gazdasági szervezetek működésére, mint annak idején az ERP-rendszerek megjelenése. Írta: Kis Endre

A ProcessWorld 2010-et – amely a Software AG által tavaly felvásárolt IDS Scheer hagyományait folytatja –, a szokásosnál is nagyobb várakozás előzte meg, elsősorban a két cég termékportfóliójának egyesítésével kapcsolatos bejelentések miatt. Az akvizíció óta a két cég ugyanis egy közös termékkel jelentkezett: az idei CeBIT-en debütáló ARIS Align a közösségi hálózatok funkcióival segíti a folyamatmenedzsment (BPM) területén dolgozó szakemberek együttműködését.

Az IDS Scheer és a Software AG közös portfóliójában idén nem várható újabb termék megjelenése – a megfelelő integrációs pontok azonosítását követően jelenleg fejlesztik azokat az eszközöket, amelyek jövőre válnak elérhetővé. A konferencia közönsége azonban részletes betekintést nyert az alapul szolgáló termékfejlesztési stratégia részleteibe.

INFORMÁCIÓTECHNOLÓGIA 3.0

A két cég az üzleti folyamatok kiváló szakértőjeként határozza meg magát. Ez a Business Process Excellence (BPE), amely a folyamatok modellezését, az implementálásukhoz szükséges architektúrát, a folyamatok mentén kezelt adatok integrált modelljét, valamint a folyamatok monitorozását és ellenőrzését öleli fel. Az IDS Scheer és

a Software AG portfóliójának egyesítésével immár végponttól végpontig lefedi a BPE valamennyi területét, az üzleti és az IT-oldalnak is megfelelő eszközöket adva a folyamatok tervezéséhez, bevezetéséhez, méréséhez és optimalizálásához.

Az új elem itt a két világ, az üzleti és az informatikai oldal közötti átjárhatóság és kommunikáció integrációs eszközökkel való segítése. A konferencia második napján tartott nyitó előadásában *Karl-Heinz Streibich*, a Software AG vezérigazgatója a BPE-t olyan paradigmaváltásnak nevezte, amely nagyobb hatással lesz a gazdasági szervezetek működésére, mint annak idején az ERP-rendszerek megjelenése.

A vezérigazgató szerint ez azért lesz így, mert a hatékonyság növelése – minden fejlődés alapja – a következő 15–20 évben a vállalatok egyik legfontosabb törekvése marad. Ez pedig az üzleti folyamatok teljes életciklusának kezelésén keresztül érhető el a gyakorlatban. Streibich úgy fogalmazott, hogy a fejlődés a vállalati informatika következő szintjére vezet, amelyet a vezérigazgató IT 3.0-nak nevezett. Ezt digitalizált és automatizált munkafolyamatok, az üzle-

ti folyamatok működésének monitorozása, a folyamatintelligencia és a BPE jellemzi.

Streibich két példával támasztotta alá az előadásában elhangzottakat. **A Software AG és a Tom Tom az idei CeBIT-en olyan flottamenedzsment megoldást mutatott be, amellyel a vállalatok 40 száza-**

lékos megtakarítást érhetnek el a járművek üzemanyagköltségén. A 2008 végén kibontakozó gazdasági válság következtében a szervezetek minden eddiginél nagyobb érdeklődéssel fordultak az ilyen és hasonló, a hatékonyságot ténylegesen javító megoldások felé. A vezérigazgató elmondta, hogy a Software AG tavaly éppen

a válságot előidéző és általa legsúlyosabban érintett pénzügyi szektorban növelte bevételeit a legnagyobb mértékben.

Streibich szerint mindez a BPE jelentőségére utal. Mint hozzátette, a Software AG stratégiája hat éve, az IDS Scheer stratégiája pedig immár két évtizede ebbe az irányba mutat. A Software AG a folyamatok implementációja, az IDS Scheer a folyamatok modellezése felől közelített a BPE-hez, ezért az akvizí-

ció és a két portfólió közötti integráció nagy előrelépést jelent ezen az úton.

PLATFORMFÜGGETLENSÉG, SZOROS INTEGRÁCIÓVAL

Wolfram Jost, az IDS Scheer igazgatótanácsának tagja a ProcessWorld 2010 nyitó előadásában három olyan integrációs pontot nevezett meg, amelyen keresztül az IDS Scheer és a Software AG termékportfóliója kapcsolódik egymáshoz. Ezek az ARIS folyamatmodellező és a webMethods folyamatimplementáló környezet közötti átjárást biztosító integráció, valamint a folyamatok monitorozására és mérésére szolgáló folyamatintelligencia területén található.

– A két termékportfólió nagyon jól kiegészíti egymást; ezzel az integrációval eszközeink a folyamatok teljes életciklusát lefedik az ARIS erősségének számító tervezéstől és modellezéstől kezdve a webMethods fejlesztőeszközökkel megvalósított bevezetésen át a folyamatok felügyeletéig, monitorozásáig, teljesítményük méréséig és optimalizálásáig, amire az IDS Scheer és a Software AG is kínált eszközöket az eddigiekben is – fejtette ki lapunknak adott interjújában *Wolfram Jost*. – Az ARIS folyamatmodellek webMethods implementációs környezetbe történő transzformálásával olyan problé-



Wolfram Jost

igazgatótanácsi tag,
IDS Scheer

mát fogunk áthidalni, amely a folyamatok bevezetések, illetve átalakítások komoly nehézségeket okozhat a felhasználóknak. **Az üzleti oldal által a szervezet nézőpontjából megtervezett folyamatok az informatikai oldaltól kapott megfelelő támogatás nélkül tervek maradnának. Ezért az üzlet által igényelt folyamatok implementálásakor, informatikai megvalósításakor kulcsfontosságú, hogy a két, különböző nyelvet beszélő fél pontosan szót értsen egymással.** Az ARIS és a webMethods közötti átalakítást végző eszközeink ezt a kommunikációt következetessé és hatékonyá fogják tenni, nagymértékben elősegítve a folyamatbevezetések és -átalakítások sikerességét.

Ahhoz azonban, hogy ez a transzformáció a gyakorlatban ilyen egyszerűen és megbízhatóan működjön, komoly fejlesztőmunka szükséges, amelyen az IDS Scheer és a Software AG részéről a szakemberek egy-egy csapata dolgozik.

– Az alapos előkészítő munkát követően fejlesztőink jelenleg az implementáció szakaszánál tartanak – mondta Jost. – Fejlesztéseink három területre irányulnak. Egyrészt szoftverbővítmenyeket készítünk mind az ARIS-hoz, mind a webMethodshoz, másrészt a folyamatmodellek átalakítását végző eszközön dolgozunk. A két környezet integrálásához szükséges szoftverbővítmenyek az ARIS, illetve a webMethods következő verziójában jelennek meg, míg a transzformációs eszköz legkésőbb a jövő év második negyedétől lesz elérhető.

A két portfólió közötti integráció másik területe a folyamatintelligencia. Itt az IDS Scheer ARIS platformjának részét képező eszközökhöz a Software AG az ADABAS/Natural adatbázis-kezelő és -fejlesztő technológiát, valamint a webMethods BPMS folyamatmotort adja.

– Az ADABAS/Natural alkalmazásokat világszerte számos nagyvállalat használja üzletileg kritikus alapfolyamatok támogatására – mutatott rá Jost. – A jövőre megjelenő *Process Intelligence for Natural Applications* segítségével ezek a szervezetek olyan mérőszá-

mokat határozhatnak meg, amelyek alapján pontosabb képet kapnak majd alapfolyamataik működéséről. A monitorozás útján nyert információ alapján azonosíthatják a szűk keresztmetszeteket, és azok megszüntetésével javíthatják kulcsfontosságú folyamataik teljesítményét. Az ugyancsak a jövő évtől elérhetővé váló *Process Intelligence for webMethods BPMS* pedig a webMethods folyamatoptimalizáló képességeit fogja kibővíteni hatékony elemző funkciókkal. Ezekkel a folyamatintelligencia eszközökkel a vállalatok az eddiginél részletesebb és mélyebb betekintést nyernek majd arról, hogy az alkalmazottak miként használják a folyamatokat, és az említett technológiák milyen támogatást adnak ezekhez a folyamatokhoz.

A szoros integráció mellett az ARIS és a webMethods önálló platformként fejlődik tovább és lesz elérhető a piacon. Ez azért fontos, mert az eddigiekhez hasonlóan a jövőben is lesznek olyan vállalatok, amelyek az egyik vagy a másik eszközkészlet használatával lépnek majd a folyamatmenedzsment útjára. Az IDS Scheer és a Software AG várakozásai szerint azonban a két környezet közötti integráció újabb dimenziót, további értéket ad majd számukra.

– Ez azt jelenti, hogy az ARIS-ban megtervezett és modellezett folyamatok preferált implementációs környezete a webMethods lesz, és hosszabb távon ez az integráció válhat az ARIS egyik döntő előnyévé – mondta Jost. – Középtávon azonban mindenképpen megmarad az ARIS kettős pozícionálása olyan implementációs környezettől független folyamat-tervező és -elemző BPE-réteggént, amely szorosan integrált eszközöket ad a webMethods folyamatmotorjaihoz.

Az ARIS és a webMethods használatát az IDS Scheer és a Software AG szakemberei egyaránt támogatni fogják a legnagyobb piacokon helyi erővel, míg a fennmaradó, több mint hatvan országban részben regionális kompetencia-központokra támaszkodva. Egyik lehetséges forgatókönyv szerint az IDS Scheer SAP-tanácsadói az ARIS-projektek során potenciális webMethods-felhasználókra találhatnak ügyfeleik körében, de az implementációs környezetet már a Software AG szakemberei alakíthatják ki ugyanannál a szervezetenél.

A FELHŐBEN JÁRVA

Az ARIS Alignt Wolfram Jost a cég első felhőalapú megoldásának nevezte nyitó előadásában, de úgy fo-

galmazott, hogy a *cloud computing* területén akkor jelentkeznek majd további termékekkel, ha azokkal való érték adhatnak az üzleti folyamatok felügyeletéhez. A cégalapító Scheer professzor ugyanakkor az Enterprise 2.0-ról, Karl-Heinz Streibich pedig a Web 3.0-ról, és ezzel összefüggésben az IT 3.0-ról beszélt előadásában, a számítási felhőbe kinyúló folyamatok menedzsmentjének fontosságát hangsúlyozva – ami, első hallásra legalábbis, ellentmondásosnak tűnhet.

– A jövőben minden kétséget kizáróan mi is kínálni fogunk számítási felhőre épülő termékeket, azonban alaposan mérlegelnünk kell, hogy mely BPM-eszközök esetében járhat ez tényleges előnyökkel – válaszolta ezzel kapcsolatos kérdésünkre Jost. – Ügyfeleink ugyanezt teszik, amikor azt mérlegelik, mely alkalmazásaikat helyezhetnék ki a felhőbe. A házon belül futó alkalmazások, működő rendszerek például nagyobb rugalmasságot adnak a beállítások, a testre szabás, a folyamatok kialakítása terén. A felhőben szolgáltatásként használt alkalmazások esetében ez a fajta rugalmasság részben elvesz. Cserébe a cloud computing jobb méretezhetőséget, robusztusságot és alacsonyabb költséget ígér, amit a gyakorlatnak egyébként még igazolnia kell. A vállalatnak tehát el kell döntenie, hogy mely alkalmazások esetében tud lemondani a nagyobb rugalmasságról az alacsonyabb TCO eredményében. A BPM-hez visszatérve úgy gondolom, hogy folyamatmodellező eszközeinket a jövőben a felhőben elérhető változatban is kínálhatjuk majd. A cloud computing azonban nemcsak üzleti modellt jelent, amelyre az eddigiekben utaltam, hanem technológiai architektúrát is. Az ilyen igény szerinti szolgáltatásokat adó architektúrán, például vállalaton belüli, privát felhőben futó és webes felületen elért alkalmazásokkal támogatott folyamatok menedzsmentje, az ebben a környezetben megvalósított BPM egyértelműen fókuszterület számunkra, amelyhez megfelelő, böngészőből elérhető eszközöket kínálunk, és fogunk kínálni a jövőben is. 

Felhasználói tapasztalatok

A ProcessWorld 2010 harminchat országból érkezett több mint hatszáz résztvevője a berlini konferencia szekció-előadásain több mint negyven BPM-eszköz képességeivel és hűsznál több felhasználó tapasztalataival ismerkedhetett meg.

Felhasználói részről a német szövetségi pénzügyminisztérium, a Deutsche Post, a BMW és az NEC mellett a DIAGEO budapesti szolgáltatóközpontja részéről *Kovács Balázs* folyamatfejlesztésért felelős menedzser is előadást tartott.

