



OKOS ÜZLET

Az IDC előrejelzése szerint az üzleti analitikai szoftverek és megoldások piaca 2014-ig évi 7 százalékot meghaladó mértékben fog bővülni.

» 21. oldal



CSATLAKOZIK, MEGOSZT

Egyszerű kezelhetőség, gyorsaság, végtelenségig leegyszerűsített és egyértelmű felhasználói felület: egy magyar fejlesztésű desktopmegosztó.

» 16. oldal

**495
forint**

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2010. NOVEMBER 9. • XLI. ÉVFOLYAM 44-45. SZÁM



COMPUTERWORLD



Fejlődjünk, de gyorsan!

A Deloitte immár 11. alkalommal hirdette meg Technology Fast 50 versenyét, amely minden évben Közép-Európa ötven leggyorsabban fejlődő technológiai vállalatát rangsorolja. Az idén tíz magyar - többségükben szoftveripari - cég szerepelt a listán.

Összeállításunk a 9-11. oldalon



RICOMNET 2010

- < Felsőoktatási informatika
- < IKT innováció
- < IT menedzsment
- < Információs társadalom

REGIONÁLIS INFORMÁCIÓS KOMMUNIKÁCIÓS HÁLÓZATOK KONFERENCIA

Fővédnök:



HUNGARNET EGYESÜLET



NEMZETI INFORMÁCIÓS INFRASTRUKTÚRA FEJLESZTÉSI INTÉZET

Miskolc-Lillafüred, Hotel Palota

2010. november 22-23.

w w w . r i c o m n e t . h u

HITACHI

Hitachi Data Systems

Hitachi-storage: csúcstechnológia és japán minőség



Megbízható háttértárolók
high-tech színvonalon. Már 1.899.900 Ft-tól!

20-50%-os árkedvezmény minden konfigurációra.

Klikkeljen ide további
Hitachi információkért:

www.storagekereso.hu



Invigor Informatika Kft.

AKTUÁLIS

05 HYDE TECH CORNER
Felkértünk két IT-szakembert, hogy kommentálja a közelmúlt eseményeit, híreit.

06 SZAKEMBEREK KERESTETNEK!
A Hungarian Testing Board szakmai védnöksége alatt október 20-án óriási sikerrel ért véget a 2010-es Szoftvertesztelés szakmai konferencia és állásbörze a *Computerworld* szervezésében.

06 SZÉLES SÁV A HATÁRON

08 VÍZIÓ HELYETT EREDMÉNYEK
Az ARIS és webMethods eszközök integrációjával létrejövő, a folyamatok teljes életciklusát lefedő támogatás arra is lehetőséget ad, hogy a vállalat a folyamat implementálásával induljon, és csak később térjen vissza a modellezéshez.

FÓKUSZ

09 FEJLŐDJÜNK, DE GYORSAN!
Idén a Technology Fast 50 ranglistán szereplő vállalatok átlagos növekedési üteme 967 százalék volt, ez javulás 2009-hez képest. A rangsorban tíz különböző ország képviselti magát, közülük az ötvenes listára 10 magyar vállalkozás került fel.

10 DELOITTE TECHNOLOGY FAST 50

ÜZLET

12 KAPSCS SZAKMAI NAP
Az elkövetkező években várhatóan stagnál vagy tovább csökken a távközlési piac.

13 ISACA KONFERENCIA – ELŐSZÖR...

14 AZ INFORMATIKA ERP-RENDSZERE
Interjú *Fadil El Houssine*, a HP regionális stratégiai tanácsadóival.

15 MAGYAR TELEKOM: ÚJRAHANGOLNAK
A cég a nehézségek ellenére további akvizíciókra készül, Magyarországon és külföldön.

16 FIGYELŐ VÁROSOK
A D-Link és az IDG közös felmérése.

17 EU-TÜKÖR

TECHNOLÓGIA

18 FORRADALMASÍTOTT KOLLABORÁCIÓ?

20 ETHERNET VS. INFINIBAND
Ma, ha hálózati témáról van szó, az szinte kizárólag Ethernet protokoll alapú kommunikációt jelent. Az adatközpontokban ugyanis még jelen van a technológia egyik nagy riválisa, az Infiniband.

ÁLLANDÓ ROVATAINK

04 VÉLEMÉNY
Kiss Attila: Versenyképesség – csak akarni kell – Lehet szidni a mindenkori kormányt, hogy nem innovációbarát, lehet várni a csodát az Európai Uniótól, hogy az onnan érkező segély majd kicsírászik a szikes magyar talajban, de leginkább a vállalati kultúra gondozása az, amivel egy vezetőnek foglalkoznia kell, ha a versenyképességét növelni akarja.

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

05 SZEMÉLYI HÍREK

06 HÍRMOZAIK
Tudósítások az IT-szakma legfrissebb eseményeiről

COMPUTERWORLD
Fejlődjünk, de gyorsan!

A Dobbintó immár 11. alkalommal hirdette meg Technology Fast 50 versenyt, amely minden évben Közép-Európa ötven leggyorsabban fejlődő technológiai vállalatát megemlíti. Az idén tíz magyar – többnyire közép- és nagyvállalat – cég szerepelt a listán. **Összeállításunk a 9-11. oldalon**



Ellison „egy nagy kapitalista”

Scott McNealy, a Sun volt igazgatója beszélt a Javáról, az Oracle-ról és Larry Ellisonról nyilatkozta a fentieket. A fanyar humorba olykor a volt riválisok perzselő kritikája vegyült. [» computerworld.hu/cikk/ellison-kapitalista](http://computerworld.hu/cikk/ellison-kapitalista)

A Dell is beszáll a felhőbizniszbe

A Dell arra számít, hogy a Boomi akvizíciójával megalapozhatja piaci pozícióit a cloud computing szolgáltatások szegmensében. [» computerworld.hu/cikk/dell-felho](http://computerworld.hu/cikk/dell-felho)



Pénzre válthatók a Google weboldalainak hibái

A Google ezentúl a Chrome-on kívül bármely weboldalon található veszélyes biztonsági rések felfedezőit is jutalmazni fogja [» computerworld.hu/cikk/fizetseg-hibaert](http://computerworld.hu/cikk/fizetseg-hibaert)

e-Commerce szolgáltatót vesz az Oracle

Az Oracle egymilliárd dollárt fizet a szektor egyik legjelentősebb szereplőjeként számon tartott Art Technology Groupért. [» computerworld.hu/cikk/oracle-ecommerce](http://computerworld.hu/cikk/oracle-ecommerce)

IMPRESSZUM COMPUTERWORLD-Számítástechnika

ICT-stratégia döntéshozókra • alapítva 1969 • 2010. november 9. • XLII. évfolyam 44-45. 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
Tóth Livia – ltoth@idg.hu
Vass Enikő – evass@idg.hu

Szerkesztőségi ügyelet Cseresznye Anita – acseresznye@idg.hu
Telefon: 577-4302, 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 ÜGYFÉLSZOLGÁLTAT

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 Odrovics Szonja – szodrovics@idg.hu

JOGI KÖZLEMÉNYEK

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

A COMPUTERWORLD-ben megjelenő valamennyi cikket (eredetiben vagy fordításban), minden megjelent képet, táblázatot stb. szerzői jog védi. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.

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

TERJESZTÉSI, ELŐFIZETÉSI, ÜGYFÉLSZOLGÁLTATI INFORMÁCIÓK

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

Lapunkat a MATESZ auditálja

Olvasóink szokásait a Nemzeti Médiaanalízis méri fel.

A Computerworld az IVSZ hivatalos médiapartnere.



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

Versenyképesség — csak akarni kell



Kiss Attila
marketingvezető,
BalaBit Kft.

Vajon miért fontos a versenyképesség? Hogy a cégek képesek legyenek az erőfeszítéseiket mindennapi apró győzelmekre vagy épp stratégiai fontosságú győzelmekre váltani. Még hozzá azért, hogy túléljenek, növekedjenek, profitot termeljenek vagy tőkét vonzzanak.

A versenyképesség a verseny miatt fontos. A verseny pedig soha nem volt olyan éles, mint manapság, amikor a közgazdaságtan egyik modellszerű alapvetése válik hétköznapi igazsággá, miszerint a vásárlók tökéletesen informáltak a piacon kapható termékekkel kapcsolatban, és képesek racionálisan a számukra legmegfelelőbbet azonosítani. Ami mindezt lehetővé teszi, az az internet, amely tulajdonképpen ingyenes és gyors hozzáférést kínál a világ valamennyi termékével kapcsolatos információhoz, beleértve a közösségi portálokon keresztül az objektív vásárlói véleményeket is.

A minap egy STEEPLE elemzést készítettem a cégünkről, amikor tudatosult bennem, hogy a versenyképességünket milyen jelentős mértékben határozza meg az innováció. Tudom, ez most banálisan hangzik, mert nyilvánvaló, hogy egy fejlesztő cég versenyképességét az innováció mértéke erősen befolyásolja. Ugyanakkor a hagyományos modellekben más tényezőket is figyelembe szokás venni. Például a költségek struktúráját, amit nálunk leginkább a bér jellegű kiadások határoznak meg, vagy a valutaárfolyamok alakulását, amely igen közvetlenül befolyásolja a bevételeinket.

Továbbgondolva azonban ezt a modellt, látszik: mi minden erőnkkel fejlesztünk, és minden hatékonyságnövelő intézkedés azt a célt szolgálja, hogy több emberrel, többet, jobbat fejlesszünk. Vagyis, a versenyképességünk tulajdonképpen megegyezik az innovációs képességünkkel, amely képes-

séget természetesen tovább lehet bontani különböző tényezőkre. A lényeg azonban az, hogy a versenyképességünket befolyásoló tényezők azonosításához az innovációs képességünkre ható tényezőket kell megtalálnunk.

Az első kérdés, ami felmerül a mérnökben, hogy hogyan lehetne ezt a mennyiséget megmérni. Ekkor eszembe jut az Európai Bizottság minap olvasott kommunikációja, amelyben az EU vezető szerve éves összehasonlítását tette közzé a világ K+F teljesítményéről. Sok érdekes szám olvasható a dokumentumban. Megtudhatja az olvasó például, hogy melyik régióban mennyivel esett vissza vagy növekedett a kutatásra és fejlesztésre fordított beruházások értéke; és arról is olvashatunk benne, hogy pontosan mely cégek költötték a legtöbb pénzt innovációra.

Megvan tehát a versenyképesség mérőszáma? Egyszerűen csak ki kell számolnunk, hogy mennyit investálunk fejlesztésbe, és ha többet, mint a versenytársunk, akkor nyert ügyünk van. Hát, ha így állna a helyzet, akkor a hazai cégeknek – köztük a BalaBitnek is – harangoztak volna. Legalábbis az EU felmérése szerint; magyar vállalatok közül ugyanis csak gyógyszercégek kerültek a listára, azok is a végére.

Jól ismert tény számunkra, hogy nem egy amerikai versenytársunk képes nálunk jelentősebb összegeket fektetni a fejlesztésbe. Hiába, azért jó, ha egy tőkés társadalomban tőke is van... (Habár, manapság odaát sem fenéki tejfel az élet...) Szeren-

csére pontosan tisztában vagyunk vele – hiszen sokat tervezgetjük globális terjeszkedésünk következő lépéseit –, hogy az USA-ban sokkal drágább lenne ugyanezt a szervezetet működtetni. Vagyis az ott elköltött dollárból kevesebb fejlesztés lesz, mint ha azt Magyarországon költötték volna el. Ebből egyelőre csak annyi következik, hogy a pénz nem feltétlenül boldogít – legalábbis helyszíntől függően, hogy mennyire.

dolni, hogy egy új vezetés vagy egy átszervezés mennyit változtathat ezen. A munka-innováció konverziós ráta tehát a vállalati kultúra függvénye, ami persze nehezen megfogható gumi fogalom. Mégis érdemes vele foglalkozni, mert e rövid eszmefuttatásban épp azt szerettem volna bemutatni, hogy a hazai cégek versenyképességének alakulásában milyen hihetetlenül nagy mértékben van szerepe az innováció kultúrájának.

Leginkább a vállalati kultúra gondozása az, amivel egy vezetőnek foglalkoznia kell...

Tovább kínozzhatjuk magunkat azzal, ha a fejlesztésbe fektetett munkaórák száma alapján próbálunk rangsorolni. Így azonban csúnyán semmibe vennénk a tárgyi feltételekbe investált tőke jelentőségét. De tegyük fel, találunk megfelelő váltószámot erre is! Például az átlagos árszínvonalból vagy az életszínvonal értékéből származtatva. Bár igazából felesleges ezzel vesződni, mert az IT-fejlesztések területén az innováció csak kismértékben gyorsítható tárgyi eszközökbe való beruházással, szemben például a biotechnológiával, ahol ez legalább annyira fontos, mint a szürkeállomány.

Leegyszerűsítettük hát a kérdést a humán erőforrásra. Mégsem elég csupán a munkaórákat számolnunk, mert a munka értékre váltása cégenként igen eltérő lehet. Elég arra gon-

Lehet szidni a mindenkori kormányt, hogy nem innovációbarát, lehet várni a csodát az Európai Uniótól, hogy az onnan érkező segély majd kicsirázza a szikes magyar talajban, de leginkább a vállalati kultúra gondozása az, amivel egy vezetőnek foglalkoznia kell, ha a versenyképességét növelni akarja.

Hadd idézzem korunk egyik vezető menedzsmentgondolkodóját, a nemrég elhunyt C. K. Prabaladot, aki a vállalati stratégiákkal foglalkozó cikkében azt taglalta, hogy vajon hogyan képesek a tapasztalatlan, tőkeszegény, minden tekintetben a piacvezetőhöz képest hátrányos helyzetből induló innovatív cégek piacvezetővé válni. Prahalad rövid fejtegetés után megadja a választ: *ők jobban akarják*. Tessék hát jobban akarni!

Hyde Tech Corner

Ezen a héten Baja Ferenc, az MSZP Internet és Infokommunikációs Tagozatának elnöke és Ökrös Imre, az Interware Zrt. vezérigazgatója kommentálja a hét híreit, eseményeit.

Összeállította: Tóth Livia

Heti összeállításunkból megtudhatják, mit gondol az MSZP a kormány digitális stratégiájának vitairatáról, valamint informálódhatnak arról is, hogy mi a szakma véleménye a Microsoft távozó vezető tervezőjének kijelentéséről, miszerint vége a PC-központú világnak.

Megjelent a kormány digitális stratégiájának vitairata

Nyitrai Zsolt, a Nemzeti Fejlesztési Minisztérium informatikai államtitkára az Internet Hungary 2010 konferencián ismertette a dokumentumot, amellyel kapcsolatban három héten át várják a kritikákat, ötleteket, javaslatokat, és azok figyelembevételével készül el a végleges verzió.

computerworld.hu/cikk/letolthetovitairat

ESEMÉNYNAPTÁR

November 8–12. BERLIN
TechEd Europe

» www.europe.msteched.com

November 11. BUDAPEST
IDC Business Intelligence Roadshow 2010 Prioritizing for Renewed Opportunities

» www.idchungary.hu

November 11–12. BALATONFÜRED
Informatika a Társadalomért

» www.infoter.eventandmore.hu

November 13–14. BUDAPEST
Drupal Hétvége 2010

» www.drupal.hu

November 16–17. BUDAPEST
Telekom Szabályozás & Technológia Fórum – A szabályozási változások hatása a piaci versenyre és a növekedésre

» www.iir-hungary.hu

További események

» www.computerworld.hu/esemenyek

BAJA FERENC, AZ MSZP INTERNET ÉS INFOKOMMUNIKÁCIÓS TAGOZATÁNAK ELNÖKE

A dokumentum alapján véve szimpatikus, hiszen sok jó célt megfogalmaz, azonban lényegében mentes minden konkrét kötelezettségvállalástól, felelősségtől, ütemezéstől és anyagi vetületektől.

Az alapvető célkitűzésekkel kapcsolatban kevés a vita, hiszen azokat elég pontosan átvették az Európai Unió anyagaiból, benne vannak tehát az európai és infokommunikációs tendenciák. A probléma ott kezdődik, ahol értelmezni próbáljuk a leírtakat, keressük az összefüggéseket és a megvalósítandó célok feladatokra való lebontását. A közös munkához és a megvalósításhoz ugyanis szükséges lenne egy cselekvési terv, így azonban ez az anyag pusztán jó sorvezető, ráadásul a jelenlegi forráselvonások és adótervek egyáltalán nem segítik a célok megvalósítását, és nem látszanak biztosítottak az anyagi feltételek sem.

Ami konkrétumként esetleg megtalálható a vitairatban, arról első olvasásra kitűnik, hogy teljesíthetetlen. Ilyen például a digitális írástudatlanok számának egymillió csökkenése 2014-ig. Az rendben van, hogy a 4 tanévben kb. 400 ezer tanuló sajátítja el az informatikai alapismereteket, de a kívül maradó többségre a jókívánságon kívül lényegében semmit nem mond. Szomorúan üres továbbá az is, amit a vitairat az e-közigazgatással kapcsolatban leír. Itt sem a célkitűzésekkel van vitánk;

a gond az, hogy a vitairat megmarad az általánosságok szintjén.

Természetesen örülünk, hogy megjelent, komplexitásában alkalmasnak tartjuk a vitára, ezért az MSZP és szakmai tagozata részletesebben is véleményezni fogja. „Változást vár Magyarország” – így kezdődik a vezetői összefoglaló. A vitaanyag megerősíti ezeket a várakozásokat, és a várakozások többségét mi is támogathatónak tartjuk, azonban jelenlegi állapotában a dokumentum csak irányt mutat.



Baja Ferenc

elnök
MSZP Internet és
Infokommunikációs
Tagozat

A PC-központú világnak vége?

A Microsoft távozó vezető tervezője úgy véli, hogy a személyi számítógépek komplexitása akadályozza a technológiai fejlődést. Ray Ozzie szerint a felhőkompatibilis eszközök és szolgáltatók a jövő.

computerworld.hu/cikk/pc-vilag-off

ÖKRÖS IMRE VEZÉRIGAZGATÓ, INTERWARE ZRT.