A prémium kategóriába tartozó italokat – többek között a Baileys, a Guinness, a J&B, a Johnnie Walker és a Smirnoff márkákat – gyártó és forgalmazó cég magyarországi leányvállalata, a DBS Budapest a számlafeldolgozás területén ad üzleti szolgáltatásokat az anyavállalatnak. A 2001-ben alapított, mintegy 800 főt foglalkoztató szolgáltatóközpont az

ARIS PPM bevezetésével 2008-ban indított folyamatmonitorozási projektjének eredményeként látványos hatékonyságnövekedést ért el. A korábbi, manuális úton készített jelentéseket napi, automatikusan generált riportok váltották fel. Az így kapott betekintés alapján a DBS Budapest finomította a szolgáltatási szinteket, megszüntette a számlák elfekvéseit, és előrejelzéseket készít a nyitva lévő számlákról. Amíg az ARIS PPM bevezetése előtt a vezetői jelentések összeállítására 5 napot vett igénybe, ma az első napon elkészülnek velük. A kedvező tapasztalatok alapján a DBS Budapest az ARIS PPM 5.0-ra történő frissítést és az ARIS MashZone folyamatintelligencia eszköz bevezetését is tervezi.

Cikkünk megjelenésével egy időben, június 22–23. között kerül sor a ProcessWorld 2010 amerikai rendezvényére, amelynek Washington ad otthont.

Mobiltelefon, fizess!

Minden reggel a gyors kávé után elismételjük a mantrát, nehogy otthon felejtünk valamit: kulcs, pénztárca, mobiltelefon. Ám hamarosan eljön az az idő, amikor a pénztárcát teljes egészében otthon is felejtethetjük, mobiltelefonnal fizethetünk majd. Írta: Czégeni Ibolya

Noha nagyon régóta beszélünk róla és régóta körünkben van a lehetőség, a mobilfizetés lassan és nehézkesen terjed. Hiszen pont akkor, amikor szükség lenne a mobilfizetésre, még nem töltöttük le készülékünkre a használathoz szükséges alkalmazást, nem regisztráltuk mobilszolgáltatónknál fizetési óhajunkat, vagy éppen mobillal nem fizethetünk a termékért, amit kinéztünk.

ELTŰNIK A KÉSZPÉNZ

Ám ezek a nehézségek, még ha lassan is, megszűnnek. A Consult Hyperion szakértője, *Dave Birch* szerint a mobilfizetési technológiák elterjedésében fontos szerepet játszik, hogy a mobiltelefonok képesek fizetéseket fogadni. **A brit bankok fizetési metódusait figyelő szervezet, a Payments Council szerint a készpénz nem tűnik el, de a mobilfizetés meggyorsítja hanyatlását. Szerintük 2050-re a készpénzt többnyire már csak informális csatornákon, az informális üzletekben fogjuk használni.** Adataik szerint a jelenlegi készpénzes fizetések 80 százaléka 10 font, (mintegy 4000 forint) alatti. A szigetországban azután kezdett el komoly témává válni a mobilfizetés, miután kiderült: a kormány 2018-ig teljesen megszüntetné a csekkes fizetési lehetőséget. Alternatívaként a kapcsolat nélküli fizetést és a mobilfizetést emlegetik.

KONTAKT NÉLKÜLI FIZETÉSEK

A kapcsolat nélküli fizetések lényege, hogy alacsony összegű – Nagy-Britanniában 15 fontig, az EU-ban 25 euróig terjedő – vásárlások esetén az eladónak nem kell a bankkártyát lehúzni, nem kell megadni azonosítót, hanem egyszerűen hozzáérintik egy szenzorhoz, amely érzékeli a kártyába beépített csipet, és máris megvan a fizetés. Ezt az elektronikát – vagyis

bankkártyánkat – igény szerint mobiltelefonunk hátlapjába is be lehet építeni, és ebben az esetben már mobilos fizetésről beszélhetünk. A Vodafone Magyarország szerint is a kapcsolat nélküli technológiáké a jövő. Ha ilyen technológiát építenek be a mobiltelefonokba is, az mindenképpen sokkal több interakcióra ad lehetőséget, mint az egyszerű plasztikkártya, hiszen a mobilnak képernyője is van. A technológiákkal a Vodafone már kísérletezik; amint piacképes terméket tudnak kialakítani, akkor a magyar piacon is megjelennek vele – ígérték.

FIZETŐ ALKALMAZÁSOK

A mobiltelefonokra több alkalmazás is létezik, amely a készpénzfizetést kiváltva a mobilfizetést teszi lehetővé. Az iPhone-hisztóriát megfogalva a PayPal egy kis alkalmazást fejlesztett ki az Apple készülékére – használatával két telefonszám egymás felé irányítva lehet pénzt küldeni és fogadni egyik készülékről a másikra. A kevésbé szerencsések paypalos fizetésekor a mobiltelefonról elérhető internetes fizetést használhatják, címe: m.paypal.com. Ilyenkor a webes felületen megszokott módon, a fogadó fél e-mail címére küldhetjük a mobiltelefonos böngészőből vásárlásunk ellenértékét. A rendszer tesztelésekor csak fizetni tudtunk, pénzt fogadni nem, ehhez a hagyományos számítógép–internetes párosra van szükség. **Ha elvesztenénk a mobiltelefonunkat, akkor mások nem tudnak PayPal rendszerünkbe belépni, a mobilos weboldal nem teszi lehetővé, hogy felhasználói fiókunkhoz tartozó jelszavunkat elmentsük.**

EDUKÁCIÓS HATÁS

Az iziSHOP mobilfizetési rendszer lényege, hogy egy kis javás alkalmazást telepítünk mobiltelefonunkra, regisztrálunk a rendszerbe, felhasználói fiókunkat és bankkártyánkat összekötjük, és már használhatjuk is. Felhasználói fiókunkat jelszó védi, így ha el is veszítjük mobiltelefonunkat, a tolvaj nem tud vásárolni. A rendszer hátránya, hogy korlátozottan használható. *Fejes Sándor*, az iziSHOP ügyvezető igazgatója szerint az alkalmazást több száz ezren töltötték már le. A legnépszerűbb iziSHOP-on keresztül vásárolt termék az autópálya-matrica és a közlekedési menetjegy. Autópálya-matricából éveseket is értékesítenek, így a mobiltelefonon indított tranzakciók között találni 198 ezer forintos összegeket is.

szembe, felhasználói fiókunkat és bankkártyánkat összekötjük, és már használhatjuk is. Felhasználói fiókunkat jelszó védi, így ha el is veszítjük mobiltelefonunkat, a tolvaj nem tud vásárolni. A rendszer hátránya, hogy korlátozottan használható. *Fejes Sándor*, az iziSHOP ügyvezető igazgatója szerint az alkalmazást több száz ezren töltötték már le. A legnépszerűbb iziSHOP-on keresztül vásárolt termék az autópálya-matrica és a közlekedési menetjegy. Autópálya-matricából éveseket is értékesítenek, így a mobiltelefonon indított tranzakciók között találni 198 ezer forintos összegeket is.

A mobilfizetési technológiák elterjedésében fontos szerepet játszik, hogy a mobiltelefonok képesek fizetéseket fogadni.

Mobil menetjegyet egyelőre Pécsen lehet vásárolni – kétfajta időalapú városi menetjegyet és háromfajta bérletet lehet venni. *Fejes Sándor* szerint jegyvásárláskor fontos, hogy az utazó tudja mutatni a jegyet, vagy hogy az automatizált rendszer le tudja olvasni az adott vonalkódot, erre az SMS-sel való fizetés nem igazán képes. Az iziSHOP ezen alkalmazásai és a továbbfejlesztett változatok (iziSHOP mTicket és eTicket) idén márciusban elnyerték a Magyar Innovációs Nagydíj Innovációs Különdíját is.

Fejes Sándor úgy gondolja, hogy a kontakt nélküli fizetések terjedése, a PayPal mobilos megjelenése nem szorítja vissza az iziSHOP terjedését, hanem ellenkezőleg, a kis piaci torta növekedik. Az ügyvezető igazgató *Mérvő László* matematikus egyik paradox tanpéldáját idézte, amely szerint, ha egy faluban a régi kocsmá mellett épül egy másik kocsmá is, akkor a két kocsmá jelentős edukációs hatást fejt ki a falu lakosaira – hatására a korábbinál többen fognak


majd kocsmába járni, így a régi kocsmá forgalma is megnő. *Fejes Sándor* szerint a mobilfizetési piac is még ebben a stádiumban van, így ő mindenképpen örül, ha más is – akár konkurens szereplők – mobilos fizetésre buzdítják a lakosságot.

A MOBILSZOLGÁLTATÓI CSATORNA

Mindhárom magyar mobilszolgáltatónál létezik ügyfeleknek kínált mobilvásárlási szolgáltatás.

A Telenor két szolgáltatást is biztosít. A MobilVásárlással az ügyfelek a szolgáltatónál vezetett egyenlegük (számlás előfizető esetén a havi hitelkeret, kártyás előfizető esetén az univerzális egyenleg) terhére kis összegű vásárlásokat bonyolíthatnak, a számlát pedig a mobilszolgáltató állítja ki. Így fizethető a parkolás, az autópálya-matrica, a mobil lottó, de színház- és mozijegyeket is vehetünk, sőt hirdetést adhatunk fel regionális tévékbe vagy hirdetési újságokba.

A második szolgáltatás, a Mobilfizetés esetében az ügyfelek a szolgáltatásban részt vevő banknál nyitott számla terhére fizethetnek biztonságosan a rendszerhez csatlakozott kereskedőknél. **A szolgáltatás igénybevételéhez szerződést kell kötni, az ügyfél SIM-kártyáját lecseréli a szolgáltató, ha az nem támogatja a szolgáltatást. A fizetések végrehajtását egy, a SIM-kártyán található, úgynevezett SIM Toolkit menürendszer segíti, valamint részben a SIM-kártya biztosítja a tranzakciók biztonságát és titkosítását.**

A Vodafone mobilos fizetési szolgáltatásának neve Mobilvásárlás. Ezzel jelenleg parkolás, autópálya-matrica, mobil lottó, állatkerti belépő, illetve márkaboltokban Dallmayr kávé vásárolható. A legnépszerűbb szolgáltatás a parkolódíj fizetése, itt fél év alatt 70 százalékkal nőtt a tranzakciók száma. Az afrikai és ázsiai országokban viszont már bevezette a Vodafone az MPESA szolgáltatást, amely telefonkészülékek közötti azonnal pénzáttalást és online fizetést tesz lehetővé banki közreműködés nélkül. A T-Mobile lapzártánkgig nem válaszolt kérdéseinkre. 

Nem a webshoppal kezdődik

Amikor az internetes kereskedelem úttörői bő tíz évvel ezelőtt megjelentek Magyarországon, az internetezők többsége informatikus volt, vagy valamilyen IT-cégnél dolgozott. A kilencvenes évek hazai internetjét tehát informatikusok csinálták informatikusoknak. Ennek megfelelően az e-kereskedelem is informatikai kérdés volt, és mindenki úgy gondolta, sikeressége szinte kizárólag a webshop színvonalán múlik. Azóta már tudjuk: ez nem így van! Írta: Kis Ervin Egon

A „webáruház-készítés” kifejezésre a Google 2,2 millió találatot ad. Eszerint olyan ez, mint a magyar foci, amihez köztudomásúlag mindenki ért (az aktuálisan a pályán tartózkodókat leszámítva persze). **Minden magára kicsit is adó fejlesztő cég kötelességszerűen szerepelteti a weboldalán, hogy webshop programozását is vállalja, legtöbbjük még egy-két referenciát is fel tud mutatni. (Jut mindenkinek, mivel közel háromezer internetes bolt van kis hazánkban...)** Látszólag egyébként tényleg nem úgy megcsinálni egy weboldalt: kell termékadatbázis, ügyféladatbázis, regisztrációs folyamat, kosárkezelés, némi tartalomkezelés, meg esetleg bankkártyás fizetőmodul. A probléma az, hogy a vállalkozók jelentős része anélkül fordul programozóhoz, hogy komolyabban átgondolná, mire lenne szüksége. A fejlesztők ilyenkor persze megpróbálják felmérni a megrendelő igényeit, de lássuk be, az eredményt nem az igények fogják meghatározni, hanem a fejlesztő cég képességei és tapasztalatai. Az interneten régóta megtalálható egy ábra, amely kacagtatóan, ám halálpontosan mutatja, a vágyak és az eredmény milyen viszonyban vannak egymással. (Lásd a mellékelt képet!) Mindez oda vezetett, hogy a hazai web hemzseg a koncepciótlanul összerakott, alig használható webáruházaktól, amelyekkel ráadásul az a legnagyobb baj, hogy elveszik a vevők kedvét a vásárlástól, a kereskedők kedvét pedig az online kereskedelemtől – ezzel az egész e-kereskedelemtől is kárt okozva.

Ha tehát nem a webshop-készítéssel, akkor hogyan vágjunk bele az e-kereskedelembé? Milyen folyamatoknak kellene megelőzniük azt a pillanatot, amikor a fejlesztőcéghez fordulunk? Amikor ezt a kérdést felteszem az ügyfeleimnek, általában evidenciaként vágják rá: meg kell tervezni a webshopot, de ők azt már a fejlesztőcéggel együtt szokták.

Nem! Nem a webshopot kell megtervezni, hanem az e-kereskedelmi üzleti tevékenységet, amelynek végzése érdekében az egyik eszköz lehet a webshop, de nem is biztos, hogy kell hozzá. Az első és egyik legfontosabb kérdés, amit fel kell tennünk magunknak: mit szeretnénk elérni az e-kereskedelemmel mint üzleti vállalkozással? Válasznak nem elegendő, hogy sok pénzt akarunk keresni, mert majdnem mindenki sok pénzt akar keresni. Azt a választ kell megtalálnunk, amely a mi vállalkozásunkat megkülönbözteti a versenytársaitól és elhelyezi a piacon. Ez a válasz lesz az üzleti stratégiánk, amely megmondja, mely piacon, milyen szerepre törünk, ezt milyen módszerekkel és erőforrásokkal mennyi idő alatt szeretnénk megvalósítani. A vállalkozásunk üzleti stratégiájából (vállalati stratégia) további, egy-egy területre vonatkozó stratégiák következnek. Az e-kereskedelem

mert ha leírjuk, egyúttal átgondoljuk és megformáljuk, így sok minden világosabbá válik, letisztul; másrészt a fejben meglévő stratégia mindig (de)formálódik, átalakul, ahelyett, hogy maga formálná és alakítaná a folyamatokat. **A stratégiának mint vezérfonalnak kell működni cégünk életében, és ha bármilyen kérdéssel találjuk szembe magunkat, a jó stratégiából majdnem mindig le tudjuk vezetni a megfelelő válaszokat is.**

Nézzünk egy példát! Próbáljuk meg egyetlen mondatban megfogalmazni két e-kereskedő vállalati stratégiáját: az egyik legyen a Bookline.hu, a másik pedig a Szakkönyv.hu. A Bookline.hu alapítói valószínűleg Magyarország legnagyobb online könyvúrházát szerették volna létrehozni. Az ebből következő termékstratégia, hogy a könyvek széles választékát kell kínálni, de nem az összes elérhető könyvet. Az értékesítési stratégiában szerepelnie kell annak,

hogy az online felületek legyenek egyszerűen kezelhetők, szépek és gyorsak; az ár legyen alacsonyabb a konkurensekhez képest, és olyan kedvezményrendszerrel egészüljön ki, amely a vevők hűségét szolgálja.

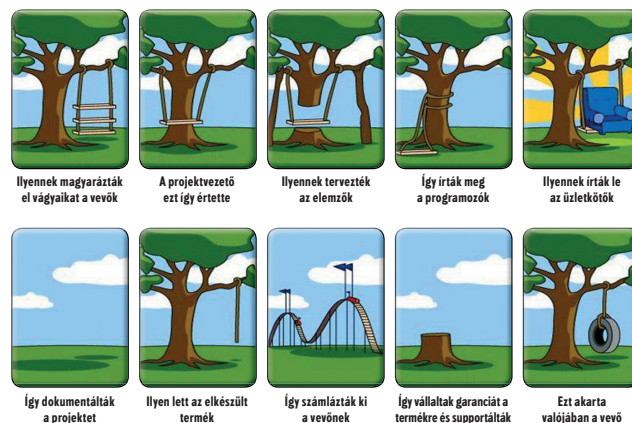
A marketingstratégia ennek megfelelően a széles tömegek elérésére, erős online jelenlétre, a vásárlási előnyök, akciók és kiemelt ajánlatok hangsúlyozására épül.

Nézzük ugyanezen szempontok szerint a Szakkönyv.hu-t! A stratégia nyilvánvalóan az, hogy a Szakkönyv.hu a szakkönyvek legbiztosabb beszerzési forrása szeretne lenni. Ebből következik, hogy egyáltalán nem kell a könyvek széles kínálatával fog-

lalkoznia, ellenben az összes létező és elérhető szakkönyvet szerepeltetnie kell a választékban. Leegyszerűsítve: Harry Pottert nem kell forgalmaznia, de a gipszkarton-rögzítés technológiáit taglaló összes szakkönyvet igen. Mivel speciális területtel foglalkozik, az ár itt nem döntő tényező, hiszen ha jól csinálja a dolgát, akkor az általa kínált könyvek nagy része még boltban is nehezen elérhető, tehát a vevőt nem kell az árral motiválni. A marketingstratégiában sem a vevők motiválása a lényeg, hiszen a szakkönyv-vásárlás nem impulzusvásárlás. Vagy kell nekem a gipszkarton-rögzítés szakirodalma, mert ezzel foglalkozom; vagy semmi közöm hozzá, de akkor nem is lehet semmivel rábeszélni a vásárlásra. A marketing fő célja az legyen, hogy elérje azokat a vevőköröket, amelyeknek szakkönyvekre van szükségük.

A két példából az is kiderül, hogy az eltérő stratégiák más-más fajta webshopot, illetve a webshop mögé épülő eltérő rendszereket tesznek szükségessé. Ugyanakkor létezhet olyan stratégia, aminek megvalósításához nem is kell egyedi webshopot készíteni. Például **ha valaki mindössze néhány fajta terméket forgalmaz, de azokat nagy számban szeretné eladni, és ezek a termékek nem túl bizonyultak – főleg az ún. commodity-termékek tartoznak ide –, akkor neki tökéletesen megfelel bármilyen bérelhető webáruházi felület, például egy Vatera-bolt.**

Amikor ezeket a stratégiai kérdéseket tisztáztuk, jöhet a folyamatok megtervezése. Először az értékesítési folyamatot kell megtervezni, amelynek egyik része a rendelés online leadása, de másik, talán még fontosabb része, a rendelés teljesítésével kapcsolatos folyamatok definiálása. Ezek még mindig csak üzleti, és nem informatikai folyamatok! Amikor mindezzel megvagyunk, akkor jöhet az, hogy – immár egy jól megfogalmazható üzleti igénnyel – felkeressünk néhány fejlesztőcéget, amelyek aztán az üzleti folyamatunkat lefordítják informatikai folyamatokra. Így jó eséllyel kapunk a végén egy olyan webshopot, amilyenre tényleg szükségünk van, amellyel elérhetjük stratégiai céljainkat – és nem melleleg: pénzt is kereshetünk. 🍷



szempontjából legfontosabb ezek közül az értékesítési és termékstratégia, valamint a marketingstratégia.

Nem ördögös dolgok ezek, és nem kell vaskos dokumentumokra gondolni. A jó vállalati stratégia akár egy-két mondatban is összefoglalható, és a vállalkozók fejében általában meg is vannak ezek a mondatok, csak nincsenek leírva. Márpedig a stratégia egyik lényege pont az, hogy le legyen írva! Egyrészt azért,

Életrevaló szolgáltatáspiac

Az IDC Magyarország most megjelenő elemzéséből kiderül, hogy az IT-szolgáltatások hazai piaca 2009-ben sokkal ellenállóbbnak bizonyult a válság hatásaival szemben, mint a hardver- vagy a szoftverpiac. Írta: Kis Endre



A 2008 szeptemberétől kibontakozó gazdasági válság – a hazai hardverpiactól eltérően – az IT-szolgáltatások piacán csak később kezdte éreztetni hatását Magyarországon. 2009 első félévében a szolgáltatói bevételek alapján itt még növekedést regisztrált az IDC.

– Ennek hátterében az áll, hogy elsősorban a kormányzati szektorban több olyan nagy értékű projekt is futott, amely átnyúlt erre az időszakra – mutatott rá Komáromi Zoltán, az IDC Hungary ügyvezető igazgatója. – A költségcsökkentési döntések nyomán a hardverbeszerzéseket például szinte azonnal le lehet állítani, míg a szolgáltatásokat a szervezetek hosszabb távra szóló szerződések alapján veszik igénybe, ami egyfajta tehetlenségi erőként jelentkezik ilyenkor. Ráadásul egy megkezdett projekt leállítása nagyobb kárt okozhat, mint amekkora megtakarítást eredményez, mivel az addigi beruházások nem hasznosulnak. Erre is akadt ugyan példa, de általában az okos kivonulás jellemezte a szektort, azaz a projekteket egészen addig továbbvitték, amíg ésszerű módon lehetett őket leállítani.

Az IDC 2009-től félévente készíti a magyar IT-szolgáltatások piacáról, amelyen három szolgáltatástípust különböztet meg. Ezek az implementációs, a projekt jellegű, valamint az outsourcing szolgáltatások.

– Az IT-szolgáltatások hazai piacán 2009 első felében regisztrált növekedés nem egy látványos felívelés, sokkal inkább a szinten maradáshoz elegendő 1,5 százalékos bővülés volt – fejtette ki Balicza Gábor, az IDC Hungary elemzője. – Ez a növekedés is elsősorban az olyan, ún. *captive* szolgáltatóktól származott, mint például az E.ON IS vagy a MÁV Informatika, amelyeknek saját jogi személyiségük van, de többnyire anyavállalatuknak adnak IT-szolgáltatásokat.

A 2008 végétől kezdődően újratárgyalt szolgáltatói szerződések csak 2009 második félévében léptek hatályba, amikor a szolgáltatói bevételek a leállított projektek és a kialakult

dott, alacsonyabb díjak következtében érezhetően visszaestek Magyarországon.

– Ezt jól mutatja, hogy a tavalyi év egészét tekintve az IT-szolgáltatások hazai piaca 4,2 százalékkal csökkent az azt megelőző évhez képest – mondta Komáromi Zoltán. – Ezzel együtt is a tavaly több mint 20 százalékkal csökkenő hardverpiachoz képest az IT-szolgáltatások piaca sokkal ellenállóbbnak bizonyult a gazdasági válság hatásaival szemben.

KICSI, DE ERŐS INFRASTRUKTÚRA-HOSTING

Ez az ellenálló képesség azonban eltérő módon jellemezte az IT-szolgáltatások piacán a felhasználói oldalon legmarkánsabb jelenléttel bíró iparágakat. A pénzügyi szektor, amelyből a krízisfolyamat indult, elsőként állította le projektjeit.

– A távközlési, az energetikai és a közmű vállalatok viszont csak 2009 első felében kezdték érezni a gazdasági válság hatását, így ezekben a szektorokban csak a második félévtől mutattak csökkenést az IT-szolgáltatói bevételek – részletezte az ügyvezető igazgató. – A kormányzati szférára azonban, az általában itt is jellemző költségcsökkentés és beruházásstop ellenére, néhány nagyobb, uniós támogatással megvalósuló projekt továbbvitelével érezhetően mérsékelte a visszaesést az IT-szolgáltatások hazai piacán, amelynek ez a szektor mintegy az ötödét, az oktatással és egészségüggyel együtt pedig a negyedikét adta 2009-ben.

A szolgáltatástípusokat tekintve tavaly az outsourcing jellegű szolgáltatásokat kivéve minden kategóriában csökkentek a szolgáltatói bevételek. A visszaesés a piac aránylag kis szeletét adó informatikai oktatás terén volt a legnagyobb.

– Ezt az alkalmazásokhoz kapcsolódó tanácsadói és testreszabási szolgáltatások követték, ugyancsak jelentős mértékű csökkenéssel, de ehhez hozzátartozik, hogy ezen a területen 2008 különösen erős évnek számított – tette hozzá Balicza Gábor. – A hardvertelepítéshez és szoftverbevezetéshez fűződő szolgáltatások terén a bevételek szintén 8-9 százalékkal csökkentek a múlt évben, amit a többéves futamidejű szerződésekkel szabályozott, support jellegű szolgáltatások enyhítettek valamelyest.

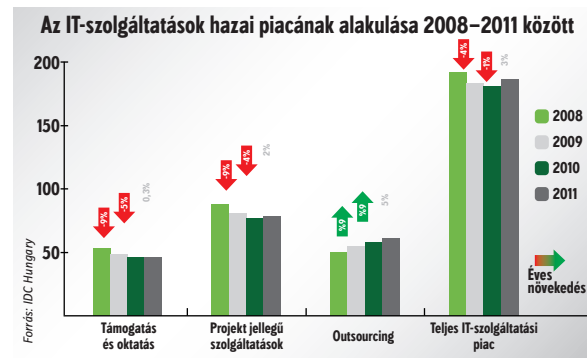
Az IDC szakemberei pozitív trendként az infrastruktúra-hosting jellegű szolgáltatások iránti kereslet növekedését említették, amelynek köszönhetően

– A *one-to-one* típusú outsourcing szolgáltatásokhoz képest a *one-to-many* típusú infrastruktúra-hosting (például *co-location*, szerverek elhelyezése harmadik fél adatközpontjában, az elhelyezett eszközök monitorozása) a hazai piac kisebb, 4 százalékos szeletét adja, teljesítménye azonban mindenképp figyelmet érdemel – hangsúlyozta Komáromi Zoltán. – Az ilyen típusú szolgáltatások sikeresége ugyanis a piac strukturális átalakulását is jelzi. Míg a nagyobb vállalatoknál ezek a szolgáltatások a házon belül üzemeltetett IT-erőforrásokat csupán kiegészítik, addig a kkv-k esetében egyre gyakrabban előfordul, hogy a vállalat teljes egészében a hostolt infrastruktúra használatára rendezkedik be.

Az infrastruktúra-hosting területén a szolgáltatói bevételek nagyobb hányadát egyelőre az olyan alapszintű szolgáltatások adják, mint a *co-location* (alapterület-bérlés) és a *serverelhelyezés*. A piac szereplői azonban jelentős beruházásokat eszközöltek a magasabb szintű, menedzselte szolgáltatások (például kapacitásbérlés, monitoring, biztonsági szolgáltatások) terén, és a két évvel ezelőtti állapothoz képest elmondható, hogy a piac a keresleti oldalon is ebben az irányban fejlődik.