A felhő (cloud) alapú szolgáltatások fokozatos elterjedése várható a következő időszakban. Jelenleg is számos ilyen szolgáltatás elérhető, gondoljunk csak a szolgáltatók által kínált levelezési, dokumentumkezelést és csoportmunkát támogató megoldásokra vagy a közösségi oldalakra. E szolgáltatások üzemeltetési feladatai nem terhelik a felhasználókat, és az információkhoz való hozzáférés nem korlátozódik egy fizikai helyszínhez vagy egy adott munkahelyhez.

A felhasználók számára rendelkezésre álló, folyamatosan növekedő sáv szélesség is támogatja az ilyen rendszerek használatát. Azonban meglátásom szerint, amíg a vállalatok számára számos előnye van az ilyen szolgáltatások igénybevétele (a szolgáltatók által garantált biztonság, rendelkezésre állás vizsgálata után), a magánszférában rövid és középtávon inkább a jelenlegi desktop megoldásokkal való „párhuzamos együttélés” várható. ☒



Ökrös Imre

vezérigazgató
Interware Zrt.

SZEMÉLYI HÍREK

Polner Tamás



Októbertől *Polner Tamás* vette át a Microsoft Magyarország szervertermékek és fejlesztőeszközök üzletágának vezetését. A 36 éves szakember a Sun

Microsystems hazai leányvállalatánál kezdte pályafutását rendszermérnökként. 2007-ben sikerrel pályázta meg a Sun Magyarország Kft. marketingigazgatói pozícióját, amely 2009-től regionális munkakörre bővült.

Illés József



Új kereskedelmi és marketingigazgatója van a Montana Tudásmenedzsment Kft.-nek *Illés József* személyében, aki a közelmúltig az IDS Scheer Hungária

Kft.-nél az üzletfejlesztési és értékesítési munka irányítója volt. Korábban a CIB Banknál, azt megelőzően pedig az OTP-csoport szlovákiai akvizícióját irányította.

Keszei Balázs



Üzletfejlesztési vezetőként a BalaBit Kft.-nél folytatja pályafutását a Microsoft Magyarországnál eltöltött öt év után *Keszei Balázs*.

Termékmenedzseri és termékmarketinges feladatköröket látott el, illetve a Microsoft és a nyílt forráskódú szoftverek együttműködésével foglalkozott. A BalaBitnél a termékportfólió pozícionálásáért, valamint az üzleti modellek kidolgozásáért fog felelni.

Firle Róbert



Firle Róbert support vezető pozícióba érkezett a BalaBithoz. Az IBM IDC-nél osztályvezetőként mainframe rendszerek level 2-3-as vezetői alkalmazás-támogatásáért felelt. Feladatai közé tartozik majd a vállalat globális support szolgáltatásának fejlesztése, az osztály szervezeti felépítésének megerősítése és a csapat vezetése.

HÍRMOZAIK

BKV-zik a Synergion

A Synergion Rendszerintegrátor Kft. nyerte el a BKV Zrt. közösségi közlekedés fejlesztését célzó, informatikai és kommunikációtechnológiai beruházás kivitelezésére kiírt pályázatát. A tender összértéke nettó 6,976 milliárd forint. A Synergion vállalja integrált diszpécser- és forgalomirányító központ kialakítását, 2295 db jármű fedélzeti vezérlő és utastájékoztató berendezésének felszerelését, 257 közterületi utastájékoztató berendezés és 30 jelzőlámpás csomópontban, forgalmi előnyben részesítő megoldások telepítését.

Új vezetők a Xeroxnál
Stratégiai jelentőségű pozícióba nevezett ki három vezetőt a Xerox.

Mostantól alelnöki pozíciót tölt be *Mark Costello* szabadalmi és stratégiai jogtanácsos, *Mike Festa*, a fúziók és felvásárlások igazgatója és *Joe Mancini*, az Egyesült Államokban és Kanadában zajló pénzügyi műveletekért felelős vezető.

openSUSE konferencia

A Novell főszponzoraként támogatta a Nürnbergben rendezett openSUSE konferenciát, melyen többek között *Cornelius Schumacher*, a KDE e.V. elnöke, *Vincent Untz*, a GNOME korábbi elnöke és *Jos Poortvliet*, az openSUSE Community menedzsere is részt vett. A konferencián szó esett például az openSUSE Build Service fejlesztői keretrendszer újdonságairól, a Nokiával és Intellel közösen kialakított, Appstore integrációt biztosító Bretzn projekt bejelentéséről, a LibreOffice projektről, és a z openSUSE kvk-knak szánt Invis Serveréről.

REGISZTRÁLJON

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

ceginfo.computerworld.hu

Szakemberek kerestetnek!

A Hungarian Testing Board (Magyar Szoftverfejlesztő Tanács Egyesület) szakmai védnöksége alatt október 20-án óriási sikerrel ért véget a 2010-es „Szoftvertesztelés szakmai konferencia és állásbörze” a Computerworld szervezésében. Írta: Odrovics Szonja

A rendezvényen közel 130 szoftvertesztelő és tesztelési csapatvezető látogatta meg az állásbörze kiállítóstandjait, illetve meghallgatta a szakmai előadásokat.

A délelőtti első fele az oktatás kérdésének jegyében zajlott. Elsőként a Hungarian Testing Board két előadására került sor: *Kovács Attila* egyetemi docens ismertette a HTB és az általa hazánkban képviselt nemzetközi szervezet, az ISTQB (International Software Testing Qualifications Board) célkitűzéseit, hangsúlyozva az országhatárokon átvéelő közös szakmai nyelvet, elsősorban pedig a platform- és vállalatfüggetlen szakmai szabványok oktatásának szükségességét, majd röviden bemutatta a szervezet által kínált akkreditált képzési lehetőségeket is. A szót *Beszédes Árpád* vette át, szélesebb perspektívába helyezve a szakma hazai problémáit, rávilágítva a szoftvertesztelői munka megalapozatlan lenézettségre, majd bővebben beszélt a hazai egyetemeken egyelőre sajnos csak elszórtan elérhető lehetőségekről.

Ambrúzs Sándor az Alvicom képviselőjében ismertette az ISTQB képzések strukturáját, és a hazánkban is elérhető, egyre bővülő, de még mindig nem elég széles kör számára elérhető lehetőségeket. A rendezvény egyik nagy tanulsága az égető szakemberhiány mellett – és talán éppen azzal összefüggésben – a tudás elsajátításának nehézsége volt.

A nap hátralévő részében a tesztelési folyamatok megkönnyítésére rendelkezésre álló eszközökre helyeződött a hangsúly. Szintén a Hungarian Testing Board képviselőjében beszélt *Dusha-Kiss Gábor* a teszteszközök használatáról általánosságban. Felhívta a figyelmet többek között arra, hogy a széles palettán rendelkezésre álló teszteszközök csak akkor tudják betölteni feladatukat, ha már kiválasztásuk is az őket használó tesztelők bevonásával, ideális esetben alulról szerveződő folyamatként indulnak, és alapos, közös tervezés eredményeként valósulnak meg.

Kirchner Zoltán bemutatta a HP minőségbiztosítást támogató eszközeit, az alkalmazás-életciklus menedzsmenttől a különböző automatizálási lehetőségeken át a tesztadat-menedzsmentig. A HP Quality Center esettanulmányaként *Győry Gábor*, a Budapest Bank teszteszköz-koordinátora engedett bepillantást abba, hogyan sikerült probléma- és kiesésmentesen megoldani a Budapest Bank központjának költöztetését. *Takács Éva*, a 4DSoft előadója a Sztakival közösen létrehozott ETICS-et ismertette – egy olyan elosztott rendszerek tesztelésére alkalmas szoftvermenedzsment eszközt, amely multiplatform buildek és teszt-folyamatok automatizálását teszi lehetővé, egyben közös kommunikációs interfésze is van az együttműködő partnerek számára.

Ebéd után még sor került az IT Services Hungary előadására, amelyben nemcsak hogy fény derült a titokzatos *konformitásteszt* kifejezés jelentésére (lényegében az anyacégi partnerek technológiai megoldásainak technikai specifikációkkal való megfe-

lertethetőségének ellenőrzéséről van szó), de arra is, hogy a magyarországi cég dolgozik Európa legnagyobb rendszerintegrációs tesztprojektjén.

A konferencia parázs vitával zárult, ahol fény derült többek között arra, hogy például a rendezvényen jelen lévő és hozzá is szóló vezetők azonnal munkát tudnának adni legalább száz szoftvertesztelőnek. Vajon mennyi idő, mire az egyre fejlődő és bővülő képzettséggel be tudjuk tölteni ezt az óriási űrt?

Ha többet szeretne tudni, tekintse meg az előadásokról készült videofelvételeket, a rendezvényen készült képeket, vagy töltse le a bemutatott prezentációkat a rendezvény weboldalán: <http://computerworld.hu/konferencia/42>



Széles sáv a határon

Szalay Dániel - A Nemzeti Média és Hírközlési Hatóság nemzetközi tanácskozásán Magyarország megállapodást írt alá az összes szomszédos országgal a határ menti, mintegy 25 kilométeres sáv területét érintő közös frekvenciagazdálkodási kérdésekről. A jövőben lehetővé válik, hogy az országhatárhoz közeli területeken is megfelelő minőségben, akár széles sávon is mobilinternetezhessenek az előfizetők.

A megállapodás szerint Magyarország teljes területén, beleértve a határövezeteket is, lehetővé válik az UMTS-technológia használata a korábbi 2 gigahertz mellett a 800 megahertzes frekvenciasávban. A felhasználók nagyobb sebességgel továbbíthatnak fényképeket vagy akár

mozgóképeket is mobiltelefonjikkal. Jelentős előrelépéseket tettek a 2,6 gigahertz sávban a 4. generációs mobiltechnológia bevezetése érdekében kötendő megállapodásról is. *Kolláth Gábor*, az NMHH műszaki főigazgató-helyettese a *Computerworld* kérdésére elmondta: az egyezségben megszabták, hogyan kell viselkedni azokon a területeken, ahol a szolgáltatók koordináció nélkül zavarhatnák egymást. Elmondta, hogy az egyezményt aláíró 8 országban átlagosan 3-3 mobilcég szolgáltató, tehát körülbelül két-tucatnyi szolgáltató érdekét kellett összeegyeztetni. Az aláírást mintegy fél éves egyeztetési folyamat előzte meg, ami Kolláth szerint rekordgyorsaságnak számít.

Teljes körű webes gondoskodás

Az internet az a közeg, ahol egy jó ötlettel gyorsan be lehet robbanni. Számos sikertörténetet ismerünk hazai és nemzetközi szinten egyaránt. A világháló egyedisége és talán egyik legvonzóbb tulajdonsága, hogy korlátlan játéktérrel ad a kreativitásnak, a felhasználókat megcélzó elgondolásoknak.

Vajon mi az oka annak, hogy rengeteg zseniális elképzelés mégis elveszik a kivitelezési folyamatok közepette, és talán meg sem valósul?

Papp Csaba, a 7even Webfejlesztő és Online Marketing Ügynökség ügyvezetője a lehetséges okokról nyilatkozik. – Munkánk során találkozunk olyan ügyfelekkel, akik azért fordulnak hozzánk, mert van egy elhúzódó, befejezetlen vagy az elképzeléseiknek nem megfelelő portál a birtokukban. Amikor ilyen megkeresést kapunk, a háttérben általában olyan problémák húzódnak meg, amelyeket könnyen elkerülhetett volna a megbízó, ha olyan fejlesztőpartnerrel szerződik,

aki a projekt vállalásain túl stabil, hosszú távú háttérrel tud biztosítani. Sok esetben a fejlesztőcégek elhamarkodottan kezdik meg a munkát, nem fordítanak elegendő időt a gondos tervezésre és az átgondolt kivitelezésre. A webfejlesztésben az ügyfél igényeinek pontos megértése, a megbízó iránti elkötelezettség éppen olyan fontos tényező, mint a szaktudás.

Az elkötelezettség a webfejlesztésben folyamatos gondoskodást kell, hogy jelentsen. Egy sikeres weboldal, portál vagy webshop jó néhány változtatáson, bővítésen esik át éles működése első hónapjaiban – folytatja az ügyvezető. – Ez szinte törvényszerű, hiszen az oldal használata újabb inspirációkat eredményez, amelyeket rövid idő alatt és innovatív módon megvalósítva

szeretnének viszontlátni a megbízók. Többek között ezért dolgozunk egy speciális és a piacon egyedülálló szolgáltatási csomaggal, amely a projektalapú megbízást kibővíti további vállalásokkal, és kiterjeszti az együttműködést akár hosszabb időszakra is.

Megbízóink részére hosszú távú együttműködési konstrukcióban biztosítjuk a fejlesztői kapacitást, a bázis belüli online full service kényelmét. Ez a fajta szolgáltatás igen népszerű ügyfeleink körében. A partnerek többsége nagyra értékeli, hogy a projekt átadását követően is biztosan van kihez fordulni a webet érintő szakmai kérdésekben, legyen az további fejlesztés, grafikai tervezés vagy akár online marketing, kommunikáció. A hosszú távú elkötelezettség megfelelő keretet biztosít ahhoz, hogy erőforrásaink minden-



Papp Csaba

ügyvezető
7even

kor rendelkezésre álljanak, és képesek legyenek elvárható szinten támogatni a kezünk alól kikerült vállalkozásokat.

Az ár-érték arány kulcskérdés a webfejlesztésben. A kiterjesztett szolgáltatási modell további előnyei a hozzárendelt fizetési konstrukciókban mutatkoznak meg. A projekt átadását követően a vállalkozás megkezdheti működését, azaz profitot termelhet. Az általunk kínált hosszú távú együttműködési konstrukció azonban lehetőséget teremt arra is, hogy a fejlesztési díjat késleltetve, akár egy év leforgása alatt egyenlítsék ki, ez pedig vitathatatlanul könnyebbséget jelent a cég életében.

Egyértelmű, hogy a hazai piac bővelkedik ötletes elképzelésekben – összegzi tapasztalatait Papp Csaba. – Munkánk során nagy lelkesedéssel tölt el bennünket, amikor egy-egy papírra vetett gondolatból üzleti sikertörténetek születnek, és fejlődésüket szakértelmünkkel segíthetjük. ■



Call centerek bővülő piaca

A call center iparág a magyar gazdaság egyik legdinamikusabban fejlődő területe. A nemzetközi piacon is jelen lévő callcenter-szolgáltatóknak nagy szerepük van abban, hogy Magyarország komoly eséllyel pályázzon regionális ügyfélkapcsolati központi szerepre.

Ennek az esélynek a növelése érdekében a Humán Erőforrás Alapítvány megtette az első lépést: az iparág meghatározó szakmai szervezete november 23–24-én – Magyarországon elsőként – szakkiallítást szervez Budapest Calling címmel (www.budapestcalling.eu) a call center szakma legfontosabb szolgáltatóinak és megrendelőinek részvételével.

Az ügyfélkezelésre szakosodott magyarországi szervezetek mögött világszínvonalú iparág épült ki, a toborzó és tanácsadói területektől az IKT-megoldások szállítóin keresztül az ingatlanberuházó vállalatokig. Egyre több ügyintézési folyamat és marketingfeladat kerül át internetes és te-

lefonos csatornákra, óriási callcenter-kapacitási igényt generálva. Ez a terület a válság ellenére is dinamikusan fejlődött, a szolgáltató vállalatok és az általuk foglalkoztatott alkalmazottak száma egyre nő. Az ITD Hungary idén közzétett tanulmánya szerint több mint 150 ezer embert foglalkoztatnak ma Magyarországon CRM-területen.

Alapvető elvárás, hogy ha bármilyen szolgáltatással, termékrendeléssel, panasszal kapcsolatos ügyet szeretnénk intézni, telefonon, interneten azonnal kiszolgáljanak. Mivel az ügyfelek ragaszkodnak az emberi hanghoz, az egyéni bánásmóddhoz és a gyors és ügyfélbarát kiszolgáláshoz,

az emberi tényező kiemelten fontos szerepet kap. A közvetlen ügyfélkapcsolat, az azonnali problémamegoldás miatt nagyobb a hibalehetőség is, de a problémák hatékony kezelésére is több lehetőség van. A rendezvény fő célja, hogy a cégek felismerjék: a közvetlen ügyfélszolgálat hatékony piacmegtartó és piacszerző funkcióval rendelkezik.

A szakmával szembeni következő kihívás a Web2-es eszközök és a CRM integrálása lesz. Mivel napjaink vállalatai a Twitteren és a Facebookon egyaránt jelen vannak, elvárják, hogy a CRM-folyamatoknak az ezeken a csatornákon keresztül való kiszolgálás is része legyen.

A Web2 alapvető tulajdonsága az interaktivitás, ahol a felhasználók új, személyre szabott kommunikációt kívánnak. A közösségi médiák mellett a call center az a műfaj, ahol mindez hatékonyan és az értékesítést támogató módon megvalósulhat. A két terület egyre inkább közelít egymáshoz. Talán ennek is köszönhető, hogy a jelentősebb callcenter-szolgáltatók leendő munkatársaiktól a nyelvtudás és egyéb készségek mellett a közösségi kommunikációs tapasztalatot is elvárják.

A Budapest Calling szakkiallításon a Direkt Marketing Szövetség – szakértők bevonásával – egynapos szakmai rendezvényen elméleti és gyakorlati előadások formájában ad tájékoztatást az FMCG szektor számára a piac jelenségeiről, valamint az azokhoz jól igazítható direkt kommunikációs megoldásokról.

Az előadások részletei hamarosan elérhetők lesznek a www.dmsz.hu oldalon. ■

Budapest Calling

Nemzetközi Call Center Szakkiallítás

2010. november 23-24. Budapest, Europa Hotels & Congress Center



Vízió helyett eredmények

Kézenfekvőnek tűnik, hogy egy jól működő folyamat implementálására törekvő vállalat a tervezés, a modellezés szakaszában lép a megvalósítás felé vezető útra. Az ARIS és webMethods eszközök integrációjával létrejövő, a folyamatok teljes életciklusát lefedő támogatás azonban arra is lehetőséget ad, hogy a vállalat például a folyamat implementálásával induljon, és csak később térjen vissza a modellezéshez. Írta: Kis Endre

A ProcessForum 2010, az IDS Scheer Hungária Kft. éves folyamatmenedzsment konferenciájának nyitó előadását ezúttal Ivo Totev, a Software AG igazgatótanácsának tagja tartotta. A vezetőt először az IDS Scheer AG akvizícióját követő szervezeti átalakításokról kérdeztük a budapesti rendezvényen.