KÉSŐI KILÁBALÓ

Mindez az alkalmazásokat szolgáltatásként kínáló piaci szereplők számára is jó hír lehet. Az utóbbi egy-két évben ezek a szolgáltatók is jelentős kapacitásfejlesztést hajtottak végre, és bár a *SaaS* (*software-as-a-service*) modell egyelőre nem mutat fel olyan eredményeket, mint az infrastruktúra-hosting területe, az IDC Hungary szerint minden jel arra



tően a szolgáltatói bevételek itt tavaly 18 százalékkal nőttek. Ez az érdeklődés 2009-et megelőzően is jellemző volt a magyar piacra, de a gazdasági válság körülményei között a költségcsökkentés lehetőségét kereső, a költségstruktúra átalakítására törekvő vállalatok a múlt évben még aktívabbnak mutatkoztak ezen a téren.

– A *one-to-one* típusú outsourcing szolgáltatásokhoz képest a *one-to-many* típusú infrastruktúra-hosting (például *co-location*, szerverek elhelyezése harmadik fél adatközpontjában, az elhelyezett eszközök monitorozása) a hazai piac kisebb, 4 százalékos szeletét adja, teljesítménye azonban mindenképp figyelmet érdemel – hangsúlyozta Komáromi Zoltán. – Az ilyen típusú szolgáltatások sikeresége ugyanis a piac strukturális átalakulását is jelzi. Míg a nagyobb vállalatoknál ezek a szolgáltatások a házon belül üzemeltetett IT-erőforrásokat csupán kiegészítik, addig a kkv-k esetében egyre gyakrabban előfordul, hogy a vállalat teljes egészében a hostolt infrastruktúra használatára rendezkedik be.

vall, hogy ez a szolgáltatástípus is sikeres lesz a hazai piacon. A piacelemző adatai alapján Magyarország egyébként regionális összehasonlításban is élen jár az említett IT-szolgáltatások piaci elfogadottságát tekintve.

A piac tíz legnagyobb szereplője 2009-ben is megtartotta pozícióját, némelyikük még erősítette is azt. Ez azzal magyarázható, hogy szélesebb portfólióval rendelkeznek, amelyben az outsourcing jellegű szolgáltatások hangsúlyosabban vannak jelen. A kisebb szolgáltatók nagyobb mértékben függnek a projekt jellegű szolgáltatások piacától, így ők jobban megszenvedték a gazdasági válság tavalyi évét. (Az IDC Hungary IT-szolgáltatási piacról szóló, 2009-es jelentése cikkünk közléteitől már megvásárolható lesz.)

Az IDC Hungary szerint a gazdasági válság hatását időben utolsóként megérvő IT-szolgáltatási piac a hardver- és a szoftverpiac után fog majd a kilábalás szakaszába lépni. Idén ezért itt még további, bár nem nagy, 1 százalékos csökkenésre lehet számítani, amit 2011-ben már 3 százalékos növekedés követhet.

Kihasználjuk-e a lehetőségeket?

Együttműködés nélkül nem működik a gazdaság, nem működik a társadalom, nem működnek az intézmények, vállalatok. A hatékony együttműködés alapja pedig az információcsere. A Nemzeti Együttműködése is. A különféle kommunikációs hálózatok, a számítógépek szerepe pedig abban áll, hogy nem kell előbb elzárndokolnunk egymáshoz, ha kapcsolatot akarunk. Írta: Goldberger Márton

Sokfelől lehet hozzájárni mindennapi munkáink informatikai támogatásához. A csoportmunka- vagy együttműködés-támogató rendszerek az ügyintézés, döntéshozatal, engedélyezést, kutatást akarják segíteni sokoldalú adatcserélő, ütemező és munkafolyamat-követő szolgáltatásokkal. Ezekkel a programokkal ugrásszerűen lehet növelni a termelékenységet és egy szervezet működésének átláthatóságát. Az együttműködés tartalma szoftveres szempontból sokat fejlődött, az információcsere alapja sajnos nagyon sok helyen mégis még mindig az e-mail. Mindennapjainkban ott van az internet, a világhálón turkálhatunk egymás számítógépében, szájpolunk nemcsak szóban, de írásban is, sőt aki bírja, még twitterezik is, nem is beszélve a különféle közösségi szájtokról. A munkában az információcsere leghasználatosabb eszköze mind ez ideig az e-mail! Ahelyett, hogy az általában amúgy is ott lévő közös tárhelyre letennénk egy jelentést, egy készülő anyagot, hogy ott nézze meg, akinek szánjuk, inkább csatoljuk a levél mellé. Ahelyett, hogy föltennénk az intranetre, ha áramszünet lesz, hogy olvassa mindenki, inkább három e-mailt küldünk róla mindenkinek. Pedig lehetne másképp is!

A FELHASZNÁLÓK MEGNYERÉSÉNEK STÁCIÓI

Tíz országban, tizenhét gyárban Észak-Amerikától Kínáig több mint tízezer embert foglalkoztat a német ZF Lenksysteme GmbH. A 2009-ben 2,17 milliárd eurós bevételt ért el a Robert Bosch GmbH és a ZF Friedrichshafen AG alapította azért, hogy gyártási eljárásai alapján kormányműveket szállítson az autógyáraknak. A ZF

Lenksysteme GmbH egri gyárának CIO-jával, *Csáki Tamással* beszélgettünk a SharePointról.

Csáki Tamás: Egy ekkora vállalatnál bonyolult az információkezelés. Kézben kell tartani a különféle munkafolyamatokat, követni ezek kapcsolódásait, elemzésekre és a folyamatok vizualizálására is szükség van. Ennek a feladatnak a megoldására sokan sokféle, jellemzően valamilyen webes megoldást ajánlottak, például a Joomla-t. Én már ismertem a SharePointot, és azt javasoltam. Az a döntés született, hogy vizsgáljam meg, mit tudok vele különösebb befektetés nélkül megoldani, és az eredményeim alapján határoznak a kiterjesztésről.

Computerworld: Ez mikor történt?

Cs. T.: Két éve. Először egy virtuális SharePoint Services szervert rakunk össze SQL Expresszel, majd amikor láttuk, hogy tényleg egész jó, telepítettünk egy rendes szervert, 2005-ös SQL-lel és Microsoft Office SharePoint (MOSS) 2007-tel. Ezen

a platformon kezdtünk komolyan fejleszteni, bevonva a munkába az LM Solutionst. Nemrég pedig az egész rendszert áttettük 64 bites környezetbe immár 2008-as SQL-lel, előkészítve a MOSS 2010 migrációt.

CW: Tehát ez a cégcsoport szempontjából egy pilot rendszer. Hány évet kaptak a kísérletezésre?

Cs. T.: Nincs meghatározva, hogy meddig kísérletezhetünk, inkább a körülmények diktálnak. Erősen centralizált a ZF Lenksysteme GmbH azzal a filozófiával, hogy a gyárak alacsony költséggel üzemeljenek. Komoly informatikai kapacitás, költségvetés, tudás inkább a központban van. De a válság

miatt kevés erőforrással nem tudnak minden üzleti igénynek megfelelni. Így ha olcsón meg tudok valamit oldani, arra kapok engedélyt. Például nálunk Egerben SharePointban működik a szabadságigénylés, érintőképernyős kioszk megoldással azoknak a dolgozóknak is, akik nem számítógépes munkahely előtt ülnek. A munkafolyamatban a részlegvezetőnek megy a levél az igénylésről, és az alkalmazás alából mellé tesz minden szükséges információt, mondjuk. A központban pedig még csak fejlesztik az SAP-s megoldást. Használunk egy utazási igénybejelentő és engedélyező alkalmazást is, költségvetés-kezeléssel együtt. Följebb viheti a döntést, javasolva, hogy másik részleg terhére engedélyezzék az utazást. Ilyen folyamat még tervben sincs az SAP-s oldalon. Már érdeklődnek is a központban, meg fogják nézni alaposan, mire képes. De ezek csak alkalmazások, én a SharePointban fontosnak tartom, hogy decentralizál, megengedi, hogy ne csak a központban legyen tudásbázis, hanem esetleg a végeken is. Ennek szerintem a cég működése szempontjából is óriási a jelentősége.

CW: Milyen alkalmazáson dolgoznak még?

Cs. T.: Már egy éve üzemel a beszerzési igénykezelés, ugyancsak költségvetés-figyeléssel, és most indítjuk a minőségbiztosítás konzern szintű támogatását. Mindenféle jelentéseket kezelnek papíron és Excelben, és minden minőségbiztosítási osztályon rengeteg grafikont rajzolgtatnak. Munkájuk kínálja magát az automatizálásra – ezt alátámasztja, hogy ahogy jövünk ki a válságból, a hangsúly a spórolásról, a megmaradásról a minőség javítására helyeződik át. Erre az automatizálásra kiváló eszköz a SharePointban a dashboard és a teljesítménymutató-számítás, a KPI.

CW: Tehát van már egy pont, ahol sikerült a központnál áttörést elérni a SharePointtal.

Cs. T.: Így van. Most hoztam létre a weblapot a központi Quality számára, amit már ott is és minden gyárban használni fognak. Lépésről lépésre haladunk a SharePoint kiterjesztésével. Úgy látom, hogy a munkafolyamatok támogatásával lehet ehhez a legtöbb hívet szerezni. Az igazgató Münchenben a repülőtéren vagy bárhol máshol járva is megkapja az utaztatási igényt, és ha szükséges, tud rá válaszolni, hiszen a SharePointban pár kattintással a bejövő levél lehetősége is megnyitható. Ha pedig valamit a vezető elfogad, azt a többi munkatárs is használni fogja, mert tudja, hogy különben nem éri el a főnököt. Nálunk Egerben annyira megszokták az emberek a szolgáltatásokat, hogy már nem tudnám elvenni tőlük. Sokasodnak az ötletek is, kérik például a karbantartási feladatok kiírását vagy nálunk az informatikán a help desk nyomon követését.

CW: Sok helyen van intranet SharePoint motorral. Önöknél is?

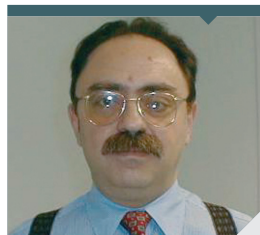
Cs. T.: Nem, nálunk egyelőre csak statikus intranet van, amin üzenni lehet a dolgozóknak. De nem lehetetlen, hogy a SharePointon lesz intranet a cégnél, éppen gondolkodnak a központban, hogy dinamikusra váltsanak.

CW: Említette, hogy előkészítették az áttérést a MOSS 2010-re. Milyen előnyöket lát benne a 2007-eshez képest?

Cs. T.: Mindenekelőtt jóval könnyebb az üzemeltetés. Egyszerűsödik a munkafolyamatok kialakítása, amihez a 2007-esnél a Microsoft SharePoint Designert kell használni. A 2010-ben viszont Visióval összerakom a munkafolyamatot a SharePointon belül, majd importáltatom és testre szabhatom úgy, hogy a Visio hozza föl hozzá a SharePoint Designert, és végig belül maradok a SharePointon. Gyorsabb és jobb. Másfelől, ahol ha van egy munkafolyamat, a felhasználó rákattinthat egy információgombra, és Visióban láthatja magát a munkafolyamatot, hogy mi fog történni.

CW: Tehát afelé megy a SharePoint, hogy belül meg lehessen mindent csinálni.

Cs. T.: Igen, olyannyira, hogy kiegészítő opcióként kínálja a Microsoft az Office Live Servicest a SharePointon belüli dokumentumszerkesztéshez.



Csáki Tamás

CIO
ZF Lenksysteme
GmbH, Eger

Úgy működik, hogy a szerverről le-tölti a felhasználó gépére a szükséges alkalmazást, például a Wordöt, amely ott addig fut, amíg szükség van rá, aztán eltűnik.

CW: Lehet, hogy a MOSS 2010-nek az említett újdonságai is segíteni fognak abban, hogy meggyőzze a ZF Lenksysteme GmbH informatikai vezetését, és világszerte bevezessék a SharePointot?

Cs. T.: Rajtam nem fog múlni!

SZEMÉLYES EGÉSZSÉGÜGYI SZOLGÁLTATÁSOK EROOMMAL

Hujber Csaba informatikai vezetővel, a Quintess Életmód Központ hűvös-völgyi villájában arról beszélgettünk, hogyan támogatja az eRoom a szolgáltatásaikat.

Hujber Csaba: A Quintess Healthy Aging Club az élethosszon át fenntartható egészség, azaz az egészséges korosodást és az életkorral járó betegségek megelőzését szolgáló program. Az egészséges korosodás számunkra nemcsak a betegségek hiányát, hanem a szervezet működésének optimális egyensúlyát, a teljes lelki, szellemi és testi jólét megőrzését jelenti az elérhető maximális élethosszon át. Prémium szolgáltatásokat kínálunk, kényeztetjük ügyfeleinket, és ezekhez a célokhoz illeszkedő informatikai környezetet alakítottunk ki. Ahogy az itt dolgozó szakemberek gondoskodnak klienseinkről, úgy kell szervezeti céljainkat kiszolgálnia az informatikának. A rendszer tervezésekor fő szempontunk volt az együttműködés. Munkatársaink – szakorvosaink, terapeutaink, dietetikusaink – klienseink igényéhez, feladataikhoz igazodva tartózkodnak nálunk. Ezért alapkövetelmény, hogy mindegyikük követni tudja bárhol, bármikor az ügyfelek adatait, saját beosztását. Tipikus csoportmunka-támogatási feladat. Klienseink a diagnosztikai és életmódprogramok széles skáláját vehetik igénybe, amelyek szakmai protokollokban szabályozott szolgáltatások, tevékenységek egymásutánjából állnak. Ehhez informatikai oldalról adódott a munkafolyamat-koncepció.

Érdekes volt a felkészülés, a válogatás az informatikai lehetőségek közül, mert gyorsan kiderült, hogy bármelyik funkcionális követelményből in-

dulunk is el, a rendszer, amit erre kálnának, a többi feladat megoldására is vállalkozni akar. Mintha egy-egy szoftver fejlesztői mindent meg akarnának oldani. Azt gondolom, sikerült a lényegre koncentrálni jól választanunk. A folyamattámogatásra az eRoomot, a szakegészségügyi feladatokhoz a DokuMediket vezettük be. De a felkészülésnél szembetaláltuk magunkat a digitális íráskészség eltérő fokával. Munkatársaink különböző klinikák elismert szakemberei, eltérő informatikai attitűdökkel. Ha valakinek az asszisztencia a humán csatolója az informatikához, annak időigényes lesz beletanulni a személyes használatba.

CW: Ez azért meglepő, mert a kórházi informatikának, az ügyfényilvántartásnak komoly múltja van Magyarországon. Szerintem nincs olyan orvos, aki ne dolgozott volna már olyan helyen, ahol van informatikai adminisztrációs támogatás. Ez a kultúra benn van a kórházakban.

H. Cs.: A kórházakban, mint szervezetben valószínűleg igen, de a személyes gyakorlatban eltérő mértékben. Amikor csoportmunka-támogató rendszert kerestünk, az eRoomról a magyarországi képviselő, az eurosript szakemberének egyik érve az volt, hogy ezt a programot Amerikában a jogászok legnagyobb szakmai szervezete azért fogadta el, mert tíz perc alatt megértették, hogyan kell használni. Elsősorban nem ezért választottuk, de az átláthatóság valóban fontos tulajdonsága. Kiszolgálja a felhasználót. Intuitív, amit használni akarok benne, azt könnyen átlátom. Világos koncepciókon alapuló, jól átgondolt rendszer, aminek az egyszerű alapelemeiből összetett támogató rendszert alakítottunk ki. Volt kolléga, aki dolgozott már eRoommal, úgyhogy jól ismerte, de volt, akiben jóval lassabban érlelődött meg a koncepció, kellett egy kis idő, amíg belejött.

CW: Volt olyan szakember, aki megfutamodott a kapcsolattartásnak ez elől a módja elől?

H. Cs.: Nagyon komolyan vettük, hogy megszeretessük mindenkiel az eRoomot, bevezető tanfolyamokat tartottunk, vizsgakérdéseket dolgoztunk ki, amelyekre természetesen

egy e-szobában – eRoomban – kellett válaszolni a szavazási szolgáltatással, és igen, volt, aki úgy döntött, hogy ez neki nem megy. Szerintem kiváló lehet az eRoom ott, ahol sok a szervezeti egység, és mindegyiknek vannak saját szobái, ahol a munkatársak nyolctól négyig együtt dolgoznak. Mi is így indítottuk az oktatást, bemutattuk a szakértőknek, hogy ez milyen praktikus. Látszik, hogy ki van bent éppen, kit lehet megszólítani, és így tovább. De gyorsan kiderült, hogy ehhez egyidejűség kell, amivel általában nincs meg, legfeljebb megbeszéléseinknél, konzíliumainknál, ha valaki összehívja a többieket. A mi mindennapjainkban egyik kollégánk ekkor lép be, a másik akkor. A spontaneitás, annak a leképezése, amikor az egy szobában együtt dolgozó emberek beszélgetnek, információt cserélgetnek egymással, nálunk kevésbé használható. Ugyanakkor az olyan eRoom szolgáltatásokra, mint például az olvasott és olvasatlan jelzések, amelyek a legmélyebb tartalmi szintig jelzik, mit olvastunk már el és mit nem, gyorsan ráéreztek. Ott van a kliens mappája, gyönyörűen látszik, ki írt hozzá a legutóbbi megnyitás óta, mit érdemes megnézni...

CW: Otthonról használják az eRoomot a szakértőik?

H. Cs.: Igen, és ezzel kapcsolatban szembe is kerültünk azzal a technikai, biztonsági problémával, ami gondolom, sok távmunka-környezetben előfordul. Felhasználóink olyan helyeken is dolgoznak, amelyeket a Quintess informatikai támogatása nem tud teljes mértékben kontrollálni, például más intézményben vagy otthoni, családtagok által is használt számítógépen. Hasonló a kockázat, mint amikor ellopják a laptopot az ügyfelek érzékeny adataival. Ez alapvetően nem eRoom kérdés, de biztonsági megoldásainkat jól tudtuk integrálni az eRoom lehetőségeivel. További biztonsági kérdés a kommunikáció a külső, szerződéses egészségügyi szolgáltatókkal. Az eRoomban többféle kap-

csolódási lehetőség van, de egyelőre inkább offline zajlik a kommunikáció, nem hálózaton kapjuk például a leleteket. Ami nem jelenti azt, hogy nem kell odafigyelni az ügyfeladatok biztonságára. Növelni lehet a biztonsági eszközök komplexitását, de véleményem szerint az ésszerű védelem kulcsszereplője a felhasználó. Nem vagyunk Nagy Testvér, de az eRoom automatikusan követi a felhasználói aktivitást, és ha baj lenne, ki tudjuk deríteni, hol volt adatszivárgás, ki nek kell viselnie érte a szerződés szerinti felelősséget.


CW: Milyen a DokuMedik és az eRoom kapcsolata?

H. Cs.: Ebben a falitáblaké, a dashboardoké a kulcsszerep. Az eRoom falitáblák kétdimenziós táblázatok,

amelyeket össze lehet kapcsolni. Lehet bonyolultabb feldolgozásokat is készíteni vele, ezeket kézzel álló hivatkozásmenedzser kezeli a programban, de azért nem egy adatbázis-kezelő. Nem is célunk SQL logikával terhelni a felhasználóinkat. Készítettünk az egészségügyi célszoftverünkhöz egy kétirányú csatolót, amivel hozzáférhetővé és írhatóvá is tesszük az ügyfeladatokat. Az

eRoom sablonokkal napjainkra olyan kényelmessé és funkcionálisan összetetté tettük ezt a megoldást, hogy azt mondanám, ma már csak az eRoom felületet használjuk.

CW: Tehát bevált.

H. Cs.: Igen, meg vagyok vele elégedve. Először szép csecsebecsének látszott a többi, bonyolult funkcionalitásával imponálni akaró rendszer mellett. Biztos azért használja többek között számos amerikai kormányzati szerv, mert egyszerű és szép, és ott azt szeretik – szólt a sztereotípiára. Kellett hozzá egy kis idő, amíg belejött az ember, és megtapasztalta a lehetőségeit. Kiderült, hogy jól összerakták, kontrollálható, biztonságos. Tetszik, hogy tiszta, átgondolt alapokon indul, és ha folyamatosan is fejlesztették az első változata óta, máig érvényesül az alapkoncepció. Lehetőséget és szabadságot ad a felhasználónak. 



Hujber Csaba

informatikai vezető,
Quintess Healthy
Aging Club

Irodák 2010-ben

Az intelligens iroda azt a fő célt szolgálja, hogy a munkakörnyezet a lehető legkényelmesebb legyen. A valóságban csak az az intelligens iroda életképes, ahol a technika és a költségek összhangban vannak. Írta: Mallász Judit

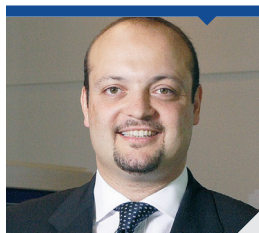
Számtalan tévhit él az emberekben az intelligens irodákkal kapcsolatban. Sokan azt gondolják, hogy az az infokommunikáció minden vívmányát tartalmazza, és ennek révén a felhasználók költséget takaríthatnak meg. A valóságban azonban **egy intelligens iroda a csúcstechnika és a költségek kompromisszumán alapul, és alapvetően egyetlen fő célt szolgál: legyen a munkakörnyezet a lehető legkényelmesebb, ergonómiájában a legjobb.**

A célok között a második helyen az irodák környezet- és emberbarátsága áll, az energiatakarékosság pedig csupán a harmadik helyen szerepel a rangsorban.

MINDENTUDÓ PLASZTIKLAP

Egy olyan irodának semmi értelme, amely annyira intelligens, hogy kialakításának költségei csak sok-sok év múlva, vagy esetleg soha sem térülnek meg. Meg kell találni azokat a kapcsolódási pontokat, amelyekkel kényelmessé, ugyanakkor költséghatékonnyá teszik az irodát – hívta fel a figyelmet **Takács Péter**, a Tópark bérbeadási és értékesítési vezetője.

Az épületintelligencia első (mondhatni, hagyományos) elemei a kártyás beléptető rendszerek. Egyszerű változataik ma már alapszolgáltatásnak tekinthetők, fejlettebb verzióik pedig számtalan járulékos szolgáltatással egészíthetők ki. Megtaníthatók például arra, hogy a vállalatnál kit, milyen zónába engedjenek be. Ahol nincsenek személyhez kötött munkahelyek, ott a beléptető rendszer gondoskodhat arról, hogy az érkezők fokozatosan, például eme-



Takács Péter

bérbeadási és értékesítési vezető
Tópark

letről emeletre töltsék fel az irodákat. Így elkerülhető, hogy néhány ember kedvéért fűtsenek, világítsanak nagy helyiségeket. Hasonlóképpen a parkolóknak fenntartási költségei is csökkenthetők: a rendszer egy meghatározott zónába irányítja az érkezőket, és csak azután engedi új, még üres területre a kocsikat, amikor egy zóna már megtelt.

A beléptetésen és a biztonsági kontrollon kívül – gyakorlatilag a programozástól függően – számos egyéb célra is használhatók a chipkártyák, illetve a mágneskártyák. Kézenfekvő, hogy a munkatársak csak kártyájuk segítségével használhassák számítógépüket, illet-

ve a vállalat hálózatát. De az is életszerű, hogy az iroda bérlői intelligens kártyájukkal különféle szolgáltatásokat, kedvezményeket vehessenek igénybe, sőt a plastiklapot fizetésre is használhassák a büfében, ebédlőben, az ingatlan üzleteiben. **Akár a cafeteria rendszer juttatásait is föl lehet tölteni a kártya chipjére, így rendkívül egyszerűen, pénz és papír nélkül vásárolhatja le a dolgozó a rendelkezésére álló keretben.**

A beléptető rendszerhez logikailag szorosan kapcsolódik a biztonsági megfigyelő- és riasztórendszer. A Tóparknál a stratégiai helyeken – beltéren és kültéren egyaránt – sűrűn telepítenek biztonsági kamerákat, amelyek képeit egy központi megfigyelőszobában lehet követni. A webkamerákon kívül különféle mozgásérzékelő szenzorok is továbbbítanak jeleket a központi egységbe. A beruházó elvárása, hogy a majdani üzemeltető olyan korsze-

rű megfigyeléstechnikát, olyan biztonsági technológiát alkalmazzon, amely riasztás esetén azonnal teljesen irányíthatóvá teszi a védett épületet. A műszaki rendszeren kívül természetesen élőerős biztonsági felügyeletet is kapnak az ingatlanok. A koncepció fontos eleme, hogy a biztonsági őr nem azonos a recepcióssal, továbbá a biztonsági szolgálat emberei folyamatosan járnak az épületeket.

INTELLIGENCIÁVAL AZ IGÉNYEK ELŐTT

„Az eddig felsoroltakra nem is az intelligencia a legtalálóbb kifejezés. Ezeknél az alkalmazásoknál inkább a technológia kreatív használatáról van szó. Véleményem szerint az intelligencia ott kezdődik, amikor a különféle eszközök és alkalmazások valóban kényelmesebbé teszik az életet, amikor az emberek viselkedésére, szokásaira, életkörülményeire, egészségi állapotára stb.

Alternatív energia

A Tóparknál különféle alternatív energiaellátási megoldásokban gondolkoznak. Már tesztelik azokat a kis szélkerekeket, amelyekből a közvilágításhoz nyernének energiát. A kültéri lámpákhoz napenergiát is szeretnének használni. A lámpatesteken elhelyezett szolárpanelek a nappal elnyelt fényt este és éjszaka visszatáplálják majd a lámpákba. A nyilvános területeken – az energiafelhasználás csökkentése érdekében – ledes világítást is alkalmaznak majd. Az épületek hatalmas tetőfelületén napkollektorokat helyeznek el, továbbá tervezik, hogy a 25-30 hektáros tó hatalmas vízmennyiségét – tisztítva – öblítésre, autómosságra stb. használják.

alapozva elébe mennek az igényeknek. Mondok egy példát. Ha valaki több napon át ugyanaból az étteremből rendel ebédet telefonon vagy az interneten, akkor egy idő után reggel, mobiltelefonjára vagy e-mailben megkaphatja a vendéglő napi ajánlatát. Ezen egyszerű alkalmazáson kívül szinte végtelen számú lehetőség kínálkozik, amit természetesen magánemberként is igénybe vehet a lakosság” – mutatott rá Takács Péter.