– A közép-kelet-európai piacon, így Magyarországon is, ahol az IDS Scheer hangsúlyosabb jelenléttel bír, a meglévő leányvállalatok vezetői fogják irányítani a Software AG tevékenységét – mondta Ivo Totev. – Feladatunk itt az, hogy a szakmai kompetenciák eddigi körét kiszélesítsük, és megfelelő erőforrásokat rendeljünk hozzá. Ennek megfelelően **kezdtemben egy regionális csapat fogja segíteni a térség leányvállalatainak munkáját a presales, az értékesítés és a tanácsadás terén. Még az idén eldől, hogy ez a csapat melyik országban fog működni.**

Az átszervezés részeként az IDS Scheer leányvállalatainak neve is megváltozik a közeljövőben, de ez csak a jogi személyiséget fogja érinteni, a márkát nem. A Software AG a korábban felvásárolt webMethods folyamatimplementációs környezetének jól csengő nevét is megtartotta, és az IDS Scheer ARIS Platformját, valamint a hozzá kötődő tanácsadói kompetenciát illetően is ez a stratégia.

A MODELLTŐL A MEGVALÓSÍTÁSIG

A piaci jelenlét akvizíció előtti, földrajzi eloszlásához hasonlóan két cég termékkínálata is előnyösen illeszkedik egymáshoz, mivel a Software AG a folyamatok implementálására, míg az IDS Scheer azok modellezésére fókuszált. A két terület egyesítésével a folyamatok teljes életciklusát lefedő, integrált portfólió jelenik meg a piacon.

– A felhasználók számára korábban problémát jelentett, hogy a folyamatok modellezését követően azok bevezetéséhez egy másik platformot kellett választaniuk – mutatott rá Ivo Totev. – A vállalatok sokszor eltekintettek ettől a kevésbé produktív szakasztól, és rögtön az implementálással kezdtek, így a folyamatok tökéletesí-



„Feladatunk, hogy a szakmai kompetenciák eddigi körét kiszélesítsük...”

Ivo Totev

IGAZGATÓTANÁCSI TAG, SOFTWARE AG

tése még verziókon át elhúzódott. A gazdasági válság hatására azonban az ezzel kapcsolatos elvárások is megváltoztak; ma már a folyamat első verziójának jól kell működnie. A modellezéstől a megvalósításon át a monitorozásig és optimalizálásig minden lépést támogató Business Process Excellence (BPE) portfóliónk eszközeivel ez könnyebben elérhető.

Erről a portfólióról a Gartner is megállapította, hogy jelenleg a piacon egyedülként ad eszköztámogatást a folyamatmenedzsment minden szakaszában. Az akvizíció kapcsán azonban elhangzott, hogy a Software AG és az IDS Scheer termékkínálatában átfedések is vannak a folyamatok monitorozása, a folyamatintelligencia terén.

Ivo Totev szerint ez a megállapítás a webMethods és az ARIS szélesebb értelmezéséből adódó félreértésből született.

– A Software AG eddigi folyamatmonitorozó eszközei kimondottan technikai jellegűek voltak, az adatok, a tranzakciók szintjén figyelték a működést – fejtette ki az igazgatótanács tagja –, míg az IDS Scheer a folyamatok magasabb szinten történő monitorozását támogatta. Az akvizíciót megelőzően mindketten ütemtervet készítettünk a hiányzó monitorozó eszközök kifejlesztéséhez, de erre immár nem lesz szükség, meglévő eszközeink integrációja teljes körű megoldást ad. **A korábban felvásárolt webMethods technológiájának portfólióinkba illesztésével már bebizonyítottuk, hogy webszolgáltatásokon keresztül egymástól függetlenül fejlesztett termékek is egyetlen eszközként működhetnek.** Tapasztalatainkat ráadásul ügyfeleinknek is tovább tudjuk adni, különálló rendszereiket egyetlen rendszerré integrálva a folyamatok mentén.

Az IDS Scheer akvizícióját követően megjelenő első két termék, a *Model-to-Execution* és a *Process Intelligence* béta-verzióját a Software AG kiválasztott ügyfelei már tesztelik.

– Bejelentésükre a CeBIT 2011-en kerül majd sor, március elején, de ezek akkor már nem víziót fognak képviselni, hanem kiforrott termékként azonnal elérhetőek lesznek, referencia-ügyfeleink tapasztalataival együtt – hangsúlyozta Ivo Totev. – Vállalatunkat mérnöki szemlélet jellemzi, a kommunikációval nem szaladunk az eredmények elé.

VÉGET NEM ÉRŐ FOLYAMAT

Kézenfekvőnek tűnik, hogy egy jól működő folyamat implementálására törekvő vállalat a terve-

zés, a modellezés szakaszában lép a megvalósítás felé vezető útra. A folyamatok teljes életciklusát lefedő támogatás azonban arra is lehetőséget ad, hogy a vállalat az integrált ARIS és webMethods eszközökkel például a folyamat implementálásával induljon, és csak később térjen vissza a modellezéshez. A Software AG szerint ez a rugalmasság kínálatának egyik nagy erőssége.

– Az SAP és Oracle rendszerekhez kapcsolódóan az IDS Scheer eddig is a modellezéstől a megvalósításig terjedő folyamatmenedzsment megoldást adott – mondta Ivo Totev. – A Software AG webMethods implementációs környezete ezt a nagygépek, a legacy és a Java-alapú rendszerek felé is kiterjeszti. A világ top 5000 vállalatának 80 százaléka informatikai környezetének magjában, a kliensoldali, front-end alkalmazásokat leszámítva is ilyen heterogén rendszereket használ. Másrészt a világ különböző régióiban a vállalatok eltérő módon közelítenek a folyamatmenedzsmenthez. Míg Európában elfogadott gyakorlat, hogy a kiindulópont a modellezés, addig Észak-Amerikában a szervezetek sokszor átugorják ezt a szakaszt, mivel fontosabbnak tartják, hogy azonnal indulhassanak a folyamattal, amelyet később, a tapasztalatok alapján optimalizálnak. A folyamatok teljes életciklusát lefedő BPE-kínálatunkkal mindannyiuknak eszköz- és tanácsadói támogatást tudunk adni. **Nem kívánunk akadémikusan fellépni, és mindenkit ugyanarra a helyesnek kijelölt útra terelni. Lehetővé tesszük, hogy a vállalat folyamatainak javításában azt a megközelítést alkalmazza, amelyet az adott gazdasági környezetben a leginkább célravezetőnek tart,** valamint igény szerinti ponton lépjen be a ciklusba és a neki megfelelő ütemben haladjon végig az egyes szakaszokon. A folyamatmenedzsmentnek nem is lehet egyetlen, kizárólagosan helyes belépési pontja, mivel a gyakorlatban egy véget nem érő folyamatról van szó. Ezért ehhez adunk következetes támogatást.

Fejlődjünk, de gyorsan!



A Deloitte immár 11. alkalommal hirdette meg Technology Fast 50 versenyét, amely minden évben Közép-Európa ötven leggyorsabban fejlődő technológiai vállalatát rangsorolja. Az idén tíz magyar cég szerepelt a listán. **Írta: Czégeni Ibolya**

Idén a Technology Fast 50 ranglistán szereplő vállalatok átlagos növekedési üteme 967 százalék volt, ami javulást jelent a 2009-es értékhez (933 százalék) képest. **A rangsorban tíz különböző ország képviselteti magát, közülük az ötvenes listára 10 magyar vállalkozás került fel. A helyezettek között továbbra is a szoftveripari cégek vannak jelen a legnagyobb számban.**

Kovács Domonkos, a Deloitte Zrt. pénzügyi tanácsadás üzletágának igazgatója elmondta, hogy a Deloitte közép-európai Technology Fast 50 rangsorának 2010-es kiírásában ismételten a Netmedia – egy internetes portált üzemeltető lengyel vállalkozás – szerezte meg az első helyet a maga 15 005 százalékos növekedési ütemével. A cég ezzel egymásután másodszor diadalmaskodott az összesített rangsorban, és zsinórban hetedszer fordult elő, hogy egy lengyel cég hódította el az első helyet. A Rising Stars kategóriában egy internetes sportoldalt üzemeltető cseh vállalkozás, a LiveSport győzött, míg a technológiai nagyvállalatokat tömörítő Big 5 kategóriában az összesített Fast 50 rangsorban is az élen végzett lengyel Netmedia bizonyult a legjobbnak.

TÍZ ORSZÁG VÁLLALATAI

Az idén tíz országból – Bulgária, Csehország, Észtország, Horvátország, Lengyelország, Litvánia, Magyarország, Románia, Szerbia és

Szlovákia – jutottak be cégek az ötvenes rangsorba. Összesen 16 olyan vállalkozás van, amely először 2010-ben került a helyezettek közé. Amíg az országok közül Lengyelország adta a legtöbb listára kerülő vállal-

Ebben az iparágban megvan a lehetőség, hogy három-öt év alatt egy cég akár ezerötyszáz százalékkal növelje árbevételét.

kozást, addig Budapest volt az a város, ahol a legtöbb rangsorolt vállalat – összesen tíz – székhelye található; Budapest után Prága következett héttel, majd Varsó hattal.

Kovács Domonkos szerint **az idén felmutatott rohamos fejlődés azért is figyelemre méltó, mert a térségben a technológiai szektor különösen megszenvedte a válság hatásait az elmúlt évben.** Ennek következtében – a Fast 50 ranglistához kapcsolódóan a cégvezetők körében végzett tavalyi felmérés eredményei alapján – az iparágon belül számos vállalkozás volt kénytelen visszafogni a költségeit, ami az új munkaerő felvételét és a beruházásokat is érintette.

Ami a hazai cégeket illeti, Magyarországról összesen 10 vállalat ért

el helyezést, megközelítve ezzel a magyarok tavalyi kiváló szereplését. Közülük egyedüliként az internetes megoldások építésével és technológiájával kapcsolatos tanácsadással foglalkozó Viala Kft. került be Top10-be. *(A magyar cégekkel részletesebben is foglalkozunk a továbbiakban.)*

A Deloitte szakértője szerint az átlagos növekedési ütem a tavalyihoz képest javult, ez pedig azt jelentheti, hogy térségünk technológiai vállalatainak sikerült leküzdeniük a válság hatásait. Az erős kezű vezetés és a világos jövőkép különösen nagy jelentőséggel bír ebben a válság utáni kritikus időszakban, miközben az ágazat fokozatosan kilábal a súlyos krízisből.

INTERNETES FEJLESZTÉSBEN A JÖVŐ

Ami a technológiai ágazaton belül az egyes iparágakat illeti, a szoftveripari cégek újra taroltak, és 2006 óta nem látott számban (29) voltak jelen az ötven leggyorsabban fejlődő cég között; őket követték az internetes vállalkozások (17 rangsorolt céggel), valamint a telekommunikáció, hálózatépítés és a számítógépek, perifériák területén működő vállalkozások (2-2 rangsorolt céggel). A hat leggyorsabban fejlődő vállalkozás közül négy ezúttal is az internetes vállalkozások közül került ki, ami azt jelzi, hogy hatalmas potenciál rejlik a technológiai szektor e szegmensében.

– A technológiai iparág jellemzője a gyors fejlődés – vélekedett Kovács Domonkos. Ez az iparág innovatív megoldásairól várt ismertté, és itt van meg a lehetőség arra, hogy három-öt év alatt egy cég akár ezer-ezeröt száz százalékkal is növelje árbevételét. Ha egy adott vállalkozás figyel a piacra, innovatív megoldással áll elő a gyorsan jelentkező új igényekre, akkor fejlődésével hamar jelentős eredményeket tud elérni. Jó termékkel könnyű növekedni – mondta lapunknak az igazgató.

VALÓBAN KIEMELKEDŐ

Kovács Domonkos szerint az a cég tud tartósan fent lenni a Fast50-es listán, amely valóban kiemelkedő növekedést mutat fel. Szerinte **nehéz dolog tartósan magas növekedést felmutatni, ezért idővel cserélődnek is a cégek a listán. Általában 3-4 év elteltével egy vállalat érettebb fejlődési fázisba kerül, árbevételének növekedési üteme valamelyest visszaesik, és ezért akár le is kerülhet a listáról.** Ez azonban egyáltalán nem azt jelenti, hogy az adott cég fejlődése rossz irányt vett, hanem inkább azt, hogy érettebbé vált.

Az biztosan elmondható, hogy a listára felkerülő vállalkozás sikeres, és magában hordozza a fejlődés potenciálját. Kovács Domonkos szerint a rangsor megfizethetetlen publicitást jelent a vállalatoknak, hiszen a gyorsan fejlődő, sikeres vállalkozások iránt sokan érdeklődnek.

Továbbá az is fontos, hogy pozitív üzenet veszi körül ezeket a vállalkozásokat, hiszen komoly sikerről, jelentős eredményről van szó. A vállalatok regionális szinten is megmérettetik magukat, és megbízhatóvá válhatnak, amikor látják, hogy eredményeik hasonlóak, netán felülmúlják a más, régiós országban lévő vállalkozások eredményeit.

A Deloitte igazgatója elmondta: a díjkiosztó ünnepséget a legsikeresebbek méltó megünneplésén túl, megpróbálták egyfajta fórummá is alakítani, ahol a cégek, potenciális finanszírozók, a szakmai befektetők is megismerkedhetnek egymással, és így kezdetét veheti akár egy közös üzleti gondolkodás is. Ennek jegyében **a gálára meghívták a kockázatitőkealap-kezelőket, a különböző befektetési társaságok képviselőit, akik kifejezetten a gyorsan növekvő vállalatok finanszírozásában tudnak segíteni. Itt további közös üzleti sikerek alapjai teremthetnek meg.**

Nem titkoltnak a Deloitte számára is lehetőséget jelent a lista arra, hogy megismerje jövőbeni ügyfeleit. A fejlődő vállalatok ugyanis hamar elérnek azt a szintet, ahonnan továbbfejlődni már csak egy tanácsadó cég segítségével tudnak. Az idei év meglepetése – ez a kiírásban nem szerepelt –, hogy a Deloitte a listán szereplők számára ingyenes tanácsadási csomagot kínált fel, így a cégek már is megtapasztalhatják, milyen lehet az együttműködés velük.

A RÉGIÓBAN A TOPON VAGYUNK

A listára került cégek tevékenységét nézve, a magyar és a középkelet-európai technológiai cégek között az ágazati összetétel szempontjából nincs számottevő különbség. A középkelet-európai listán a cégek 58 százaléka a szoftverfejlesztés és a szoftveres szolgáltatások területén tevékenykedik, míg a listán szereplő magyar vállalatok 60 százaléka dolgozik ebben az iparágban. A második kiemelkedő terület az internetes szolgáltatások: a régióbeli vállalatok

34 százaléka, míg a magyar cégeknek 30 százaléka jött erről a területéről. Kovács Domonkos szerint hízog, hogy a lengyelek után a magyarok küldik a legtöbb vállalatot a Technology Fast 50 listára.



Laufer Tamás

Az igazgatóság elnöke RacioNet

Természetesen csupán a listából nem lehet kiolvasni, hogy a gazdasági válság hogyan hatott a díjazott cégekre – hangsúlyozta Kovács Domonkos. – **A válságra utaló legmarkánsabb jel, hogy az említett ötven igen gyorsan fejlődő cég-**

nek az éves árbevétele 13 százalékkal csökkent az előző, 2009-es listához képest. Ennek ellenére elmondható, hogy a növekedési átlag idén magasabb, mint tavaly volt. Igencsak biztató továbbá, hogy a cégvezetők többsége szerint az előttük álló időszakra további növekedés várható.

KOCKÁZATOS NÖVEKEDÉS

A Deloitte munkatársai a lista elkészítésével párhuzamosan felmérést is készítettek a cégek első számú vezetői körében a várható üzleti kilátásokról, illetve a további növekedés általuk vélt fontosabb feltételeiről. Mind a tavalyi felmérésben, mind az idén megkérdezték, hogy a vezetők mit tartanak a további növekedés főbb kockázatainak. Amíg korábban – így tavaly is – a tőkéhez jutás okozta a legnagyobb fejtörést a cégeknek, idén a szakképzett munkaerő pótlásának, továbbá megtartásának a lehetősége, a feladatok szakszerű delegálása jelentette a fő gondot. A Deloitte szakértője szerint ez a váltás azt mutatja, hogy a vállalkozások hosszú távra, előre gondol-

kodnak. Ennek megfelelően a cégvezetők egyre nagyobb figyelmet fordítanak az alkalmazottak képességeinek fejlesztésére, mivel ez is egy válaszlehetőség lehet a szakképzett munkaerő hiányára a piacon.

Ez viszont a régió oktatási, képzési szakembereit állítja komoly feladat elé, hiszen az ő felelősségük úgy alakítani a tanügyi rendszert, az oktatást, hogy a piaci igényeknek megfelelő, a vállalkozások által igényelt magas minőségű, korszerű szaktudással felvértezett szakemberek jelenjenek meg a munkaerőpiacon. A felmérésből továbbá az is kiderült, hogy a cégek nem új piaci szegmensbe való belépéssel, új szolgáltatásokkal, hanem elsősorban a meglévő szolgáltatási bázisra alapozva tervezik cégük további növekedését.

A megkérdezettek 81 százaléka meg van győződve arról, vagy bízik abban, hogy az elkövetkezendő egy évben növekedésnek indul a gazdaság; sőt arra is fény derült, hogy a válaszadók többsége 11 és 50 százalékos közötti növekedésre számít 2010 során.