A Tóparknál például tervezik, hogy a lakóknak egészségfelügyeleti szolgáltatást kínálnak. A megoldás lényege, hogy az orvosi mérőműszerek (vérnyomásmérő, EKG, vércukorszintmérő stb.) adatait a mobiltechnológia segítségével egy távoli központba eljuttatják. Ily módon folyamatosan nyomon követhető az idős vagy egyedül élő betegek életfunkciói, és baj esetén – esetleg még azelőtt, hogy a beteg tudomást szerezne róla – a rendszer automatikusan értesíti az orvost. Takács Péter ezzel kapcsolatban felhívta a figyelmet egy néhány éve indult hazai kezdeményezésre, az eVITA-ra. **Résztevői azt a célt tűzték ki, hogy az infokommunikációs eszközök és alkalmazások minél jobban beépüljenek a napi életvitelbe, segítsenek a rázorulóknak, időseknek, egyedül élőknek és családtagjaiknak.**

BELSŐ ADATHÁLÓZAT

Egy intelligens iroda (épület, ingatlan) természetesen nem képzelhető el a beszéd- és adatforgalmat lebonyolító korszerű belső hálózat nélkül. Itt leginkább az lehet a kérdés, hogy hova, milyen rendszerrel telepítenek. A Tóparknál az összes közös térben lesz WiFi-hálózat. Igazi, úgynevezett wireless communityt szeretnének kialakítani, ami a szabad térre, a tó partjára, a sétányokra is kiterjed. Így ebéd-szünetben akár egy árnyékos padon is lehet majd dolgozni. Az irodákba az ingatlanfejlesztő nem tervez vezeték nélküli hálózatot, azt – igény esetén – a bérlők építhetik ki. Az ingatlan optikai kábelekkal érik el, az épületeken belül Cat 6 szabványú, rézalapú strukturált hálózatot alakítanak ki a végpontokig. A technológia lehetővé teszi, hogy külön megrendelésre egészen

a munkaállomásokig terjedjen az optikai kábel.

GÉPÉSZETI OKOSSÁGOK

Egy intelligens épületben lehetővé kell tenni a fűtés, a klíma, a meleg víz, a világítás stb. szabályozását is. Igazából ki kell alakítani a központi

mérsékletét, és a megadott értékek elérésekor leengedi, illetve felhúzza a redőnyt. Vagy ha a szél elér egy bizonyos sebességet, akkor mindenképpen felhúzza a redőnyt, nehogy az megrongálódjon. De célszerű lehet egy olyan modul is, amely lekapcsolja a lámpákat, visszaveszi a fűtést

ul az informatika a fő profiljuk – elvárás az intelligens iroda.

NÉGY-ÖT SZÁZALÉK

Az intelligens iroda említett (és további) elemeinek természetesen komoly árak van. Szerencsére azonban nem kell rögtön komplett, mindenre



agyat, ám Takács Péter szerint a bérlők igényei e téren nagyon eltérők. Minél nagyobb egy cég – különösen, ha nemzetközi –, annál nagyobb hangsúlyt fektet ezekre a kérdésekre, ám a hazai kis- és középvállalatok csak mostanában kezdik belátni, hogy érdemes a korszerű, szenzorokkal irányítható gépészetbe is beruházni. Például olyan modul alkalmazni, amely figyeli a nap beesési szögét, vagy méri az ablak hő-

stb., ha a szenzorok egy megadott ideig nem érzékelnek a helyiségben mozgást.

Általánosságban elmondható, hogy az intelligens megoldások iránt eltérően érdeklődnek a cégek, a bérlők.

Van, ahol fel sem merül ez a szempont, egy másik körnél viszont – jellemzően a külföldi anyavállalatok hazai leányvállalatainál, valamint azon cégeknél, amelyek maguk is hasonló területen mozognak, példá-

kiterjedő rendszereket építeni, a skálázhatóság lehetővé teszi a fokozatos bővítést. A lényeg, hogy az épületet már induláskor felszereljék az alapmodulokkal, majd a későbbiekben, az igényekhez igazítva következhetnek a bővítések. A Tóparknál az épületek induló intelligenciájának kialakítása az építési költségek 4-5 százalékát teszi ki. Ez normál esetben érződik a bérleti díjakon is, ám Takács Péter szerint a jelenlegi irodabérleti piacon kevésbé lehet a pluszszolgáltatások árfelhajtó hatását érvényesíteni.

Fontos szempont az intelligens technológiák megtérülési ideje is. A kártyás beléptető rendszereknél, illetve a biztonságtechnikában rövidebb, 3–5 éves megtérüléssel lehet számolni, de az alternatív energiaforrásoknál sokkal hosszabb idő, minimum 8–10 év a megtérülési idő (szélkerekek: 12–15 év; napkollektor: 8–10 év; gázturbinás erőmű: 6–7 év). Ezek az értékek ugyan folyamatosan csökkennek, ám még így is olyan magasak, hogy elfogadásukhoz hosszú távon gondolkodó bérbe adók és bérlők kelljenek.

Megnevezés	Környezeti javulás
Hőszivattyú alkalmazása a fűtéshez, hűtéshez	Évente -910 MWh energiamegtakarítás, ami 368 tonna CO ₂ -kibocsátás csökkentést jelent
Napkollektor a használati melegvíz-igény kiegészítésére	Évente -80 MWh energiamegtakarítás, ami 32 tonna CO ₂ -kibocsátás csökkentést jelent
Intelligens épületvezérlés az energiahatékonyság maximalizálása érdekében	Évente -0,5 GWh energiamegtakarítás, ami 202 tonna CO ₂ -kibocsátás csökkentést jelent
Hővisszaforgató rendszer az energiavesztések csökkentése érdekében	Évente -120 MWh energiamegtakarítás, ami 48 tonna CO ₂ -kibocsátás csökkentést jelent
Zöld IT-projekt: szerverkonsolidáció és szervertvirtualizáció, összesen 170 szervert lekapcsolása	Évente -9 GWh energiamegtakarítás, ami 768 tonna CO ₂ -kibocsátás csökkentést jelent
Szabadlevegős hűtés alkalmazása a hálózati berendezéseknél	Évente -3,5 GWh energiamegtakarítás, ami 1414 tonna CO ₂ -kibocsátás csökkentést jelent
100%-ban újrahasznosított papírok használata	Évente -70 tonna nem környezetbarát papír megtakarítása, azaz 1190 fa megmentése
Visszagyjűjtött telefonok	2003 óta összesen 62 000 kg

Forrás: Telenor Magyarország

Egy már működő intelligens épület, a Telenor Ház (korábban Pannon Ház) legjelentősebb környezeti tevékenységei számokban

Noreg Margaréta: hazai fejlesztésű kártyamenedzser rendszer

A megváltozott gazdasági környezetben egyre több vállalat keresi a rugalmasan testre szabható, könnyen integrálható megoldásokat, amelyek megfelelő minősítéssel és támogatással rendelkeznek. Magyarországon az elmúlt egy-két évben, többek között a jogszabályi változásoknak köszönhetően, egyre több magyar vállalat figyel oda az információ biztonságára és mind többen kezdik alkalmazni a nyilvános kulcsú infrastruktúrára (PKI) alapozott biztonsági megoldásokat.

A Noreg Kft. a piaci igénynek eleget téve egy hazai fejlesztésű kártyamenedzser rendszerrel, a Margarétával bővíti portfólióját, amelyre 2009-ben támogatást nyertek a Közép-magyarországi Operatív Program pályázatán. Ebből a keretből fejlesztte a Noreg Kft. szoftverfejlesztő csapata az új, PKI kártyamenedzser terméket, amelyet olyan nagyvállalatoknak is ajánlanak, ahol akár több ezer kártya hatékony kezelésére van igény.

A JÓL MŰKÖDŐ PKI-RENDSZEREK KULCSA: A KÁRTYAMENEDZSMENT

Azokban a rendszerekben, ahol sok és földrajzilag szétszórt felhasználó van, a tanúsítványok kezelése számos működési és biztonsági problémát vet fel, ami jelentős üzemeltetői és helpdesk többletmunkát jelent. Amennyiben az eszköz és tanúsítvány műveletek nincsenek egységes folyamatba szervezve, illetve egy menedzser rendszerrel megtámogatva, akkor az elemi műveleteket „egyenként” kell végezni, aminek magas a hibázási lehetősége. A Noreg Kft. saját fejlesztésű Margaréta kártyamenedzser rendszere abban segít, hogy egységes menedzser rendszer kiépítésével mind a tanúsítványok, mind a kulcstároló eszkö-

zök teljes életciklusa biztonságosan és lényegesen költséghatékonyabb módon menedzselhető legyen. A kártyák rendszerbe vételétől kezdve a kibocsátáson át,



„A Margarétát teljeskörűen a hazai piacra optimalizáltuk...”

dr. Kőrös Zsolt
ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ, NOREG KFT.

a kártyaprofil kezelésétől a riportok készítéséig a Margaréta minden funkciót biztosít, amelyre egy nagyvállalati környezetben – akár több ezer kártya hatékony kezeléséhez – szükség van. A Margaréta szervesen kapcsolódik más PKI-rendszerekhez, amelynek keretében elvégzi, vagy a CA-rendszerrel elvégzetteti a kártyához kapcsolódó tanúsítványmenedzser feladatokat is.

„A Margarétát teljes mértékben a hazai piacra optimalizáltuk, magyar nyelvű kezelőfelülettel. A Margarétát a kereskedelmi forgalomban kapható megoldások áránál lényegesen kedvezőbb konstrukcióban kínáljuk, illetve teljes egészében az adott vállalatra szabhatjuk, a felmerülő igények alapján. Emellett a Noreg Kft. rendszertámogatást is biztosít 5x8, illetve akár 7x24 órában” – mondta dr. Kőrös Zsolt, a Noreg Kft. ügyvezető igazgatója.

MARGARÉTA KÁRTYAMENEDZSMENT A GYAKORLATBAN

A Margaréta kártyamenedzser lefedi a kialakítandó rendszerben használt chipkártyák vagy USB-tokenek (adathordozók) életciklusát, illetve megvalósítja az adathordozókon tárolt tanúsítványokkal kapcsolatos műveleteket. Emellett a megoldás képes a felhasználói adatokat más rendszerekből is átvenni, így együtt tud működni különböző címtárakkal és Identity Management rendszerekkel is.

A Noreg kártyamenedzser rendszerét olyan közepes, illetve nagyvállalatoknak ajánlja, amelyek már rendelkeznek PKI-rendszerrel, például beléptetésre vagy a munkaállomásuk hozzáférésehez használják a chipkártyákat. PKI-rendszereket alapvetően a fokozott biztonsági igény miatt építenek ki a vállalatok, de éppen emiatt fordulhat elő, hogy ha egy munkatárs otthon felejté vagy elveszíti a kártyáját, napokra kiesik a munkából, nem fér hozzá azokhoz a rendszerekhez, amelyekhez jogosultsága van, vagy éppen be sem jut az épületbe. Az új munkatársak részére is érdemes mielőbb hozzáférést biztosítani. Kár-

tyamenedzser rendszer nélkül meglehetősen bonyolult művelet, hogy a compliance-előírásoknak vagy biztonsági audit követelményeknek eleget téve kiállítsanak számukra egy ideiglenes kártyát, majd a napokkal később pótoltt chipkártyát a központból biztonságosan eljuttassák a telephelyre a munkatárs részére, és megfelelően kezeljék a megszűnt ideiglenes kártyát. Minél nagyobb és minél több telephelyen működik a vállalat, annál nehezebb ezeket a folyamatokat manuálisan felügyelni. A Margaréta kártyamenedzser rendszerrel azonban az erre jogosult személy perceken belül meg tudja oldani ezt a feladatot, a legszigorúbb irányelvek betartása mellett, mindent részletesen dokumentálva. Bármikor visszakereshető, ki, mikor és milyen hozzáférést adott vagy vont vissza – ez jelentősen leegyszerűsíti és biztonságossá teszi a kártyák kezelését.



„A rendszer végleges verziója ugyan csak szeptember végére készül el, de ügyfélkörünkben már több nagyvállalat is jelezte érdeklődését a Margaréta iránt. Egyik ügyfelünkkel pedig már szerződést is kötöttünk a rendszer kiépítésére” – mondta dr. Kőrös Zsolt, a Noreg Kft. ügyvezető igazgatója. ■

PKI-rendszer a biztonságért

A PKI-rendszer (Public Key Infrastructure) használatával az informatikai környezet és az egyre terjedő adatátviteli rendszerek (például internet) úgy tehetőek biztonságossá és hitelessé, hogy kezelésük továbbra is egyszerű marad, például több alkalmazás vagy elektronikai rendszer passwordjei vagy kártyái helyett egy chipkártyát lehet használni. Mindez – egy megfelelő kártyamenedzser rendszerrel üzemeltetve – jelentős költségcsökkenést jelent, ami ma szintén igen fontos szempont a vállalatok számára.

Forgalomirányítás élesben

Ez az eszköz nem az otthonra tervezett egy kattintással beállítható tűzfal. Kiadónknál éles körülmények között tartós teszt keretében kiprobáltuk a D-link DFL-800-at. Írta: Rónay Gábor

Bekapcsoláskor az eszköz viszonylag gyorsan felbootol, és már a bejelentkező felületről látszik, hogy a tűzfalat a professzionális vállalati felhasználóknak szánták (1. kép). A felületen mindent a lehető legaprólékosabban be lehet állítani. Ha valaki megriadna a lehetőségek sokaságától, igénybe veheti a varázsló segítségét, bár azzal csak alapfunkciókat kapunk. Érdekes tanulmányozni a készülék leírását, mert így sokkal könnyebben megértjük a beállítás logikáját: az interfészek nevéből és fizikai számától fokozatosan építkezünk felfelé (2. kép), bejövő internetkapcsolatunk függvényében, ami ráadásul rögtön lehet kettő is, lévén az eszköznek két WAN- és nyolc LAN-portja van, ebből egy DMZ-ként használható. A termék weboldalán rengeteg jó dokumentációt és leírást találunk ehhez. A beállításnál meg kell szok-

eszköz helyére minden probléma nélkül sikerült beszerezni a DFL-800-at. Csupán a hálózat néhány munkaállomása jelezte: új hálózat, csatlakoztatva. A terhelésen annál inkább látszott a változás! Az átlagos 1200–1800 konkurens kapcsolat korábbi routerünket maximálisan leterhelte, ezzel szemben a DFL-800 terhelésmérője alig 3 százalékot mutatott (3. kép). A be rendezés 30–60 munkaállomásos kisvállalati hálózatot könnyedén ki tud szolgálni úgy, hogy még bőven marad tartalék a rendszerben a későbbi bővítésekhez és a terhelési csúcsok kiszolgálásához.

TARTÓSSÁG

Több kisvállalati tűzfalat is kiprobáltunk. Érdekes tapasztalattunk, hogy a középállalati tűzfalak a kezdetben ugyan jól viselkedtek, de tartósabb használat

gedésben nem közelítettük meg az eszköz határértékeit.

TUDÁS

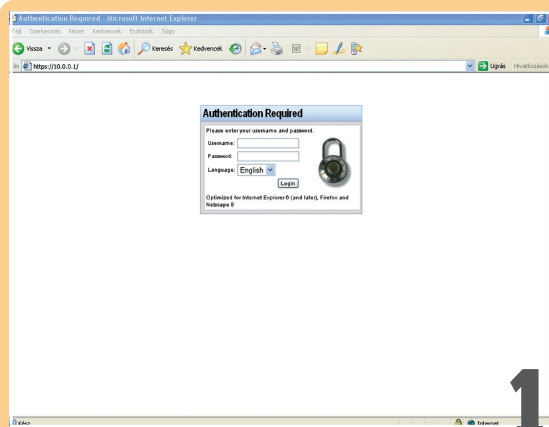
A DFL-800 tudásban és teljesítményben hozza azt, amire egy 30–60 munkaállomást összefogó hálózatnak szüksége lehet. Nézzük át röviden, hogy a közel 150 ezer forintos bruttó árért mit kapunk.

Először is kapunk egy routert, ami alapesetben 8 munkaállomást képes kiszolgálni, természetesen a hozzá illeszthető kapcsolókkal ennél jóval többet. Kapjuk a hagyományos tűzfal funkciót. A szűrési szabályokon túl van benne NetDefend- és ZondeDefend- védelem, amely a megfelelő xStack kapcsolók alkalmazásával beavatkozás nélkül el tudja különíteni a hálózattól a gyanús viselkedő gépeket. Proaktív védelmet biztosít, szűri az internet felé irányuló

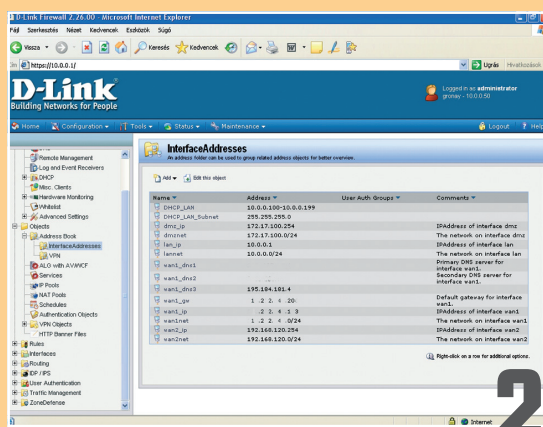
D-LINK DFL-800	
ÉRTEKEKES	
WAN-portok száma	2
LAN-portok száma	7 + 1 DMZ
Egyidejű kapcsolatok száma	20 000
Tűzfal sávszélessége	150 Mbit/s
VPN-tunelkek száma	200
VPN-teljesítmény	54 Mbit/s
Házirendek száma	1000
Terhelésmegosztás	igen
Hazai képviselő	D-Link Magyarország
Ár (bruttó)	-150 000 Ft

ságot és megbízhatóságot növelő tényező és fejlesztés elérhető rajta.

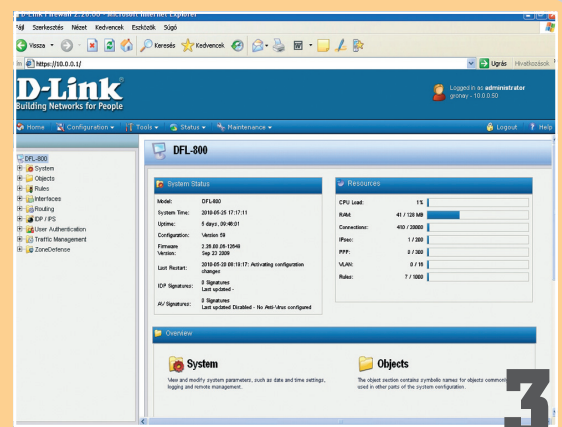
A DFL-800 összekapcsolható a termékcsalád más tagjaival, ilyenkor bizonyos feltételek ese-



A nem hagyományos bejelentkező képernyő



A legaprólékosabb beállítások



Terheléstezt jelentős tartalékokkal

ni, hogy mindet aktiválni kell, ennek hiányában ugyanis az adott beállítás nem fog működni. Ebből következik a készülék egy előnyös tulajdonsága: egy beállítás csak akkor aktiválódik, ha aktiválása után sikeresen visszacsatlakozunk böngészőnkkel az eszközre. Így elkerülhető, hogy egy távolról hibásan beírt IP-cím vagy jelszó következtében elérhetetlenné váljon a tűzfal.

A PUDING PRÓBÁJA


Forgalomműködés miatt kényserültünk tűzfalcsereire. A régi

után elvérezték. Sajnos ez az eszköz sem bírta ki, a két hónapnyi „kínzás” (a terhelés nem utalt erre) után ugyan tökéletesen ellátta feladatát, de a webes felülete elérhetetlenné vált, és a beállított VPN-kapcsolatokat sem tudta kiszolgálni. Ezen azonban egy újraindítás segített, amit ilyenkor csak helyben, kézzel lehetett megoldani. Utána ismét hibátlanul működött. Két hónap alatt egy leállás elviselhető, bár az zavaró, hogy nem sikerült kideríteni a hiba okát. Egy biztos: sem terhelésben, sem me-

összes kapcsolatot, letilthatók a scriptek és sütik. Alkalmos VPN kiszolgálására a ma elérhető legbiztonságosabb algoritmusok mindegyikével (IPsec, L2TP), és még hosszasan sorolhatnánk a szolgáltatásait. Mindezeket a D-Link saját NetDefend rendszere biztosítja számunkra.

Annak ellenére, hogy a termék már több éve a piacon van, a hardver és a szoftver együttműködésének köszönhetően a mai napig állja az idő próbáját, folyamatos frissítésekkel minden mai, a bizton-

tén az együttműködő eszközök együttesen tudnak fellépni a hálózatunkat esetlegesen veszélyeztető belső vagy kintől érkező kártevők ellen.

A csomagban kapott lemezen csak a leírásokat találhatjuk meg. A D-Link VPN-kliens szoftvert még egy felhasználós változatban sem kaptuk meg, pedig kiprobálásra, kedvesinálásra alkalmas lenne. Ehelyett az L2TP-t használtuk, amely tökéletesen megállja a helyét a lehető legbiztonságosabb módon beállítva. 

Fogyasztó vagyok és fizetni akarok!

Körülbelül száz éve Amerikában lezajlott egy nagyszabású társadalmi kísérlet, amely arról szólt, hogy a prudéria és a képmutatás milyen méreteket ölthet, ha csatlakozik hozzá a politika. Írta: Kiss Attila

A projektet *szesztilalomnak* hívták, és amellett, hogy fennállásának 15 évében minden második amerikai felnőttet bűnözővé tett, mai áron több százmilliárd dollár extraprofithoz juttatta a szervezett bűnözést. A maffia „feltőkésítését” még ma is nyögi az amerikai társadalom, amelyet a legalsóbb rétegeitől a művész társadalmon át egészen a legfelsőbb politikai körökig behálózta a hihetetlen hatalomra szert tett „családi vállalkozások”.

Hogyan történhetett mindez? Az ok végső soron egy igen mulatságos szituáció – borzalmas eredményekkel, amiben mindenki másnak akart látszani, mint aki volt. Mindazonáltal közgazdasági értelemben a probléma egyszerű: **olyan árut tiltottak be, amely iránt óriási volt a kereslet. Ezzel úgy emelték egекbe az árakat, hogy az előállítási költségek alacsonyan maradtak. A kettő közötti hatalmas különbség pedig a maffia pénztárába vándorolt.**

Hogy tanultunk-e valamit a történetekből? Sajnos nem! A bűnözést ma is a társadalmi képmutatás pénzeli, amely inkább elvisel „néhány” áldozatot évente, mintsem szembenézne önmagával. Inkább üldözzük a kanabiszt fogyasztókat, mintsem hogy kimondjuk: a fű ugyanúgy drog, mint a pálnika vagy a kávé. Inkább börtönbe zárjuk a prostituáltakat, mintsem szabályozással teremtenénk számukra emberi körülményeket.

Vajon hogy kerülnek ezek a témák egy steril, technológiával foglalkozó lap hasábjaira? Úgy, hogy segítik azoknak az igen komoly vál-

tozásoknak a megértését, amelyeknek hamarosan tanúi lehetünk az informatikában.

BŰNÖS TÁRSADALOM VAGYUNK

A mai internet-használók nagy része is bűnöző. Elvégre kinek ne lenne legalább néhány, de inkább rengeteg illegálisan másolt zenéje, filmje, esetleg szoftvere? A helyzet alapvetően ugyanaz, mint 100 éve volt: létezik egy általánosan elterjedt társadalmi jelenség, amit a gazdasági és a politikai élet vezetői mereven kriminalizálnak ahelyett, hogy megértve azt, képessé válnának mederbe terelni.

Ahogy a tiltás nem csökkentette sem az alkoholfogyasztást, sem a kábítószer-élvezetet, sem a prostitúciót, úgy a digitális tartalmak másolását sem tudja megállítani. Ezek a jelenségek ugyanis valós emberi igényekből fakadnak, amelyek létjogosultságát pusztá létük igazolja. Aki nem fogadja el, és nem hajlandó megérteni őket, az elveszíti a lehetőséget is, hogy érdemben befolyásolja azokat.

Vannak vállalatok, amelyek felismerik ezt, vannak, amelyek nem. Utóbbiak – bármilyen nagyok is ma – eltűnnek majd a süllyesztőben, mert egy új világ van kibontakozóban, és mi abban a szerencsés helyzetben vagyunk, hogy láthatjuk a születését.

Hihetetlen? Lehetséges! De ki fogadott volna arra 20 éve, hogy a minden szempontból hátrányosabb helyzetben lévő LG (akkoriban Goldstar) és Samsung legyőzi majd a technológiában, minőségben és fejlesztési ráfordításokban is sokkal jobb stratégiai pozícióban lévő Philipset vagy

a Thomstont? Ki gondolta volna, hogy a Sony sikerrel lép majd be a film- és zenepiacra, hogy egy évtized alatt átvegye az irányítást? Az ember hajlamos meglepődni azon, ha valaki a meglévő üzleti modelleket felrúgva előretör a piacon, pedig az élenjárók is pont így jutottak oda. A jövőbe li győztest mindig a pálya szélén vagy azon kívül kell keresnünk. A piacvezetők ritkán vállalkoznak arra, hogy önként indítsák újra a versenyt. Csak rohannak előre, és közben észre sem veszik, hogy a többiek már egy másik pályán versenyeznek.

Mi is történik manapság? Az emberek lopják a zenét. Lopják a filmeket. Lopják a szoftvereket. Ennyit lát az aktuális modellben jó pozícióban lévő jogtulajdonos vállalat. És támad (vagy védekezik – nézőpont kérdése), mert a törvény, az erkölcs velevan, és látszólag a hatalom is. Mégsem megy semmire. Hogy hol a hiba? Hát nem gyanús, hogy dolgozó családapák, csecsemőket szoptató anyukák és tisztességben megőszült apókák pitiáner tolvajként viselkednek? Adakoznak a Vöröskeresztnek, majd hazamennek és lopnak. Vajon tényleg az a célja sok millió, egyébként tisztességes embernek, hogy fizetés nélkül szerezzék meg mások tulajdonát? Ahelyett, hogy ilyesmit feltételeznénk felebarátainkról, inkább nézzünk magunkba, és próbáljuk feltárni a valódi okokat!