A GYORS MAGYAR CÉGEK

A magyar cégek közül az első (a listán a kilencedik) lett a Netpincer.hu éttermi oldalt üzemeltető Viala Kft. 1071 százalékos növekedéssel. A Netpincer.hu oldalt többször is díjazták már az *Év internetes kereskedője* megmérettetésén, az alapító Perger Péter pedig megkapta az Ernst & Young *Jövő ígérete dí-*

ját 2009-ben az *Év üzletembere* megmérettetésén. Az 1993-ban alapított cég árbevétele 2009-ben 454 millió forint volt, 2010-re 400-500 millióval számolnak, ehhez a 43 alkalmazott is segít. A Netpincer.hu oldalon több vendéglő kínálatából lehet választani és rendelni. A választék megtekintéséhez csak meg kell adni a szállítási címet, és regisztráció nélkül kényelmesen végignézhettek az étlapok. A regisztráció elkéri a kiszállításhoz szükséges adatokat, a futárnak pedig annyit kell fizetni, mintha telefonon rendeltük volna az ételt. A cég 2004-ben kezdte meg regionális terjeszkedését, és jelenleg nyolc országban üzemelteti az ételrendelési gyűjtőportált. Perger



Dankó Zoltán

Ügyfélkapcsolati igazgató Active Vision

Péter cégvezetőnek rövid, ámde annál velősebb javaslat van a most induló technológiai vállalkozások számára: innováció!

Tizenegyedik a Deloitte regionális listáján a magyarok között második a RacioNet Zrt. Ezt az eredményt 945 százalékos növekedéssel érték el. A cég 1993-ban indult, akkor még kft.-ként, és információtechnológiai tanácsadással foglalkozik. A 25 alkalmazott-

nak munkát adó vállalkozás árbevétele 2009-ben 5,364 milliárd forint volt, 2010-re pedig 6 milliárd forint a terv. A RacioNet fő tevékenysége közé tartozik a projektmenedzsment, a konzultáció és a rendszerintegráció. Ezekkel a feladatokkal kapcsolatosan gyakran szoftveres és hardverszállítással is foglalkoznak, de a cél és az alapvető igény is az, hogy ügyfeleik döntéseit hatékony informatikai megoldásokkal tudják segíteni. Laufer Tamás, a cég igazgatóságának elnöke elmondta: **önmagában egy informatikai cégnek nem érdemes csupán hardver- vagy szoftverkereskedelemmel foglalkoznia, ezt kiegészítő szolgáltatással kell támogatni, de sikeres lehet ezen a területen, ha valami újdonsággal tud a piacra lépni.**

A SIKER KULCSA A LOJALITÁS

A listán első ízben szereplő Active Vision nagyvállalati ügyfeleknek szállít informatikai megoldásokat,

Deloitte Technology Fast 50

Azok a vállalkozások méretetnek meg a listán, amelyek árbevételüket illetően kiemelkedő növekedést tudnak felmutatni az elmúlt öt évben. A listát a Deloitte három kategóriában állítja össze: az első a *Technology Fast 50* – erre a listára az évi min. 50 ezer euró bevételű cégek kerülhetnek, amelyek öt éven keresztül nagy növekedést mutatnak fel. A *Rising Star* kategória lényegében a technology lista utánpótlását jelenti; ide az évi 30 ezer eurós bevételű és rendkívüli növekedést elért cégek kerülhetnek fel. Kovács Domonkos ezzel kapcsolatban megjegyezte, hogy idén erre a listára nem került fel magyar cég, ami a gyorsan növekvő technológiai vállalatok jövőbeni utánpótlását illetően kissé aggasztó jel. A *Big 5* lista a legnagyobb árbevételű, gyorsan növekvő cégeket tömöríti.

főleg a pénzügyi, az energetikai és a telekommunikációs szektor számára. A magyar cégek között a harmadik, a listán a 12. helyre került 862 százalékos növekedéssel. A Siwwwa

csuk, hogy legyenek türelmesek, elhivatottak, vágyják a tudást, és törekedjenek lojális ügyfélkör kialakítására. Ez utóbbi minden mást megold – vélekedett az igazgató.

Helyezés	Cégnév	Ország	Iparág	Weboldal	Növekedési ütem
9	Viala Kft.	Magyarország	Internet	www.viala.hu	1071%
11	RacioNet Zrt.	Magyarország	Számítógépek /perifériák	www.racionet.hu	945%
12	Active Vision Kft.	Magyarország	Internet	www.active.hu	862%
16	AITIA International Inc.	Magyarország	Szoftveripar	www.aitia.ai	650%
22	NET Média Zrt.	Magyarország	Internet	www.portfolio.hu	556%
31	Arkon Zrt / ingatlan.com	Magyarország	Internet	www.ingatlan.com	451%
33	Infomatix Ltd.	Magyarország	Szoftveripar	www.infomatix.hu	435%
36	Carnation Zrt.	Magyarország	Internet	www.carnationgroup.com	330%
43	BalaBit IT Kft	Magyarország	Szoftveripar	www.balabit.hu	288%
46	Codebase Kft.	Magyarország	Szoftveripar	www.codebase.hu	242%

Magyar cégek a Technology Fast 50 listán

nagyvállalati tartalommenedzsment rendszer, a SAS tartalomdisztribúciós rendszer és a BlondXML univerzális XM-szerkesztő rendszer tartoznak a fő termékek közé, de webes alkalmazásfejlesztéssel, mobilplatform-fejlesztéssel is foglalkoznak. Az 1999-ben alapított vállalkozás árbevétele 2009-ben meghaladta a 200 millió forintot. Terveik szerint 2010-ben ez a szám 300 millió felett alakul. A cég 35 alkalmazottat foglalkoztat. **Dankó Zoltán** ügyfélkapcsolati igazgató szerint az Active Vision sikere több tényező együttes hatásának köszönhető. Munkájuk során kétirányú, lojális ügyfélkap-

A negyedik a magyar cégek között a lista régi szereplője (négyeszer került fel a listára, tavaly a magyar cégek között az első volt), az Aitia Zrt. A cég a mesterséges intelligencia területén folytat intenzív kutatásokat, beszédfelismerő szoftvereket készítenek, a távközlés területén dolgoznak, internetes fejlesztésekkel foglalkoznak. Az Aitiánál igen látványosak a mesterséges intelligencia területén végzett kutatásaik, a www.agent.ai weboldaluk foglalkozik intenzíven ezzel a területtel. A legfrissebb hír az oldalon például arról számol be, hogy a katari Carnegie Mellon Egyetemen egy úgynevezett robocepció fogadja a látogatókat. A robottechnológiai fejlesztés a látogatókkal két nyelven, arabul és angolul beszél.

TÖBB LÁBON

A Net Média Zrt. lett az ötödik – a listán a 22. – 556 százalékos növekedéssel. A cég a portfolio.hu internetes portált működteti, a lap gazdasági, tőzsdei hírekkel, elemzésekkel foglalkozik. A hatodik Arkon Zrt. szintén visszatérő szereplője a listának. A cég a www.ingatlan.com weboldal fejlesztője és üzemeltetője. Az Infomatix Kft. szoftveriparban érdekel, a listán 33. helyezést ért el, 435 százalékos gyarapodással, a magyar listán a hetedik.

A Carnation Zrt. immár harmadszor szerepel a Deloitte listáján: idén a 330 százalékos növekedés a 36. helyre juttatta a vállalkozást (magyar cégek között a nyolcadik).

Az 1997-ben alapított vállalkozás árbevétele 2009-ben 1,7 milliárd forint volt, míg a 67 alkalmazott a tervek szerint 2010-re 2 milliárd forint árbevételhez juttatja a céget. A zártkörű részvénytársaságként működő cég fő tevékenységi köre: webdesign- és webfejlesztés; médiatervezés- és vásárlás; kampány kreatív tervezése és kivitelezése; keresőmarketing; social média marketing, mobilfejlesztés, üzemeltetés és karbantartás; tanácsadás. **Tóth**

Krisztián vezérigazgató szerint **a keresőmarketing és social média marketing területek mellett a mobilfejlesztés még fontosabb szerepet kap a jövőben.**

Egy kezdő cégnek azt tanácsolják, hogy olyan szolgáltatásportfóliót alakítsanak ki, amely több lábbon állást biztosít, valamint az, hogy szakmailag erős, jól gazdálkodó legyen a cég.

KÖVESSÜK A SIKEREST

A magyarok között kilencedik Balabit 288 százalékos növekedése a 43. helyre volt elegendő. A tavaly 1 milliárd forintos árbevételű, szoftvereket fejlesztő, információbiztonsággal foglalkozó cégnek 82 alkalmazottja van. **Szomor Bence** marketingmenedzser szerint tovább keresnek munkatársakat, és ha sikerül tartani a tervezett számokat, akkor létszámban idén 40 százalékos bővülést könyvelhetnek el. A marketingmenedzser szerint sikerük annak köszönhető, hogy az elmúlt tíz év áldásos munkája most kezd igazán beérni. Ennek köszönhető, hogy a válság kritikus időszakát különösebb gond nélkül, jelentős növekedéssel tudták átvészelni. Az üzletfejlesztési stratégia eredményeként az elmúlt másfél évben számos olyan régióban sikerült

megvetniük a lábukat, ahol korábban nem voltak jelen. A Balabitnek mára közel nyolcvan viszonteladója és disztribútora van világszerte, akik az összes lakott kontinensen Dél-Amerikától Ausztráliáig forgalmazzák a cég termékeit. Leányvállalatuk van Németországban, és a közeljövőben más piacokon is közvetlen jelenlétre törekednek.

Szomor Bence megítélése szerint a nyílt forráskódú szoftverek szerepe az elkövetkező időszakban egyre inkább meghatározóvá válhat. Éppen ezért tartják továbbra is nagyon fontosnak a közösségekkel való együttműködést és azok támogatását. Egy ingyenes terméken alapuló üzleti stratégia az induló vállalkozások fegyvere lehet, hiszen egy nyílt forráskódú termék terjesztéséhez nincs szükség tö-



Szomor Bence
marketingmenedzser
BalaBit

keerős vállalatra. Egy nyílt forráskódú szoftver köré jól felépített aktív közösség pótolhatja a hiányzó fejlesztői erőforrást és a marketingre elkölthető milliókat. Éppen ezért számos területen az ingyenes termékek teljes egészében kiszorítják a fizetős verziókat. A közösséget összefogó vállalkozás pedig szolgáltatásokból vagy kiegészítő termékekből finanszírozhatja működését.

– Kövessük nyomon az aktuális trendeket és figyeljünk oda az eredményes vállalatok stratégiájára – tanácsolta a kezdő szoftverfejlesztő cégeknek a BalaBit marketingmenedzsere. De önmagában az, hogy lemásolunk és megpróbálunk utánozni valamit, nem vezet sikerhez. **A titok nyitja, hogy új dolgokat kell fejleszteni, korábban nem létező üzleti modelleket kialakítani. Olyat kell alkotni, ami még nem létezik, és ebből következően nem a múlt, hanem sokkal inkább a jövőre készít fel** – vélekedett Szomor Bence.

A tizedik helyezést a magyar listán – a Deloitte rangsorában a 46. – a szoftveriparban tevékenykedő Codebase Kft. A vállalkozás 242 százalékos bővülést tudott felmutatni.

A lojalitás annak köszönhető, hogy magas szintű, rugalmas szolgáltatást nyújtanak, maximálisan követik a trendeket, és azokból olyan megoldásokat választanak ki, amelyek az ügyfél számára az online fejlesztésekbe fektetett forrásokat nagymértékben megtérítik. Dankó Zoltán elmondta: egy értékesítői csapat foglalkozik informatikai megoldásaik értékesítésével – részben ez is sikerük titka. Egy most induló, online megoldásokkal foglalkozó cég számára pedig az a taná-



Tóth Krisztián
vezérigazgató
Net Média

tén visszatérő szereplője a listának. A cég a www.ingatlan.com weboldal fejlesztője és üzemeltetője. Az Infomatix Kft. szoftveriparban érdekel, a listán 33. helyezést ért el, 435 százalékos gyarapodással, a magyar listán a hetedik.

Zsugorodó PIACOK

Az elkövetkező években várhatóan stagnál vagy tovább csökken a távközlési piac. Ez rossz hír a szolgáltatóknak, ugyanakkor árcsökkenést, a kínálat bővülését és a minőség javulását hozza az ügyfeleknek. Írta: Mallász Judit

Kétségtelen – és a piaci szereplők számára kedvező – tény, hogy 2007 óta folyamatosan csökken a távközlés kiskereskedelmi árbevétele. Ráadásul a prognózisok sem túl biztatók. A BellResearch előrejelzése szerint az elkövetkező években legfeljebb stagnálásra vagy további csökkenésre lehet számítani – hangzott el *Sugár Mihály* vezető tanácsadó előadásában, a Kapsch szakmai napján.

JAVUL AZ ÜZLETI ÜGYFELEK ALKUPOZÍCIÓJA

Nézzük először az intézményi piacot. Az állami intézményeknél évek óta megszorítások vannak; a takarékosági intézkedések a távközlési beruházásokat sem hagyták érintetlenül. Ráadásul **a pályázati rendszerre való áttérés komoly bizonytalanságokat vitt a folyamatokba. Pílanatnyilván a jövőre vonatkozóan minden képlékeny, ugyanis az állami megrendelők a távközlési cégekkel újratárgyalják a korábbi megállapodásokat.**

Az üzleti (vállalati, B2B) piac minden szegmense zsugorodik vagy stagnál. A vezetékeshang-piac az elmúlt évben 15–17 százalékkal esett vissza, és ez a lefelé menő trend biztosan nem áll meg, legfeljebb még meredekebbé válik. Ugyanez a helyzet a vezetékeshang-internet-eléréssel: a piac gyakorlatilag telődött. Az egyetlen, csekély növekedési potenciált a legkisebb cégek je-

lenthetik. Az internetnél egyébként folyamatosan látnak napvilágot az egyre korszerűbb technológiák. Így az üzleti piacon sokkal inkább technológiaváltás, nem pedig árbevétel-növekedés várható.

Mivel az üzleti világban mindenkinek van mobiltelefonja, a mobilhang-forgalom gyakorlatilag elérte csúcspontját. Sőt az adatkommunikáció térhódításával inkább a forgalom csökkenése prognosztizálható. Mindeközben a távközlési szolgáltatók közötti verseny nő, egyre több szolgáltatás jelenik meg a piacon, az ügyfelek tehát időről időre jobb alkupozícióba kerülnek. Ilyen helyzetben a szolgáltatók természetesen nem emelhetnek árat. Amit viszont tehetnek: árat csökkentenek vagy a régi árért több, jobb szolgáltatást kínálnak.

Érdekes nyomon követni az adatpiac alakulását. A vállalatok egyre ésszerűbben járnak el, alaposan átgondolják, hogy milyen szolgáltatások fontosak az üzletmenetük szempontjából, milyen megbízható, szűk körű szolgáltatásokra van szükségük stb. A dedikált ajánlatoktól fokozatosan az egyedi megállapodások és a csomagok felé mozdul el a piac. A vállalatok igyekeznek egy távközlési társaságtól többféle szolgáltatást is igénybe venni, jellemzően csomagban. A szolgáltatók tehát egyre-másra jelennek meg speciális, csomagolt kínálatokkal, az ezekhez társuló speciális díjkonstrukci-

ókkal. Ez természetesen az ügyfelek számára árcsökkenést, a szolgáltatók számára pedig további bevételecsökkenést jelent. Sovány vigasz, hogy a kedvező ajánlatokért cserébe a vállalatok több évre hozzákötik magukat a szolgáltatóhoz (hűség-szerződések).

CSOMAGOK A LAKOSSÁGNÁL IS

A lakossági piacon szintén a csomagok hódítanak – a fogyasztók egyre több szolgáltatásért egyre kevesebbet fizetnek. Bizonyos rétegek (főként a fiatalok) körében terjed, hogy a vezetékeshang-telefont mobillal helyettesítik, hiszen a mobilárak a lakossági szegmensben is erősen lefelé tendáltak az elmúlt években. Ennek dacára a mobilhang-piac már nem bővül tovább, egyedül a mobilinternet iránti kereslet növekszik.

Hasonlóképpen a csomagok és a kiélezett verseny korát éli a kétségtelenül növekvő műsorjel-elosztó piac. A fogyasztók mindinkább előnyben részesítik azokat az ajánlatokat, amelyek egy platformon több szolgáltatást (televízió,

internet, telefon) kínálnak. Ha pedig csomag, akkor kedvezmények a fogyasztóknak, és bevételecsökkenés a szolgáltatóknak.

FOKOZÓDÓ KONVERGENS VERSENY

Általánosságban jellemző, hogy a távközlési szolgáltatók egymás piacaira lépve versenyeznek. A hagyományos vezetékes infrastruktúra (PSTN) veszít versenyképességéből. E hálózatok tulajdonosai előtt nincs más út, mint a nagy beruházásokat igénylő infrastruktúra-fejlesztés.

A szabályozói akarat a verseny további erősítését látja elsődleges célnak, ám nagy kérdés, hogy egy zsugorodó piacon hol az a befektető, aki elvégzi a kívánatos beruházásokat. Ráadásul olyan időben, amikor a szolgáltatóknak a telekommunikációs adóval is kalkulálniuk kell – mutatott rá Sugár Mihály.

A vezetékeshang-telefont vizsgálva nyilvánvaló, hogy a rézhálózati fejlesztések leálltak, továbbá a DSL-t egyre több helyen szorítja ki a kábelerinternet. Összességében a vezetékeshang-telefont stagnálásának

Nyerőre állnak

A következő évek várható nyertesei:

- ▶ üzleti mobil széles sáv – az előfizetők száma évi 50–60 százalékkal nő, az árbevétel valamivel lassabban, de nő
- ▶ hosztolt infrastruktúra-szolgáltatások – évi 12–15 százalékos bevételelnövekedés
- ▶ IT-infrastruktúra-menedzsment – évi 7–9 százalékos bevételelnövekedés
- ▶ SaaS – évi 5–7 százalékos bevételelnövekedés

lehetünk tanúi. De vajon mi jelentheti a megoldást a vezetékes világ számára? Egyértelműen az NGN (Next Generation Network) jellegű fejlesztések, mint például az FTTx (Fiber To The X) vagy a HFC (Hybrid Fiber Coax).

Nem túl jó hír a vezetékes piacokon mozgó társaságoknak, hogy a szabályozás egyelőre aszimmetrikusan ír elő kötelezettségeket számukra. Korántsem véletlen tehát, hogy a befektetői szándék határai meglehetősen homályosak.

ELKERÜLHETETLEN AZ LTE BEVEZETÉSE

Ahol egyértelmű, dinamikus növekedés tapasztalható, az a mobil széles sáv. Ez azonban – a kívánatos tendencia dacára – problémákat okoz a szolgáltatóknak. A mobilhálózaton lebonyolított internetforgalom ugyanis nem kevesebb, mint 180-szoros hálózatterhelést jelent a hangforgalomhoz képest. Ennek a hatalmas terhelésnek sem a jelenlegi felhordóhálózatok, sem a rádiós


interfészek nem felelnek meg. Ráadásul az Európai Unió Digital Agendája előírja, hogy 2020-ig legalább 30 megabit/másodperc név-

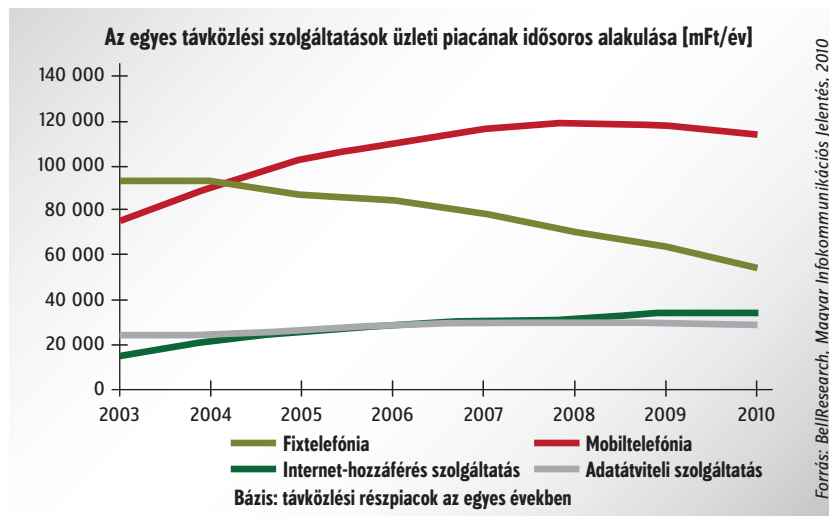
Kérdőjeleket vet fel a negyedik 3G-mobilszolgáltató, illetve a CDMA450 rendszer várható tendere. Sugár Mihály szerint pia-

oda, hogy a virtuális mobilszolgáltatók (MVNO) megjelenése szükségszerű.

VÁLTOZÓ ADATPIACOK

Noha az adatpiacok összességében nem nőnek, jelentős változások tapasztalhatók ezen a téren is. A drága bérelt vonali előfizetések száma és bevétele már egy ideje csökken, ugyanakkor az igényelt sávzélesség folyamatosan nő. **Terjednek viszont az olcsóbb, nem dedikált virtuális magánhálózatok (MPLS IP-VPN, GB Ethernet, VPN over Ethernet), továbbá a tömegigényt kielégítő DSL-alapú virtuális magánhálózatok (VPN over DSL).**

Figyelemre méltó tendencia, hogy az adatkommunikációs díjak egyre nagyobb része az adatközponti IT-szolgáltatási díjak részévé válik, hiszen ezen a téren is megjelenik a különféle szolgáltatások csomagolása. Nem kétséges, hogy a komplett, személyre szabott, skálázott ICT-ajánlatoké a jövő, aminek egyenes következménye a további árcsökkenés. 



leges letöltési sebességet kell biztosítani a hálózatokon. Ilyen körülmények között nem marad más választás, mint az LTE-technológia bevezetése. Másképpen nem képzelhető el a verseny a vezetékes szélessávú technológiákkal.

ci szempontból ezek a szolgáltatási engedélyek nem relevánsak, de hatásuk lehet arra, hogy a többi szolgáltató miként alakítja beruházásai mértékét.

A BellResearch vezető tanácsadója szerint mára eljutottunk

ISACA konferencia – először...

Computerworld - Mintegy 200 résztvevővel rendezték meg az ISACA (Information Systems Audit and Control Association) magyar tagozatának első konferenciáját. *Kirner Attila*, a magyar tagozat elnöke megnyitójában felhívta a figyelmet arra, hogy az ISACA tagjainak is fontos szerepük van abban, hogy szélesebb körben is nyilvánvalóvá váljon az IT értékteremtő szerepe.

A rendezvény keynote előadója, *Roger Southgate* a jövő tavasszal megjelenő COBIT 5-ről (Control Objectives for Information and related Technology) hozott híreket. A COBIT szerkesztőbizottságának elnöke elmondta: az új verzió magába olvasztja az eddig külön területként kezelt Risc IT (kockázatkezelés) és Val IT (üzleti értékteremtés) területeket, és az eddig jobbra külön kezelt folyamatokat egységben, összehangoltan kezeli.

A konferencia további előadásainak középpontjában a biztonság állt. *Tesch Zoltán* (kancellár.hu) a virtuális

környezetek kapcsán arra világított rá, hogy a virtualizáció is sebezhető biztonsági szempontból. Előadásának konklúziója: ellentétben más IT-beruházásokkal a virtualizáció esetében a konfigurációs és tervezési hibák, biztonsági hiányosságok sokkal súlyosabb következményekkel járnak az egész IT-rendszerre nézve, mint az egyedi szervereknél.

Bíró Gergely (ITSecure) bemutatta a VMware auditálásának módszertanát. Ennek során olyan eszközöket is láthattunk, amelyek segítik az audit folyamatát. *Börzsönyi Péter* és *Sinka Ferenc* (ABC Informa) egy manapság népszerű témáról, az identity managementről beszélt. Kitértek az IDM-rendszerekkel szembeni elvárásokra, valamint a bevezetés nehézségeire.

A forensics szolgáltatásokról *Vízi Linda* és *Barta Csaba* (Deloitte) tartott kimerítő előadást. Bemutatták, miként változtatja meg a cloud computing a forensics folyamatát. Hangsúlyozták: a hagyományos


rendszereknél alkalmazott három fő lépés – a lefoglalás (kikapcsolás, dokumentálás), pillanatkép készítése, abból bizonyíték kinyerése (elemzés, dokumentálás) – a cloud rendszereknél nem alkalmazható. Éppen ezért az új technológiához kell igazítani a bírósági eljárási folyamatokat. Összességében azonban nem változik a forensics folyamattal szembeni követelmény: a vizsgálat során be kell tartani a törvényi előírásokat, pontosan meg kell tervezni a vizsgálat folyamatát, mindehhez komoly technikai felkészültség és műszaki szakértelem szükséges.

A cloud computing biztonsági kérdéseivel foglalkozott *Gaidosch Tamás* (KPMG). A szakember szerint egyelőre még a hype ciklus tetején van a cloud computing, de az már

most látszik, hogy az eddigiektől (pl. adatközpontok) eltérő szolgáltatási modell új biztonsági kockázatokat hoz; például, hogy a rendszer támadhatósága eltolódik a végpontok felé. Mivel a cloud biztonsági kockázatai kevéssé ismertek, „erősen

szabályozott, nagyvállalati környezetben érdemes kivárni a cloud hype végét” – összegezte Gaidosch Tamás.

A konferencia utolsó előadásában *Höltzl Péter* (BalaBit) a naplódokumentációját és menedzsmentjét vizsgálta az auditorok szemszögéből. A szakember felhívta a figyelmet, hogy a rendszerekben keletkező naplók értéke felér a teljes rendszer érté-

kével, ezért megfelelő védelemmel kell ellátni. A megbízható naplódokumentációhoz megbízható infrastruktúra kell, következőképp auditálásnál a rendszer minden elemét vizsgálni kell (keletkezés, gyűjtés, tárolás, elemzés, archiválás). 



Roger Southgate

elnök
COBIT szerkesztőbizottság

Az informatika ERP-rendszere

Fadil El Houssine, a HP regionális stratégiai tanácsadója nemzetközi előadássorozatának budapesti állomásán bemutatta a vállalat Business Technology Optimization (BTO) portfólióját alkotó IT-menedzsment szemléletet, módszertant, keretrendszert és szoftvereszközöket. Írta: Kis Endre

A BTO-portfólió jelenlegi formájában a HP sokéves innovációjának eredménye, amelynek előzményei 1986-ig nyúlnak vissza, amikor a cég elkészítette első hálózatfelügyeleti szoftverét. Ezt újabb és újabb menedzsmenteszközök követték, amelyek – az akkoriban uralkodó, monolitikus felügyeleti rendszerekkel szemben – moduláris felépítésű, de átfogó keretrendszerre épültek. Ezt a HP már 1996-ban is IT Services Management architektúrájának nevezte.

Fadil El Houssine: A BTO-portfóliót akvizíciók útján is bővítettük, így jelent meg például Business Services Management platformunk, amely testre szabható kezelőfelületet, műszerfalakat ad az IT-szolgáltatások központi felügyeletéhez. Az évek során a HP hűszenél több céget vásárolt fel ezen a területen. Saját fejlesztéseink mellett BTO-szolgáltatásmenedzsment portfóliónk e technológiákat is magában foglalja.

Computerworld: Előadásában úgy fogalmazott, hogy a BTO az IT ERP-rendszere. Kifejtené ezt a meghatározást?

FEH: A CIO-nak egy nagyvállalatnál ugyanolyan jellegű feladatai vannak, mint a CEO-nak: erőforrásokat tervez és költségvetést készít, fejlesztéseket hajt végre a kijelölt stratégia mentén, ugyanakkor a felhasználóknak, az ügyfélként megjelenő üzleti oldalnak adott IT-szolgáltatások mindenkor rendelkezésre állását, megbízhatóságát és teljesítményét, a működés törvényi megfelelőségét is biztosítani kell. Ezért olyan jellegű eszköztámogatásra van szükség, mint amelyet egy integrált vállalati irányítási rendszer ad az üzleti vezetőknek. Mivel a vállalatok eredményessége mind nagyobb mértékben azon is múlik, hogy milyen IT-szolgáltatásokra támaszkodnak, egy olyan eszközkészlet használata, mint

amelyet a BTO kínál, ma már nélkülözhetetlen – ahogyan egy ERP-rendszer is az az üzlet számára.

CW: Az ERP-rendszerek hatalmas adat- és információmennyiséget kezelnek, átláthatóvá teszik a folyamatokat, és a lekérdezések, listák és jelentések által olyan üzleti betekintést tesznek lehetővé, amely a vezetőket a döntéshozatalban, az összefüggések feltárásában, a működés optimalizálásában, a költségek csökkentésében és a vállalati stratégia további formálásában egyaránt segítik. Láthattuk, hogy a HP hasonló célt szolgáló BTO-portfólióját számos szoftvereszköz alkotja. Miként biztosítható, hogy ezekbe az eszközökbe az IT-rendszerek és szolgáltatások állapotát leíró minden szükséges adat megérkezzen, és ez az információmennyiség hatékonyan elemezhető, áttekinthető formában megjeleníthető legyen?

FEH: Ennek érdekében adapterek széles és folyamatosan bővülő körét kínáljuk BTO szoftvereszközökhöz, amelyeken keresztül a legújabb szabványokat és technológiákat alkalmazó és a hagyományos, (legacy) rendszerek monitorozása egyaránt lehetséges. Az interfészek ilyen gazdag választéka nélkül aligha adhatnánk átfogó szolgáltatásmenedzsment platformot a vállalatoknak, amelyek IT-környezetében a technológia több nemzedéke ma is egymás mellett működik. A következő lépésben az alkalmazások, valamint az infrastruktúra hardver- és szoftverelemeinek monitorozása útján begyűjtött információt valós időben összevethetővé és elemezhetővé tesszük a döntések meghozatalát segítő kezelőfelületeken, műszerfalakon. BTO-eszközök a valós idejű döntéshozatalhoz is támogatást adnak, erre krízishelyzetben lehet szükség. Emellett a döntéshozatal automatizálását is lehetővé tesszük a Business Service Automation (BSA) eszközeinkkel

megvalósított, eseményvezérelt felügyelet által. A begyűjtött adatok és információk visszamenőleges elemzésével pedig eszközeink az optimalizálást és a stratégiai tervezést is hatékonyan segítik.

CW: A HP szerint a BTO-eszközök használatával a vállalatok jobban kiaknázhatják a virtualizáció és a cloud computing adta lehetőségeket. Mit jelent ez a gyakorlatban?



gátlások költségelszámolását is sokkal könnyebbé teszi az olyan környezetekben, amelyekben az alkalmazások és az infrastruktúra egyes elemei házon belüli és vállalaton kívüli szolgáltatónál üzemelnek.

CW: Költségekről szólva az International Data Corporation (IDC) a HP megbízásából idén júniusban készített tanulmányt (ExpertROI Spotlight), amelyben a Business Service Automation (BSA) megoldások üzleti értékét elemezte. Eszerint a HP BSA-eszközei három év alatt 382 százalékos megtérülést hozhatnak. Segítségükkel a vállalat 100 végfelhasználóra vetítve 24 ezer dollárral

A CIO-nak ugyanolyan feladatai vannak, mint a CEO-nak: erőforrásokat tervez és költségvetést készít, fejlesztéseket hajt végre...

Fadil El Houssine
REGIONÁLIS STRATÉGIAI TANÁCSADÓ, HP

FEH: A BTO-eszközök adta támogatás nélkül az ilyen technológiák és szolgáltatások bevezetése sokkal összetettebb feladatot jelentene. A különböző platformok implementálásához és felügyeléséhez az informatikai osztályon megfelelő szakembereket szükséges alkalmazni, ugyanakkor biztosítani kell egymás közti és az üzleti oldallal folytatott kommunikációjuk hatékonyságát is. Ez komoly kihívást jelent, ha az egyes csoportok különálló eszközökkel nyerik ki és elemzik a rendszerek és szolgáltatások működését bemutató adatokat. A BTO-eszközök ezt a komplexitást csökkentik azáltal, hogy a kiterjedt monitorozásból származó adatokat a különböző területeken dolgozó szakemberek profíljá szerint testre szabható műszerfalakon jelenítik meg. Így mindenki a szerepkörének megfelelő, de közös forrásból származó információval dolgozhat. Ez az együttműködést, az SLA-k betartását és az üzleti oldal számára nyújtott szol-

csökkentheti éves IT-költségvetését, 40–80 százalékos megtakarítást érhet el az outsourcing szolgáltatások költségein.

FEH: Az idézett adatok, amelyek meglévő ügyfeleink költségcsökkentés terén elért eredményeit mutatják, a BTO-eszközök használatából származó, mérhető előnyökre vonatkoznak. Ezek önmagukért beszélnek. A vállalatvezetőket azonban arra bátorítanám, hogy az ilyen közvetlen módon nem számszerűsíthető előnyöket is tartsák szem előtt, amikor az üzleti oldal által használt IT-szolgáltatások színvonalát értékelik, velük kapcsolatos beruházásokat és fejlesztéseket terveznek. A vállalat ugyanis elégedett ügyfeleket akar, ez eredményességének és versenyképességének záloga. Ennek egyik előfeltétele, hogy az üzleti oldal maga is elégedett ügyfél, az IT-szolgáltatások elégedett felhasználója legyen. BTO-eszközeink használatával az informatika ilyen elégedett ügyféllel teheti az üzleti oldalt.

Magyar Telekom: újrarahangolnak

Az igazgatóság az év végéig dönti el, hogyan próbálja a Magyar Telekomot súlyosan érintő távközlési adó okozta jelentős kiesést ellensúlyozni – mondta Christopher Mattheisen vezérigazgató egy sajtóbeszélgetésen, ahol a Computerworld kérdésére elárulta: cégük a nehézségek ellenére további akvizíciókra készül, Magyarországon és külföldön egyaránt. Írta: Szalay Dániel

A Magyar Telekom bevétele 5,8 százalékkal, 452,6 milliárd forintra mérséklődött 2010 első kilenc hónapjában 2009 azonos időszakához képest. A bevételcsökkenés oka elsősorban, hogy a hangalapú vezetékes és mobilbevételek mindhárom országban csökkentek, valamint mérséklődtek a magyarországi adatbevételek is. E csökkenéseket részben ellensúlyozta a magyarországi tévé, mobilinternet, illetve rendszerintegrációs és információtechnológiai szolgáltatásokból származó bevételek növekedése. Az EBITDA 7,6 százalékkal 186,9 milliárd forintra csökkent, az EBITDA-ráta pedig 41,3 százalék volt. *Christopher Mattheisen* ezzel kapcsolatban azt mondta, hogy bár csökkenésről van szó, mégis mintha már közel lenne a kilábalás. A vezérigazgató hozzátette: a hangalapú bevételekhez kapcsolódó kifizetések mérséklődése (a forgalom visszaesése és a magyar mobilvázódtetési díjak csökkentése következtében), valamint a költségoptimalizálási intézkedések eredményeként a személyi jellegű és egyéb működési költségek csökkenése nem volt elegendő ahhoz, hogy ellensúlyozza a magas jövedelmezőségű hangalapú bevételek esését.

MINDENT ÚJRA GONDOLNAK

A távközlési különadó miatt **a legvalószínűbb, hogy kevesebb osztalékot fizet majd a tőzsdén is jegyzett vállalat részvényeseinek, emellett szükség lehet a beruházáspolitikára és az adószáspolitikára újragondolására is.** Ezek együtteséből (valamint egyéb költségmegtakarításokból) próbálják ellensúlyozni azt a jelentős kiesést, amit a kormányfő által néhány hete bejelentett, majd rekordgyorsasággal elfogadott válságadó a következő években elvisz. (Ennek mértéke a cég esetében idén 27 milliárd fo-

rint, és a következő években is hasonló nagyságrendű lehet.)

Döntés még nincs, a CEO ezért konkrétumokról még nem tudott beszámolni, de a legrugalmasabban kezelhető tételnek az osztalékot nevezte. Szavait hallva a befektetők feltehetőleg jól teszik, ha felkészülnek, hogy szinte bizonyosan részvényenként



Christopher Mattheisen

vezérigazgató
Magyar Telekom

kevesebbet kapnak majd a mostani 74 forintos osztaléknál. **Az MTelekom dolgozói számára viszont jó hír, hogy a már amúgy is zajló létszámleépítésen felül további elbocsátások nem lesznek, vagyis Mattheisen ígérete szerint betartják az érdekvépviselettel kötött megállapodást, amely 300 fő elbocsátásáról született és 3,5 milliárd forint költséggel jár.**

Máthé Balázs, a társaság jogi igazgatója elmondta: vállalatuk a részvényesek érdekében jelenleg azt vizsgálja, hogy a távközlési különadó megfelel-e az uniós direktíváknak. Ugyanakkor a *Computerworld* kérdésére, hogy tettek-e esetleg lépéseket is valamilyen hatóság felé, azt mondta: egyelőre

ilyen nem történt, illetve ennek esélye kicsi a jövőre nézve, mert Brüsszel időközben már válaszokat kért a magyar kormánytól az ügyben. A Magyarországgal szembeni esetleges EU-eljárás lefolytatásához nincs szükség az érintett távközlési szereplők panaszára – fűzte hozzá.

EDDIG SIKERSZTORI, DE EZUTÁN?

A vezérigazgató hozzátette: a távközlés az elmúlt 20 évben abszolút sikertörténet volt „azért, mert sikerült bevonzani erős, kiszámítható befektetőket a piacra. Ezek a cégek – köztük mi is – nagyon erősen versenyeznek egymással és jelentős beruházásokat hajtottak végre. – Majd így folytatta: – az efféle különadók, lehet, hogy szükségesek, de erőforrásokat vonnak el, méghozzá mindenkitől. Minél kevesebb erőforrásuk van a keményen versenyző befektetőknek, annál kevesebb pénz marad beruházásra. Ezáltal szűkülnek a mozgásterek minden szolgáltatónál.”

FELVÁSÁRLÁSOKRA KÉSZÜLNEK

Arra a kérdésre, miszerint a GVH által napokban engedélyezett DatenKontor felvásárlásához vagy az EPT (Első Pesti Telefonszolgáltató) szintén idei bekebelezéséhez hasonlóan ter-

veznek-e további akvizíciókat és azokhoz rendelkezésükre áll-e a szükséges fedezet, Christopher Mattheisen azt válaszolta: **„Továbbra is folytatni kívánjuk a bevásárlásokat, belföldön és külföldön egyaránt. Idehaza elsősorban olyan IT-cégek jöhetnek szóba, ahol megvan a mienktől eltérő szakértelem, és/vagy fontos piaci szegmensre fókuszálnak.”** **A vezérigazgató a lehetséges célpontok között említette a nagy sebességű internet-hozzáféréssel foglalkozó cégeket és a kábelcégeket is.** A nehézségek ellenére a Magyar Telekom helyzetével kapcsolatban ez optimizmusra ad okot.

OKOSTELEFONOS FORRADALOM

Arra az újságírói kérdésre, hogy nőhetnek-e az egy előfizetőre eső költségek az okostelefonok révén, azt mondta: „Most még korai lenne ezt kijelenteni, az eredményekben még nem mutatkozik, hisz még egy trend kezdetén járunk; a magyar piacon a smartphone-ok aránya egyelőre alacsony, 10 százalék alatti a teljes készülékparkra vetítve. Viszont nem vagyunk messze attól, hogy a készülékek ára csökkenjen, és akkor robbanás várható” – zárta szavait Christopher Mattheisen. 

Az IVSZ megértő, de párbeszédet kezdeményez

Az Informatikai Vállalkozások Szövetsége a távközlési válságadó elfogadása után több mint két héttel közleményben sürgette, hogy a kormány kezdjen párbeszédet az iparág fejlődését érintő szakpolitikai tervekéről. Az IVSZ álláspontja szerint Magyarország alapvető érdeke a gazdasági növekedés mihamarabbi beindítása, a nemzetközi befektetői bizalom fenntartása, az ország versenyképességének növelése. A szervezet megérti, hogy a fenti célok eléréséhez tartani kell a költségvetési hiánycélt, és ennek érdekében a közterhek ideiglenes emelése vált szükségessé. A közlemény rámutat a magyarországi telekommunikációs szektor gazdaságélénkítésben eddig vállalt kiemelt szerepére és arra, hogy az iparág szereplői az elmúlt

három évben több mint 500 milliárd forintot fordítottak beruházásaikra, a legmodernebb vezetékes és vezeték nélküli technológiák meghonosítására. „Számításaink szerint a dinamikus fejlődés fenntartásához a következő években is további több százmilliárd forint beruházásra lesz szükség. Ezt a fejlődést azonban jelentősen beárnyékolhatja a szektorra kivetett évi 61 milliárd forintos különadó, amely megítélésünk szerint megtorpanthatja az iparág fejlesztési lendületét” – olvasható a tavaszi országgyűlési választásokat megelőzően a Fidesszel még közös sajtótájékoztatót szervező IVSZ állásfoglalásában. Ebben leszögezik: meggyőződésük szerint az átmeneti, 2012-ig szóló forráskivonás kockázatait mérséklendő, olyan szakpoli-

tikára van szükség, amely figyelembe veszi az iparág és így az ország fejlődésének közép- és hosszú távú érdekeit. Az IVSZ közleménye emlékeztet, hogy a most kirótt teher mellett a hazai távközlési szektort már ma is számos adminisztratív és pénzügyi teher sújtja. Ezek ésszerű mérséklése mellett a szervezet álláspontja szerint olyan további intézkedésekre van szükség, amelyek ösztönzik a telekommunikációs beruházásokat, munkahelyeket teremtenek és hozzájárulnak nemzetgazdaságunk fellendítéséhez. Az IVSZ jelezte: a szakmai együttműködés keretében készen áll arra, hogy a szaktárcával közösen az iparág számára világos célokat fogalmazzon meg, és egy minden érintett fél által elfogadott menetrendet dolgozzon ki.

Figyelő városok

Hogyan használják ki a térfigyelő rendszerek lehetőségeit Magyarországon a nagyobb települések? A D-Link és az IDG közös felmérésében 85 város önkormányzatát kérdezték. *Computerworld*

A térfigyelő kamerarendszerek összetett, rendőrségre bekötött nagy felbontású (megapixel) kültéri kamerákból, adatrögzítő és -tárolóeszközökből, illetve az ezek közti kapcsolatot biztosító nagy sebességű IP-hálózatból állnak. A magyarországi városok több mint felénél már van kamerás térfigyelő rendszer, de azoknak a városoknak a 70 százaléka is tervezi ennek kiépítését, ahol ezek a beruházások még nem történtek meg. Érdekes, hogy a térfigyelő rendszerek inkább Kelet-Magyarországon, és ott is a kisebb – 30 ezer lakosnál kevesebb lélekszámú – városokban jelentek meg. A térfigyelő rendszerek 64 százaléka az elmúlt két évben épült ki, döntő többségében már IP-alapon, de csak fele részben pályázati forrásból. Ezek a legfontosabb megállapításai a térfigyelő rendszerek piacán is

meghatározó D-Link és az IDG októberben elvégzett reprezentatív piackutatásának.

A D-Link Magyarország és az IDG 85 magyarországi város önkormányzatát kérdezte meg térfigyelő rendszeréről. A városok 52 százalékának már van valamilyen térfigyelő megoldása, bár ezek összetettsége 2–93 kamera között széles skálán szóródik. Az azonban tendenciaként egyértelműen megállapítható, hogy a rendelkezésre álló analóg CCTV és a digitális IP-alapú technológia versenyé végérvényesen eldőlt az utóbbiak javára.

HOL VANNAK A KAMERÁK?

Az előzetes feltételezésekkel ellentétben Kelet-Magyarországon a városok 58 százaléka már kiépítette térfigyelő rendszerét; ez az arány Nyugat-Magyarországon mindössze 45 százalék. Lélekszám alapján – ahogyan várható is volt – a kisvárosok körében a legkisebb a már kiépült rendszerek aránya, de érdekes, hogy a nagyvárosoknak mindössze 55 százaléka valósított meg térfigyelő rendszert, és ezek mérete sem haladja meg átlagosan a 11 kamerát. Ezzel szemben a közepes méretű településeken átlagosan 20 kamerás rendszerek épültek, és ez a szegmens 69 százalékban lefedett. Térfigyelés-

ből a legjobb példát Makó városa mutatja, ahol önerőből csaknem 100 kamerás rendszer épült ki.

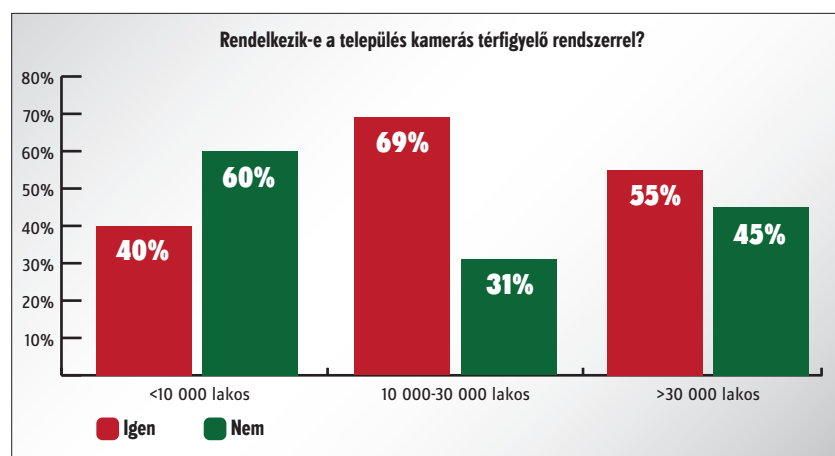
Az önkormányzatok elsősorban a városközpontot, a település bevezető és kivezető útvonalaival, valamint a játszótereket tartják szemmel.

Meglepő, de a kamerarendszerek csaknem felét saját forrásból építették ki az önkormányzatok, sőt van olyan település, ahol helyi összefogással épült ki a rendszer. Mezőberényben például egy kifejezetten nagy, 22 kamerából álló rendszert szereltek fel helyi összefogásból.

lenik meg a legtöbbször által favorizált IP-technológia előnye a rugalmas bővíthetőséggel, ahol a fix költségek jelentős része a beruházás első fázisában jelentkezik, utána már csak az újabb kamerákat kell megvásárolni.

AKI MÉG NEM VÁGOTT BELE

A városok csaknem fele még nem vágott bele térfigyelő rendszer kiépítésébe, de 70 százalékuk tervezi a megvalósítást. Ennek akadályaként eddig elsősorban a forráshiány volt. Ugyanakkor jelenleg nincs olyan elérhető pályázati kiírás, amely felhasználható lenne térfig-



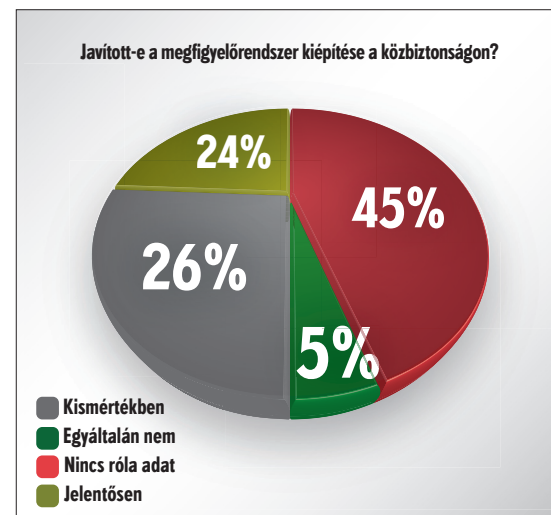
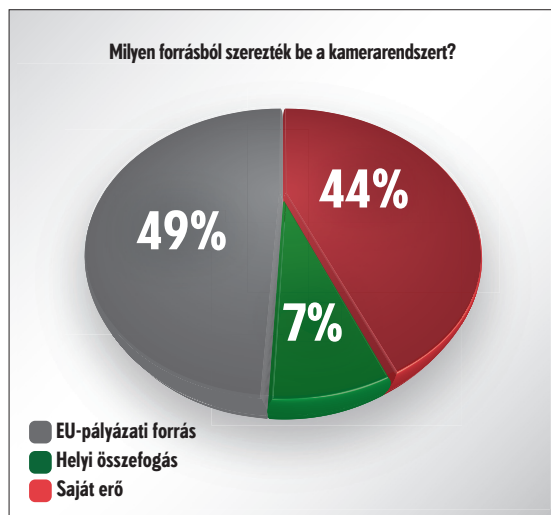
A térfigyelő rendszer kiépítésének közbiztonságra gyakorolt hatását a városok csaknem fele egyáltalán nem vizsgálta. Ahol azonban ezt is mérték, ott tízből kilenc város – kisebb vagy jelentősebb – javulásról számolt be. Ennek megfelelően az elégedett önkormányzatok 95 százaléka a továbbfejlesztést, újabb közterületek bevonását is tervezi. Itt je-

gyelő rendszer kiépítésére. Mindössze a válaszolók 10 százaléka érzi úgy, hogy településén a közbiztonság olyan jó, hogy nincs szüksége megfigyelésre.

A kutatás zárásaként feltett kérdésre, miszerint beruházási költség nélküli bérleti konstrukcióban belevágnának-e a kiépítésbe, a válaszolók 61 százaléka nyilatkozott pozitívan.

A kutatásról

A D-Link Magyarország és az IDG 85 magyarországi város önkormányzatát kérdezte ki térfigyelő rendszeréről 2010. október 1–31. között telefonos megkereséssel. A 85 város mind méretbeli, mind területi elhelyezkedése alapján 4 százalékon belüli hibahattárral reprezentálta a 328 magyarországi város összetételét.



Csökkenő K+F kiadások

Az Európai Bizottság október végén tette közzé szokásos évi összesítését a világ K+F beruházási eredményeiről. A jelentés szerint az EU vezető vállalkozásainak K+F beruházásai 2009-ben 2,6 százalékkal csökkentek az előző évhez képest, miközben az értékesítések (10,1 százalék) és a nyereség (21 százalék) ennél jóval nagyobb visszaesést mutatnak.

Az USA vezető vállalatainak K+F költségei 5,1 százalékos visszaesést jeleznek, ami kétszerese az EU-ban tapasztalt értéknek. A japán cégek fenntartották a korábbi beruházási szintet, néhány ázsiai ország (Kína, India, Hongkong, Dél-Korea és Tajvan) viszont továbbra is erőteljes K+F-aktivitást mutat.

Máire Geoghegan-Quinn, a kutatásért, az innovációért és a tudományért felelős biztos szerint az, hogy a jelentős uniós cégek nagyrészt fenntartották K+F beruházásaik szintjét, jelzi: a cégek szerint a K+F a válságból való eredményesebb kilábalás kulcsfontosságú eszköze. Szerinte Európában innovációs vészhelyzet van, hiszen a szoftverek és a biotechnológia területén jelentős a lemaradás az USA vezető vállalataitól, ugyanakkor folyamatos és gyors az ázsiai cégek előretörése.

A világon immár két egymást követő évben is a japán Toyota fordította a legmagasabb összeget K+F beruházásokra (6,8 milliárd euró). A tíz legnagyobb K+F beruházó között három

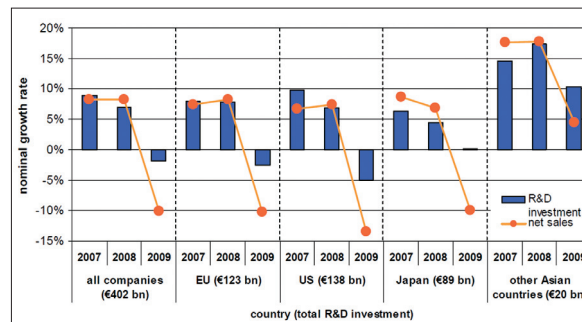
uniós székhelyű vállalat (a Volkswagen, a Nokia és a Sanofi-Aventis), három egyesült államokbeli (a Microsoft, a Pfizer és a Johnson & Johnson) és a Toyota szerepel. Az első 50 között 16 uniós, 19 egyesült államokbeli és 12 japán vállalat található. Az első 50 közül 2009-ben 30 csökkentette K+F beruházásainak szintjét. Az eredménytáblázat a világ 1400 vezető vállalkozásának adatait összegzi.

A válság ellenére a K+F beruházások ágazati összetétele világszerte nagyjából azonos maradt. Az USA-beli vállalatok esetében a K+F beruházások terén magas intenzitású ágazatok, mint a gyógyszeripar vagy

a számítástechnikai szolgáltatások adják a teljes K+F beruházás több mint kétharmadát. Ezzel szemben az európai és a japán vállalkozások esetében a K+F beruházások terén közepesen magas intenzitású ágazatok (például autógyártás vagy elektronika) az uralkodók, míg a K+F beruházások terén magas intenzitású ágazatok a teljes K+F beruházások csupán mintegy egyharmadát teszik ki.

Az uniós K+F növekedési arányok a tagállamok eltérő ágazati összetételénél fogva különböznek az egyes tagállamokban. 2009-ben a K+F költséget érintő legnagyobb visszaesések Németországban (3,2 százalék alá) és Franciaországban (4,5 százalék) volt tapasztalható. Magyarországról két gyógyszeripari vállalat került fel a listára: a Richter Gedeon a 196. helyen végzett 28 százalékos növekedéssel, az Egis pedig a 329.-ediken 11 százalékos növekedést produkálva az előző évhez képest. Súlyosan érintette a válság azokat az országokat is, ahol az informatikai hardverek jelentős iparágat képviselnek a hazai vállalkozások között. Ide tartozik például Finnország (6 százalékos csökkenés) és Svédország (6,6 százalék).

(További részleteket a <http://iri.jrc.ec.europa.eu/reports.htm> címen olvashatnak.)



Terjedőben a digitális szolgáltatások

Egyre nagyobb mértékben veszik igénybe az európaiak a különféle digitális szolgáltatásokat. Ez a fő megállapítása az EU-ban 27 000 háztartás megkérdezésével készült, és a lakosság internetezési, telefonálási és tévézési szokásait elemző Eurobarometer-felmérésnek (computerworld.hu/cikk/eub10).

A felmérés szerint az uniós háztartások 64 százalékának van számítógépe (Magyarország: 50%), és 57 százalékának internet-hozzáférése (Magyarország: 44%). Ettől némileg eltérő képet mutatnak az Eurostat adatai, amelyek 60 százalékos körüli számítógép- és 55 százalékos internet-ellátottságot mutatnak.

Az internet-csatlakozások döntő része az EU27 átlagában és magyar viszonylatban is szélessávú. Arra a kérdésre, hogy miért nem rendelkeznek otthoni internet-hozzáféréssel, a felmérésben részt vevők többsége kognitív gátakat említett. Ezek között „a nincs szüksége rá, nem tudja használni, nem tudja mire jó” jellegű válaszok domináltak, ugyanakkor csaknem minden ötödik háztartásban az internethez kapcsolódó magas költségeket említették a távolmaradás fő okaként. A megkérdezettek 38 százalékának van két vagy több szolgáltatást egyesítő (bundled) csomagja. A földi sugárzású digitális televízió a megkérdezett uniós

háztartások egynegyedéhez jut el, a műholdas televízió elterjedtségének mértéke is hasonló.

A felmérés kitért a mobiltelefonhasználat költségeire is. E szerint az EU-ban a mobiltelefonhasználok többsége (61 százalék), a vezetékes telefonnal rendelkezőknek pedig majdnem fele (49 százalék), félve a magas költségektől korlátozza hívásait. A szélessávú internettel rendelkező háztartások 30 százalékában pedig több problémát is azonosít a jelentés egyszerűen. Így például: a letöltési sebesség nem állandó, a felhasználók gyakran tapasztalnak üzemzavarokat az internet-szolgáltatásban, és a válaszadók negyede panaszkodott arra is,

Aktuális

- ▶ Az Európai Unióban a villamosenergia-fogyasztás több mint 8, a szén-dioxid-kibocsátásnak pedig mintegy 4 százaléka az infokommunikációs technológiák használatának „köszönhető”. Az Európai Bizottság Közös Kutatóközpontja (Joint Research Centre) önkéntes magatartási kódexet hozott nyilvánosságra, amelyben megpróbálja rávenni az érintett vállalkozásokat energiafogyasztásuk csökkentésére.
- ▶ Szeptember végén hozta nyilvánosságra eddigi csaknem legnagyobb összegű költségvetésű IKT-kutatási pályázati felhívásait az Európai Bizottság, a 7. kutatási keretprogram égíse alatt. A kiírás keretében 2011 folyamán összesen 780 millió euró értékű támogatás lesz pályázható.
- ▶ Az Európai Bizottság felkérte Spanyolországot és Franciaországot, hogy törölje el a telekommunikációs cégekre kivetett extra adót. Ahogy ezt korábban is megírtuk, ezekre azért volt szükség, mert a két ország úgy döntött, a közszolgálati televíziók reklámból származó bevételeit eltörli, és azokat a különadóból befolyt összeggel pótolja. A bizottság szerint az extra adókat azonban kizárólag a hírközlési szektor fejlesztésére lehet felhasználni.
- ▶ Két új intézkedéssel kívánja felvenni a harcot a kulcsfontosságú informatikai rendszereket fenyegető támadások ellen az EB. Egyrészt irányelvjavaslatot terjesztett elő a különböző újfajta számítógépes bűncselekmények elleni fellépésről, másrészt rendeletjavaslatot dolgozott ki az Európai Hálózat- és Információbiztonsági Ügynökség (ENISA) megerősítéséről és korszerűsítéséről.

hogy az internetkapcsolat minősége nem felel meg a szerződésben foglalt feltételeknek.

Az EU polgárainak már több mint egyharmada használ közösségi portálokat, ám ez az arány nem függ az internet-ellátottságtól, azaz egyformán igaz azokban az országokban, ahol magas az internet-hozzáféréssel rendelkezők aránya (pl. Hollandia), és azokban is, ahol alacsony (pl. Lettország). Az internetkapcsolattal rendelkező európai háztartások 22 százaléka a számítógépet telefonálásra is használja.

Az európai uniós háztartások 98 százalékának van valamilyen telefonhozjárására.

share

share your screen with others
free for Windows & Mac

join

view someone else's screen



Forradalmasított kollaboráció?

join

me

Call us: +1.877.251.8373

about

go pro

talk nerdy

legalese

talk back

blog

A NASDAQ-on is jegyzett LogMeIn magyarországi fejlesztőközpontjában készült join.me nem több, de nem is kevesebb, mint egy végletekig leegyszerűsített desktopmegosztó alkalmazás. Írta: Odrovics Szonja

Első ránézésre a szoftver csak egy újabb, bár határozottan kényelmes megoldás a desktopmegosztásnak a köztudatban leginkább csak a webkonferenciák szervezőit, esetleg a rendszergazdákat érintőként ismert problémájára.

A [join.me](#) mégis azon kevés innovatív termékek közé tartozik, amelyek ténylegesen képesek lehetnek nemcsak kielégíteni a meglévő felhasználói igényeket, de újakat is teremteni. Éppen a kezelhetőség, a folyamat gyorsasága, a végletekig leegyszerűsített és egyértelművé tett felhasználói felület jóvoltából vezethet az alkalmazás paradigmaváltáshoz a közös munkához és a hétköznapi internetes kommunikációhoz kötődő felhasználási szokásokban.

HOGYAN?

A [join.me](#) oldalra ellátogatva rögtön két opció közül választhatunk: *share*, azaz megosztás, és *join*, azaz csatlakozás. Semmi fölösleges sallang: azonnal tudjuk, hogy mit kell tennünk. Ha mi kívánjuk megosztani valakivel a (Mac vagy Windows) desktopunkat, a gép letölt egy mindössze 1 megabájt(!) nagyságú alkalmazást, s ha ennek elindulásakor kapunk egy egyedi kódot, amelyet akár e-mailben, akár chatprogramon keresztül, akár szóban megoszthatunk munkatársainkkal, s ha csatlakoztak, már kezdődhet is a közös munka. Az egész folyamat mindössze pár másodpercet vesz igénybe, nincs se

hosszadalmas telepítgetés, se körülményes beállítgatás, s az ingyenes verzió használatakor még regisztrációval sem kell bíbelődnünk. Ráadásul a munka végeztével ugyanilyen könnyen meg is szabadulhatunk a szoftvertől. Ha csak mi nem választjuk azt a lehetőséget, hogy megtartjuk, a [join.me](#) kilépéskor nyomtalanul távolítja el önmagát a gépről.

A kezelőfelület mindössze 5 ikonjával már az ingyenes verzióban is gyakorlatilag teljes funkcionalitás áll rendelkezésünkre: bármikor megállíthatjuk és újraindíthatjuk a megosztást, bármikor átadhatjuk vagy visszavehetjük az irányítás jogát, chatelhetünk akár egyszerre az összes, akár külön-külön bármelyik vendégünkkel, file-okat oszthatunk meg, megváltoztathatjuk azonosító nevünket, de akár az automatikusan a szobánkhöz rendelt konferenciavonalat is használhatjuk.

A fizetős verzió ezt a palettát olyan funkciókkal egészíti ki, mint például a saját, személyes szobánk létrehozásának lehetősége állandó linkkel, a meetingnaplár vagy a zárt meetingek létrehozásának lehetősége.

Annak, aki egyszer is próbálta a [join.me](#)-t, kézenfekvő megoldásként fog eszébe jutni, nem csak távoli közös munka, de egy sor más, körülményesnek tartott, megoldani vélt probléma esetében is. Miért kellene egy egyszerű dokumentumnak napokig keringenie, amire mindenki elvégzi benne a szükséges változtatásokat, ha egy negyedórás meeting alatt

mindenki hozzáteheti a saját munkáját anélkül, hogy a dokumentum számtalan variációban, számtalan gépen megsokszorozódna? Ha egy elkészült munkára a főnöknek csak rá kell bólintania, miért kellene a nagyméretű file-okat csatolgatnunk és küldözgetnünk, ha pár másodperc alatt megmutathatjuk és jóváhagyathatjuk vele? Miért kellene a személyes megbeszéléseken vagy akár az osztályteremben kivetítővel bíbelődni, laptopokat körbemutogatni, vagy éppen diktálni, ha mindenki a saját gépén követheti nyomon és csatlakozhat be egy szempillantás alatt a munkába? Sőt, miért kellene kompresszálnunk és feltöltögetnünk a nyaraláson készült képeinket, ha pár másodperc alatt már mutogathatjuk is őket a barátainknak?

MERRE TOVÁBB?

Bár a [join.me](#) igazán hatékony munka- és kommunikációs eszközzé válhat, most, pár nappal a szolgáltatás indulása után még hiányzik egy-két fontos funkció: nem tud az alkalmazás például hangot közvetíteni, és az egyes munkafolyamatokat, meetingeket sem tudjuk rögzíteni, illetve visszanézni, és ami a legfájóbb, a Flash-alapú megoldás egyelőre nem használható mobileszközökön.

Merrefelé halad a fejlesztés? Kiknek szánják a [join.me](#)-t? Miért a [join.me](#) kapcsán hallunk először a magyar sajtóban a 2003 óta létező, magyar fejlesztőközponttal rendelkező LogMeInről? Mindennek a fej-

lesztőcég budapesti irodájában járunk utána.

...ÉS AMI A JOIN.ME MÖGÖTT VAN

Interjút készítettünk *Láng Andrással*, a LogMeIn [join.me](#)-ért felelős termékfejlesztési igazgatójával.

Computerworld: Hogy született a join.me ötlete? Mi volt a kezdeti vízió?

Láng András: Létre akartuk hozni a lehető legegyszerűbb desktopmegosztó eszközt, olyan eszközt, amely megteremt az ad hoc meetingek lehetőségét. Az egész mozgórugója az a számtalanszor előforduló szituáció volt, amikor egy telefonbeszélgetés közben nagyon szeretnéd megmutatni, amiről beszélsz, amit nem tudsz elmagyarázni. De a standard live meeting eszközök túl bonyolultak ahhoz, hogy ilyen helyzetekben használjuk őket.

CW: Hogyan pozicionálná a join.me-t?

LA: A piacon ott vannak a nagyon szofisztikált, rendkívül feature-gazdag termékek, amelyek eddig definiálták a webkonferencia-eszközök tárházát. De a webkonferencia itt nem áll meg. Mi nem velük akarunk versenyezni, mi nem csak egy webkonferencia-eszközt akarunk adni, hanem azt a webkonferencia-eszközt kínáljuk, amivel az ad hoc meetingek lehetőségét is megteremtjük.

Amikor elkészült az első működő verzió, mi is azonnal használni kezdtük, amikor együtt dolgoztunk a bos-

toni kollégákkal, és gyorsan meg akartuk mutatni, hogy valami hogyan működik. Egyszerűbb volt, mint telefonon elmagyarázni; és ekkor bizonyosodott be számunkra is, hogy amit kitaláltunk, tényleg hatékonyan működik.

CW: Hogyan egészíti ki a LogMeIn termékpalettáját a join.me? Nemzetközi szinten a LogMeIn rendkívül sikeres cég, miért a join.me-vel kapcsolatban hallunk róla először Magyarországon?

LA: A join.me legérdekesebb aspektusa, hogy a LogMeIn eddigi termékével szemben a gép és az ember kapcsolata helyett az ember-ember kapcsolatra koncentrált. Hatalmas potenciál rejlik benne: a join.me-vel nagyságrendekkel szélesebb felhasználói réteget érhetünk el, és ezért volt érdemes most bemutatkoznunk a magyar piacon is.

CW: Ezek szerint a célközönség sem a szűkebb IT-szakmát, hanem egy szélesebb felhasználói bázist jelent?

LA: Igen, nagyon fontosak a hétköznapi felhasználók, akik egyébként szá-

munkra is meglepő mértékben, a felhasználási területek rendkívül széles körében adaptálják a join.me-t. A join.me akár arra is képes lehet – és megmondom őszintén, mi ezt szeretnénk elérni –, hogy megváltoztassa az emberek gondolkodásmódját azzal kapcsolatban, ahogy dolgoznak, hasonlóan ahhoz a paradigmaváltáshoz, ami annak idején az e-mail megjelenésével következett be.

CW: Abból, amit elmondott, következne, hogy valamilyen formában kapcsolódjon a join.me a közösségi szolgáltatásokhoz, mint amilyen például a Facebook. Terveznek ilyesmit?

LA: Igen, kézenfekvő lenne, és szeretnénk is nyitni a social networking felé valamilyen formában. Hogy konkrétan hogyan fog ez megvalósulni, az maradjon a jövő titka, de mi is látjuk annak értelmét, hogy ebben az irányban menjünk tovább.

CW: Nagyon hiányzik a mobilverzió. Tervezik a megvalósítását?

LA: Még csak most léptünk ki a béta stádiumból, és folyamatosan fi-

gyeljük a felhasználói visszajelzéseket. Az egyik leggyakoribb kérés a mobilverziókra vonatkozik. Másrészt pedig a LogMeIn filozófiájának része, hogy minél többféle eszköz összekapcsolását tegye lehetővé, és mi is azt szeretnénk elérni, hogy minél természetesebb legyen az emberek számára a webkonferencia-eszközök használata. Ebben a következő lépés annak megvalósítása lenne, hogy bárholnan és bármikor használhassák a join.me-t.



Fotó: Márk András
Láng András
 termékfejlesztési igazgató
 LogMeIn

CW: Beszélné egy kicsit a LogMeIn-ről? Milyen a cég felépítése? Csak Magyarországon folyik a fejlesztés?

LA: A cég székhelye a Boston melletti Woburnben található, de a fejlesztőközpontok Magyarországon, Budapesten és Szegeden vannak. Itt összpontosul a mérnöki tudás, míg

Bostonban, Londonban, Amszterdamban és Sydneyben vannak a supporttal, marketinggel és a kereskedelemmel foglalkozó irodáink.

CW: Miért volt szükség két fejlesztőközpontra Magyarországon?

LA: Számunkra a legnagyobb kihívást a cég folyamatos növekedése jelenti. Így állandóan keressük a tehetséges szakembereket – nagy szükség van rájuk, az utánpótlást pedig egy helyen nem tudtuk kellő mértékben biztosítani. Ezért hoztuk létre a sze-

gedi központot, amely lényegében a kutatóközpontunk, ahol az alkalmazott, azaz egy-egy terméknek alárendelt, illetve az alap-kutatások folynak. És még így is állandó emberhiánnyal küszködünk! Ezért folyamatosan dolgozunk azon, hogy az igazán jó szakemberek számára kiemelkedően attraktív juttatási csomagokat hozzunk létre. 📌

Agilis fejlesztés, tervezhetőség

Az IBM Rational termékcsalád a kis- és nagyvállalatoknak, szoftverfejlesztő cégeknek egyaránt ideális megoldás. Az IBM Rational a szoftverfejlesztés teljes életciklusát támogató, egyszerűen használható és átlátható, de komplex megoldást kínál. Ráadásul az IBM a Rational Team Concert (RTC) csomagot 10 felhasználóig ingyenesen biztosítja kisebb fejlesztőcsapatok számára (www.jazz.net).

„2003-ban azért választottuk a ClearQuest feladatmenedzsment- és workflow-fejlesztő rendszert, mert hatékonyan támogatja a fejlesztői munkát. A ClearCase is logikus választásnak tűnt: akkor még a piacon egyedülként rendelkezett azokkal a funkciókkal, amelyekre szükségünk volt. 2009-ben újra váltottunk. Azért döntöttünk az RTC életciklusmenedzsment (Application Lifecycle Management, ALM) használatára mellett, mert a korábbi megoldásoknál hatékonyabban támogatta a távoli munkavégzést” – mondta Tresch András,

a Quattrosoft informatikai fejlesztő és tanácsadó cég ügyvezetője. A Quattrosoft számos különböző cég, köztük az államigazgatási és pénzügyi szektor szereplői számára készít Java-alapú fejlesztéseket, valamint az IBM Rational Partnereként tanácsadással, konzultációval és az eszközök kiterjesztésével is foglalkozik.

A szakember az RTC fontos előnyei között említi, hogy lehetővé teszi az agilis fejlesztést, az iterációk kezelését, az egyes részfeladatok mikrofeladatokra bontását és hatékony menedzselését, támogatja az erőforrás-kezelést, nyomon követhetővé teszi a fejlesztők és fejlesztői csapatok leterheltségét. „A rendszer nagymértékben testre szabható, beleértve a különféle attribútumokat és feladattípusokat is. Menedzsment szempontból mindez jelentős előnyt képvisel, hisz átláthatóvá, tervezhetővé és követhetővé teszi a fejlesztői folyamatokat” – magyarázta Tresch András.

Az ügyvezető úgyszintén fontos, az RTC implementációja mellett szóló

érvként említette, hogy a rendszer számos olyan integrált szolgáltatást kínál megfizethető áron, amely – többek között megjelenítésében, folyamatmenedzsment és monitorozó funkcióiban – a konkurens rendszerekénél jobb, kényelmesebb, könnyebben használható. „Egy ALM-megoldás kiválasztása alapos mérlegelést igénylő döntés. Mi is számos rendszert kipróbáltunk, mielőtt úgy döntöttünk, hogy az RTC használatára térünk át a munkánk során” – nyilatkozta Tresch András.

A Quattrosoft fejlesztői és tanácsadói tevékenysége mellett saját megoldásokat is kínál partnereinek és üzletfeleinek. Fejlesztői a cég sikeres BüroOffice dokumentumkezelő és ügymenet-támogató rendszerét, valamint az egyik legnagyobb biztosító által nemrég bevezetett Business Navigator CRM-megoldását egyaránt az IBM Rational termékek segítségével dolgozták ki.

„Munkánk során nagy segítséget jelent, hogy az RTC integrált, a rend-

szeren belül váltott üzeneteket (chat) folyamatosan archiváló és kódrészletek, projektek alapján visszakereshetővé tévő funkciót – afféle szervezeten belüli szakmai fórumot, know-how adatbázist is tartalmaz – mondta Tresch András. – A fejlesztői platformhoz kapcsolódó Jazz.net közösségi oldal – amelyen keresztül közvetlenül is tanácskozhatunk a rendszer fejlesztőivel – felbecsülhetetlen értékű segítséget jelent, hiszen gyorsan hozzájuthatunk azokhoz a naprakész információkhoz, amelyekre szükségünk lehet munkánk során.

A cikk megjelenését az Avnet Technology Solutions Kft. (www.avnet.hu), az IBM szoftverek disztribútora támogatta.

További információk az IBM Rational Team Concert (RTC) csomagról: www.jazz.net ■



Harc az adatközpontokért

Ma, ha hálózati témáról van szó, az szinte kizárólag Ethernet protokoll alapú kommunikációt jelent. Szinte és kizárólag! Az adatközpontokban ugyanis még jelen van a technológia egyik nagy riválisa, az Infiniband. Írta: Szilágyi Szabolcs

Nemcsak alternatívát kínált az Ethernetnek az Infiniband, hanem számos előnye miatt versenyképes választást is, így most a piac stabil szereplője. **Összehasonlítva az Ethernettel, az Infiniband mellett szól, hogy nagyobb sávszélességet kínál alacsonyabb késleltetés és nem ritkán alacsonyabb energiafogyasztás mellett.** Sőt, gyakran az egy portra vetített költsége alacsonyabb lehet, mintha Ethernet protokollra alapuló megoldásokat választanánk.

Hiába jobb azonban számos paraméterben az Infiniband, mégsem uralja a piacot. A nagy kérdés: az adatközpontokban lesz-e akkora előnyre, hogy már az Ethernetet emlegessék a technológia riválisaként. A hálózati specifikációt felügyelő Infiniband Trade Association szerint erre komoly esély van.

FEJLŐDÉS

Óriáscegek nászából született meg a technológia, még 1999-ben. A Compaq, az IBM és a Hewlett-Packard fejlesztette Future I/O és az Intel, a Microsoft és a Sun Microsystem bábáskodásával létrehozott és felügyelt Next Generation I/O egyesülése hozta létre az Infinibandet. Az esemény azon ritka alkalmak egyike volt a számítástechnikai iparágban, amikor annak kulcszereplői képesek voltak együttműködve létrehozni egy új, alapvető fontosságú technológiát, és azt közösen tovább is tudták fejleszteni.

Csak hogy ekkora támogatókkal sem úgy alakult a roadmap, ahogy azt eredetileg elképzelték. Ahelyett, hogy az általános hálózati infrastruktúra – szerverek, tárolóegységek és egyéb perifériák összekapcsolása – alapkövévé vált volna az Infiniband, leginkább a nagy teljesítményű számítógépes fűrtök, node-ok közötti kapcsolatok kialakításában alkalmazták a technológiát.

Sebessége miatt az Ethernet képtelen volt kiszorítani a technológiát – az első, 10 Gbit/s-ra képes Infiniband-termékek 2001-es piaci megjelenése

óta folyamatosan tartják a lépést a szerverekben egyre sokasodó processzormagok számának és a nagy tárolótömbök igényeinek növekedésével. Ezek hatalmas mennyiségű I/O sávszélességet igényelnek azokban a switch-ekben, amelyek összekötik őket, és ezt az Ethernet egyszerűen képtelen kiszolgálni. Amíg utóbbi 1 Gbit/s-os adatátviteli sebessége 10 Gbit/s-ra nőtt, addig az Infiniband elérte a 40 Gbit/s-os teljesítményt.

Nemrég azonban új fejezet nyílt az egymással vetélkedő technológiák történetében: az IEEE a nyáron ratifikálta a 802.3ba 40 és 100 Gbit/s-os Ethernet standardjait. A 802.11n hálózati protokoll kapcsán lezajlott folyamatokkal analóg módon jelen esetben is megjelentek a hálózati eszközök gyártóinak első, a standardnak még nem (teljesen) megfelelő eszközei. Annak ellenére, hogy a 40 Gbit/s-os Ethernet-termékek piaci megjelenése 2011-ben, a 100 Gbit/s-oké 2012-ben esedékes, nem maradt adós a válasszal az Infiniband. **Már a tavalyi SC09 konferencián bemutatta a Mellanox első, három quad data rate (QDR) Infiniband megoldását, amivel egy tizenkét portos, 120 Gbit/s sávszélességű switch létrehozását készítette elő.**

SKÁLÁZHATÓSÁG

Az Infiniband többsávos protokoll. Brian Sparks, a Mellanox vezető marketingigazgatója szerint általánosságban a 4x termékek szerverek és switch-ek közötti kapcsolat létrehozására szolgálnak, a 8x megoldásokat switch uplinknél alkalmazzák, míg a 12x termékek switch-switch közötti összekötési célokat valósítanak meg. Az 1x termékek általában WAN-on használják az Infiniband protokollt.

Minden egyes új generáció megjelenésével gyorsabbá váltak a sávok. Az eredeti Infiniband sávonként 2,5 Gbit/s tempóra volt képes, a dupla adatszint (DDR) ezt 5 Gbit/s-ra tolta ki. Jelenleg a QDR-termékek keresettek a piacon, melyek sávonként 10 Gbit/s-os sebességet biztosítanak.

Emellett fontos tényező a kódolás is: az elmúlt időszakban használt 8b/10b helyett egy sokkal hatékonyabb megoldás bevezetése zajlik. A 64/66 kódolás használatakor 64 bitnyi adathoz összesen 66 bitet kell továbbítani, ami így alig több mint háromszázalékos többletet jelent, szemben a korábbi, 25 százalékos aránnyal. Az egyes sávok sebessége magában foglalja a hasznos adatra „ráülő” többletet, vagyis utóbbi csökkentésével nőhet az adatáteresztő képesség.

FOLYAMATOS GYORSULÁS

2011-től két új sávszélesség lesz elérhető az Infinibandhez. Az FDR (Fourteen Data Rate) 14 Gbit/s-os teljesítménye után kapta elnevezését, míg az EDR (Eight Data Rate) 25 Gbit/s-ot biztosít. Előbbi lehetővé teszi olyan Infiniband eszközök létrehozását, melyek olcsóbbak és alacsonyabb energiaigényűeknek köszönhetően kevesebbet fogyasztanak a mostani DQR termékekhez képest. Ennek nyilvánvaló (anyagi) előnyei vannak a szerverközpontok üzemeltetése tekintetében – az egyre jobban növekvő energiaköltség csökkentése az egyik legfontosabb szempont az üzemeltetési költségek szinten tartására, növekvő számítási/kapcsolási teljesítmény elérése mellett. **A fentiek ismeretében már nem meglepő Sparks véleménye, aki szerint az FDR-t leggyakrabban blade szervereknél használják majd, hiszen itt létfontosságú a kompakt kialakítás és a képződő hő minimálisra való leszorítása.**

Ezzel szemben az EDR-t alkalmazó termékek egyértelműen a csúcsebesség iránti igényeket hivatottak kiszolgálni. A switch-ek közötti kapcsolatok kis túlzással soha nem lehetnek elég gyorsak, ám egy 12x termékkel elérhetővé válik az akár 312 Gbit/s sávszélesség is (összehasonlításképpen: FDR megoldás esetén a plafon „mindössze” 168 Gbit/s lenne). Szerver switch szinten a 4x portok 104 Gbit/s-os sebessége jelentősen gyorsabb, mint az a 80 Gbit/s, amit néhány évvel ez-




előtt 2011-re jósltak a szakértők az Infiniband EDR kapcsán.

A fejlődés természetesen itt sem áll meg. **Már fejlesztés alatt áll az Infiniband következő generációja, az egyelőre ismeretlen sávszélességű specifikációkkal rendelkező HDR (Hexadecimal Data Rate) – megjelenése 2014 körül várható.** Ezt követi majd – jelenleg nem ismert időpontban – az egyelőre NDR (Next Data Rate) kódnév alatt futó standard, melynek képességeiről szintén nincs még számszerű adat. Mivel általánosságban elmondható, hogy a sávszélesség háromévente megduplázódik, a HDR 50 Gbit/s körüli tempóra lesz képes sávonként, az NDR pedig ennek megfelelően 100 Gbit/s közeli sávszélességet biztosíthat, ha 2017-ben jelenik meg.

VISSZA AZ ALAPOKHOZ?

Érdemes ugyanakkor megjegyezni, hogy a PCI Express 3.0 busz szűk keresztmetszetnek számít, hiszen a többsávos I/O architektúra is „csak” 8 GT/s sávszélességet támogat (szemben a 2.0-s PCI Express slotok 5 GT/s képességével). További hátrány, hogy a hivatalos specifikációk szerint a PCI Express 3.0 8b/10b kódolást használ, és az egyelőre nem tisztázott, hogy a perifériás standard következő generációja már ugyanazt a 64/66 kódolást alkalmazza-e majd, amit a jövőbeli Infiniband protokoll, vagy esetleg egy annál fejlettebbet.

Ugyanakkor, ha nem készíti el a PCI Express 4.0-s és 5.0-s szabványát időre a standardot felügyelő PCI-SIG, az sem okoz feltétlenül törést az Infiniband fejlődésében. A rendszerfejlesztők számára ugyanis adott a lehetőség: visszanyúlni az alapokhoz és az eredeti terv felélesztésével egyaránt Infiniband technológiát alkalmazni a perifériákkal és a switch-ekkel kapcsolatos adatátviteli feladatokhoz. 

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

Jól felfogott üzleti intelligencia

Az International Data Corporation (IDC) előrejelzése szerint az üzleti analitikai szoftverek és megoldások piaca 2014-ig évi 7 százalékot meghaladó mértékben fog bővülni, míg a következő tíz évben a növekedés üteme ennél is nagyobb lesz. A felhasználók mostanra ugyanis jobban megértették, hogy a BI-eszközök - a technológia és a hozzá kapcsolódó üzleti gyakorlat - miként javíthatja a vállalatok versenyképességét.

A piacelemző októbertől elérhető tanulmányában (*Worldwide Business Analytics Software 2010–2014 Forecast and 2009 Vendor Shares*) kifejtette: ezekről az előnyökről a felhasználók napjainkban egyre többet hallanak áruházláncok, közösségi oldalak, internetes keresőszolgáltatást kínáló cégek nagy sajtóvisszhangot kiváltó esetei kapcsán, amelyek az eddigieknél közvetlenebb és érdekesebb módon mutatják be a nagy mennyiségű adat és információ elemzésében rejlő lehetőségeket.

– Három évtized után végre eljutottunk oda, hogy az üzleti analitikai megoldások a piac főáramába kerülnek, és kivívják maguknak a formális vállalatirányítási diszciplína státusát – fogalmazott *Dan Vesset*, az IDC programvezető alelnöke. – Miután a felhasználók, és közöttük is elsősorban a felső vezetők mostanra tisztábban látják az üzleti analitikai megoldások alkalmazásából fakadó előnyöket, az eddiginél szélesebb eszköztámogatást és szolgáltatáskínálatot keresnek. Ez új lehetőségeket teremt a szállítók számára, és a piacot is újabb magaslathoz felé lendíti.

Az IDC arra is rámutatott, hogy az üzleti analitika jobb megértésével a szállítók és a felhasználók közötti kommunikációban a hang-

súlyt az adatokról (tartalomról) a döntéshozatal folyamatára kell áthelyezni. Az eddigi tapasztalatok ugyanis azt mutatják, hogy a felhasználók sosem tudják teljes egészében előre jelezni adatokkal

Három évtized után végre eljutottunk oda, hogy az üzleti analitikai megoldások a piac főáramába kerülnek...

kapcsolatos igényeiket, és a technológiák sem adhatnak olyan előre elkészített adatmodelleket, amelyek minden elvárásnak egyszerre megfelelhetnének. A döntéshozatal folyamatának jobb megértése viszont szorosabbra fűzi az IT- és az üzleti oldal együttműködését, olyan rugalmas BI-rendszerek kialakítását téve lehetővé, amelyek idomulnak a vállalat döntéshozatali gyakorlatához.

– Az üzletiintelligencia-megoldások iránt mutatkozó növekvő keresletet tükrözik a vállalatvezetők körében végzett elemzői felmérések is, amelyek az utóbbi időben rendre az első öt prioritás között jelölik meg az ilyen

eszközök bevezetését és használatát – mondta *Pintér Szabolcs*, az SAP Hungary Kft. üzletiintelligencia-megoldások üzletágvezetője. – Ennek megfelelően az üzletiintelligencia-megoldások értékesítési stratégiánk homlokterébe kerültek Magyarországon is. Az integrált vállalatirányítási rendszerek hazai piacán meghatározó részesedéssel bírunk, ami a BI-megoldások területén is előnyös pozícióba helyezte cégünket. Az ERP-rendszerek használatával a vállalatok hatalmas adatvagyonot halmoznak fel, így érthető, hogy azt minél sokrétűbben kívánják hasznosítani. Egy tranzakciós rendszer megléte csak az alap, a napi munka, a folyamatok támogatása mellett ugyanilyen fontos elvárás, hogy a döntések előkészítéséhez szükséges információk hatékony kinyerése is megfelelő eszköztámogatást kapjon. A bevezetés, az integráció és a támogatás szempontjából egyaránt nyilvánvaló előnyökkel jár, ha a vállalat mindezt ugyanattól a szállítótól szerezheti be. Ezt ügyfeleink is felismerték, amit a BI-megoldások magyarországi piacán elért több mint 50 százalékos részesedésünk is tanúsít.

A felhasználói igények ilyen irányú fejlődésére az SAP a BI-specialista Business Objects felvásárlásával is válaszolt. Korább-

ról meglévő SAP Business Warehouse adattárház megoldása mellé ezzel olyan üzleti analitikai eszközök kerültek, amelyek segítségével az üzleti felhasználók önállóan, az informatikai oldal közreműködése nélkül is összetett riportokat és lekérdezéseket készíthetnek, akár ad hoc jelleggel. Másrészt az SAP immár az adatintegrációhoz, törzsadatkezeléshez, adatminőség- és információmenedzsmenthez is megfelelő eszközöket tud adni Business Objects technológiára épülő, konsolidált üzleti analitikai portfóliójában.

– A Sybase felvásárlását követően BI-kínálatunk vonatkozásában is a felhasználói mobilitás erősítése képezi a termékfejlesztés egyik hangsúlyos irányát – emelte ki *Pintér Szabolcs*. – Üzletiintelligencia-alkalmazásainkat a vállalatok platformfüggetlen módon, a kliensoldali eszközök széles körén, akár okostelefonról bejelentkezve is használhatják. A nyáron bejelentett SAP High-performance Analytic Appliance (HANA) technológiával a vállalatok valós időben analizálhatják az adatokat, nyerhetik ki az információt tranzakciós rendszereikből. A HANA ugyanis memóriába töltve tárolja az adatokat, így rendkívül gyors és hatékony adat-elérést tesz lehetővé. 

Kincskereső hálózatelemzés

Hálózatelemzés: szemléletváltás a piaci előrejelző modellek terén. Az ügyfelek viselkedését, piaci megítélését nagyban befolyásolják a kapcsolataik más ügyfelekkel, illetve az ügyfélkörön kívüli szereplőkkel. Egy újonnan indított cég kockázatosabb, ha az alapítói felszámolási vagy csődeljárásban, illetve csalási ügyben korábban már érintettek voltak. Az az ügyfél pedig, akinek az ismerősei vettek már igénybe innovatív befektetési termékeket, nagyobb eséllyel lesz fogékony hasonló termékekre.

A hálózatelemzés felhasználásával lehetővé válik az ügyfélre ható környezeti tényezők bevonása az elemzési szempontok közé.

Az értékesítés hatékonyságának növelése. A kapcsolati hálózatok figyelembevételével az ügyfelek számára kínált, személyre szabott termékajánlatok például sokkal célzottabban alakíthatók ki. A telekommunikációs iparban bevett

gyakorlat a különböző termékek terjedését „fertőzéshez” hasonlóan modellezni és a terjesztésben szerepet játszó kulcsfontosságú ügyfeleket azonosítani.

A pénz útja, körbetartozások

A tranzakciós hálózatok segítségével olyan szimulációs elemzésekre is lehetőség van, amelyek megmutatják, hogy a hálózatba bizonyos ponton bekerülő összeg hova és milyen gyorsan terjed szét, illetve a pénz terjedésének hol alakul ki valamilyen akadály. Ezzel felderíthetők válnak a körbetartozási láncok, illetve ezeknek azon pontjai, amelyek a láncot ki lehet mozdítani.

A kapcsolati hálózat létrehozása

A hálózatelemzési munka egyik kulcsfontossága, hogy milyen összefüggések alapján kapcsolunk össze két csomópontot. Ezt természetesen mindig az adott pontos cél határozza meg, de kijelenthetjük, hogy az alkalmazott hálózatépítő kapcsolatok közül az alábbiak a leggyakoribbak.

Belső források

(Szám)tranzakciók: az adattárházakban vagy számlavezető rendszerekben tárolt tételes tranzakciós adatok hordozzák az egyik legfontosabb információt, a pénz útját.

(Kár)eseményben való közös részvétel: a káreseményekben, csalásokban való együttes részvétel olyan kapcsolatot teremt meg az egyes résztvevők közt, amely kimutathatóan hajlamosít a csalárd elkövetés terjedésére.

További adatok: defualtos és csalárd ügyletek szereplői, hitelügyletben történő közös szereplés (adóstars, közös biztosíték stb.), rögzített vevő-beszállító kapcsolatok, ügyintézők személye, termékértékesítések, szerződés/kötvény együttes alanyai stb.

Külső források

Céges törzsadatok: a törzsadatbázisok nemcsak a cégek adatait tartalmazzák, hanem a tulajdonos, illetve tisztségviselő személyekét is. A törzsadatok nagy előnye, hogy teljes körűen hozzáférhetők, nem csak az ügyfelekre korlátozódnak.

Riasztási listák: Központi Hitelinformációs Rendszer, csődeljárás alá került cégek, felszámolásra került cégek. Ezen adatok kulcsjellemezője, hogy a legaktuálisabb információkat szolgáltatják, amelyekből kiindulva következtetéseket vonhatunk le a hálózat többi tagjára.

A kapcsolati hálózat a megszokott adatkezelő eszközökkel jól felépíthető és karbantartható. A pontosság biztosításához rendszeres (legalább havi, de