FILM ÉS ZENE

Játsszuk végig például egy hétköznapi esténket! Hazaérkezünk munkából megfáradva, és tudjuk, hogy most

jött el a társadalmi szerződésben beígért szórakozás ideje. **Leülünk a fotelbe a legújabb technológiájú televíziónk elé, amelyért egy egész havi fizetésünket szurkoltuk le. Bekapcsoljuk a kábeltévét, amiért egy egész napi keresetünkkel adózunk minden hónapban. És mi történik? Nem az, amit szeretnénk. Kiderül, a választás szabadsága csak viszonylagos.** Műveltségünk ugyanis – hála az internetnek – már jóval túlmutat a műsorúságon. Olvastunk egy itthon be sem mutatott James Dean filmről. Azt szívesen megnéznénk! És van a Robin Hoodnak az az ősrégi feldolgozása, azt most milyen jó lenne látni az újjal együtt! De hát nincs ilyen csatorna. Lesétálhatnánk a tékába. De hát csak most értünk haza. A sör biztosan megmelegedne... És ott tutira nincs meg a James Dean, mert ez nem Amerika. A régi Robin Hood pedig túl régi, az új meg túl új, hogy meglegyen nekik. Bosszantó. Vettünk egy drága tévét, és most kiderül, hogy kellene hozzá egy kisebb könyvtárnyi film itthonra. Ja, hogy egy ilyen gyűjtemény egy egész éves fizetésből sem jön ki? Nem ezt az életérzést ígérte a készülék marketingje!

Ugyanezt a gondolatmenetet végigjátszhatjuk egy egyszerű zenelejátszóval is. A legkisebb csak 4 gigás volt, ezért választottuk a 16-osat. Az volt a legjobb ár-érték arányban. Erre 3000 számmal is több fér! Hirdette a doboza. És csak használat közben döbbenünk rá, hogy ez 200 darab zenei CD. Eddig havi egy CD-t vettünk, minden fizetés után. Akkor most vagy 10 évig tart megtölteni a lejátszót, vagy egy

használt autó árát költjük zenére... Pedig a lejátszó gyártója azzal hirdette a terméket, hogy mostantól minden kedvenc zenénket magunkkal vihetjük. És csak most döbbenünk rá, hogy csak a Stones összes CD-jére elmenne több havi fizetésünk.

Általában ezen a ponton kerül képbe egy torrent oldal...

VÁSÁROLNI AKARUNK!

De hát mit is szeretne tulajdonképpen a fogyasztó? Nem mást, mint az élményt, amit a modern technika ígér neki. Nem ingyen, de annyi pénzért, ami a szórakozási keretből átcsoportosítható. Hiszen nem hallgatunk több zenét ma sem, mint 20 éve, csak többfélét. De a fizetések nagyjából ugyanakkorák...

Biztos, hogy nem ingyen akarjuk mi azt a zenét? Biztos! Van egy vállalat, amely különösen érzékeny a fogyasztói igényekre. Annak sikerült először elérnie, hogy a nagy zenei kiadók engedjék online árulni a zenéiket. Minden számot 99 centért. Ma ennek a cégnek az online áruháza forgalmazza a legtöbb zenét az USA-ban. Tehát, **ha megkapjuk az élményt, a könnyű elérhetőséget és a megfelelő árat, akkor hajlandók vagyunk pénzt költeni zenére. Ha vásárolni kényelmesebb, és jobb élményt nyújt megfizethető áron, akkor a fogyasztók a vásárlásra szavaznak.**

A kábeltévék pusztá létezése bizonyítja, hogy filmekre is hajlandók vagyunk költeni. Ám megnöttek az igényeink: sokkal több film közül szeretnénk választani. Szépen fogynak a DVD-k, még ha egyre kevesebb is. De – és a lényeg itt következik – a forgalmazóknak fel kell ismerniük, hogy a tévé kínálja a tökéletes élményt. Beülünk a fotelba, kiválasztjuk a megfelelő csatornát, és kész. Nem kell boltba menni, nem kell külön fizetni, csak jön a tartalom, mint a víz vagy a gáz. A DVD csupán a tévé korlátos választékát pótolja. Ha lenne egy online téka, ahol MINDEN film megvan, akkor ezért szívesen fizetnénk. akár többet is, mint a kábeltévéért.

ÍROTT TARTALMAK

Fizetnénk-e más díjmentes tartalmaért is? Az internet ma sokak számára egyet jelent az ingyenességgel. Például teljesen természetes, hogy ingyen olvassuk az online újságokat. Eközben

pedig rohamosan csökken a nyomtatott lapok példányszáma. Látszólag tehát az olvasók áttérnek a fizetős tartalomról az ingyenesre. Az utóbbi évtizedben kialakult modellben az olvasó olyan potenciális fogyasztóként van jelen, akinek költségvetésére a hirdető aspirál, a hirdetési bevételből pedig a tartalomszolgáltató írja a lapot.

Ha jobban belegondolunk, ez egy számos ellentmondással terhelt viszonyrendszer. Az olvasó és a kiadó nincs egymással üzleti viszonyban. Az olvasó nem vesz semmit a kiadótól, tehát nem is várhat el tőle semmit. A lap tartalmát nem az olvasó igényehez szabják, hanem ahhoz, hogy az olvasótábor úgy alakuljon át, ahogy a hirdető igénye kívánja. Ha van egy

A piacvezető cégek ritkán vállalkoznak arra, hogy önként indítsák újra a versenyt. Csak rohannak előre rendületlenül...

jelentős olvasói tábor, amely a hirdetőknél nem célcsoport, akkor ők feleslegesek. Az ő igényeikre nem figyel senki, hiszen nem hoznak pénzt.

De a probléma nem csak itt van. Az is kétséges, hogy a hirdetők egyáltalán képesek-e huzamosabb ideig finanszírozni a lapokat! Mi történik például egy gazdasági válságban? A hirdetői kedv alábbhagy, hiszen az emberek kevesebbet költenek a boltokban. Viszont olvasni ugyanannyit olvasnának. De nincs mit, mert az online lapok ügyfelei nem ők, hanem a hirdető, akik most csak kevesebb tartalmat tudnak finanszírozni.

További kérdés: mi a jó tartalom? Régen ez azt jelentette: az, amiért az olvasó megveszi a lapot. Ma azt, amiért ingyen elolvassa. És a kettő között nagyságrendi minőségbeli különbség lehet.

Nézzük meg például, hogy hová lettek azok a hosszú elemző cikkek az újságírásból, amelyek egy tradicionális napilapnak vagy magazinnak a gerincét adták! Visszaszorultak a hírek javára. De a szépirodalmi igényességgel megalkotott írások, novellák és versek

is eltűntek. Ma az online újságolvasás hírek falását jelenti. Kevés az összegzés, az elemzés, a sorok között olvasás. A tartalmat előállítókat sokszor nem is hívhatjuk újságíróknak, inkább média-szakmunkások ők, akik vállalati és idegen nyelvű anyagokból dolgoznak.

Eltűnt volna az igény a minőségi írott tartalomra? Valószínűleg nem. Fizetnénk szívesen a tartalomért, ha megkapjuk az újságolvasás valódi élményét. Az online könyvpiac például szárnyal. Az e-book olvasók minden műszaki áruház polcain megtalálhatók. Biztosak lehetünk benne, hogy nemsokára megjelennek az ilyen eszközökre optimalizált kiadványok, amelyekért fizetni fogunk. Mert ez a dolgok rendje.

Nem akarunk többé nyomtatott újságot vásárolni. De nem azért, mert sajnáljuk rá a pénzt, hanem mert nem járunk újságos bódé környékén, mert nem környezetbarát, mert nem kényelmes. ÉS (!), mert úgy sem vehetünk meg annyi újságot, amennyire kíváncsiak vagyunk. Viszont szívesen fizetnénk ezekért a lapokért egy kisebb összeget, ha azokat könnyen elérhetjük, és megkapjuk a felhasználói élményt, amire vágunk.

SZOFTVEREK

A szoftverek illegális másolása nem annyira elterjedt a fejlett országokban, mint más tartalmaké, de globálisan vizsgálódva azt látjuk, hogy a probléma komoly méreteket ölt. Az viszont kétségtelen, hogy mind a fejlett, mind a fejlődő országokban egyre nagyobb teret nyertek az ingyenesen letölthető alkalmazások. Operációs rendszer, böngésző, szövegszerkesztő, zenelejátszó, segédprogramok és egyszerű játékok minden mennyiségben. Csak rákeresünk a Google-ban, egy klikk, és már meg is kaptuk, amire szükségünk volt. Természetesen szinte minden ingyenes szoftvernek létezik fizetős versenytársa, amelynek a minősége vagy képessége nagy általánosságban jobb.

Hogy miért választjuk gyakran az ingyeneset? Mert a fizetősök nem adják meg azt az élményt, hogy letöltöm, kipróbálom, nem tetszik, törölöm, keresek másikat. Pedig rá vagyunk hangolódva eszközeink folyamatos cseréjére. Sőt egyszerre több eszközt szeretnénk ugyanarra a célra. Hogy válogathassunk akár csak a célnak leg-

inkább megfelelő csavarhúzó után kutatva az ötven darabos szerszámkészletben. Ehhez a dobozos szoftverek túl drágák. Nincs valódi verseny, ha a kipróbálás túl nagy kockázattal jár. Ha megvettem drágán, valószínűleg évekig használni is fogom, megtanulva együtt élni a hibáival.

Megjelentek azonban a különböző platformokra szabott szoftveráruházak, ahol a felhasználók dollár milliárdokat költenek néhány dolláros alkalmazásokra. Még akkor is, ha ugyanabban az áruházban ott vannak az ingyenes alternatívák is. A felhasználó mégis megveszi a fizetést. Hihetetlen ugye? Mégsem az ingyenesség a lényeg? Hát nem ez az internet lényege? Nagyon úgy tűnik, hogy nem. Megvesszük a szoftvert, mert jobb, mint az ingyenes. Hogy miért jobb? Mert többen, többet dolgoznak rajta.

EGY HÁBORÚ VÉGE

A nagy kalózháborúnak vége lesz. A kalózkodó nyugdíjba vonulnak, mert megkapják azt, amiért harcoltak. Nem, nem az ingyen tartalmat! Hanem azt, amit az iparág mindig is ígért nekik. Könnyen használható eszközöket, könnyű elérhetőséget, igazi élményt, hihetetlen választékot megfizethető áron. Viszont az ellenük harcoló vállalatok szörnyű árat fizetnek, amiért nem ismerték fel fogyasztóik valódi igényeit, és ellenséget láttak azokban, akikből éltek. Őket éppen azok az empatikusabb piaci szereplők váltják majd fel, amelyek új modellek mentén kiszolgálják a felhasználókat. Egy szép új világ köszönt majd ránk, ahol az alkalmazásokat és a játékokat online szoftveráruházakból tölthetjük majd le. Az 1–50 dollár közötti ár válik uralkodóvá, kiszorítva mind a drága dobozos szoftvereket, mind az ingyeneseket a piacról. Előbbiek az ár és a volumen győzi majd le, utóbbiakat a fejlesztők átpártolása. Az ingyenes szoftverek végleg marketingeszközzé válnak, a nyílt forrású fejlesztéseket pedig platformteremtő iparági szövetségek sajátítják ki.

Hasonló sors vár a zenékre és filmekre is, amelyeket a kábeltévézési modellhez hasonlóan átalánydíjban, vagy egyenként alacsony áron vásárolhatunk meg szintén online. Úgy tűnik, egy évtized háborúskodás után lassan elérjük, hogy újra vásárlóként bánjanak velünk. 📺

Rendszergazdák Világnapja az ESET támogatásával

Egy nap, amely róluk szól

Időpont: július 30.

Helyszín: Zöld Pardon

Eső esetén: Szeparé bisztró



Célcsoport: rendszergazdák

Tervezett programjaink a pódiumon:

- Stand-up comedy
- Válogatás a nyereményjátékra beérkezett legjobb felhasználói történetekből és díjátadó
- Miért mániánk a biztonság?
- A rendszergazda, ha hibázik – humoros esettanulmányok
- Extrém rendszerek – különleges esetek

Kiállítás és vásár hardver, szoftver, szolgáltatás, szórakoztató-elektronika témákban

A rendszergazda...

...matat:

LED-lámpák, elektronikai szerelőkészletek

.... játszik:

okostelefonok, játékkonzolok, távirányítású modellek, geek pólók és kutyuk

....éрти:

folyamatos energiaellátás, hűtőrendszerek, szerverek stb.

www.pcworld.hu/konferencia/40

Az **500 Ft**-os belépőért nemcsak egy **sörre** és egy **virslire** fizetünk be, de még értékes ajándékot is adunk. Ráadásul, ha rendszergazda vagy és jelzed felénk részvételi szándékod, megkeressük a munkáltatódat, és személyesen kérjük fel, hogy engedjen el és fizessen be hozzánk! Minden cég, ami megajándékozza a részvétellel rendszeradminisztrátorát, felkerül dicsőségfalunkra!

Fő támogató:



Partnerek:



Médiapartner:

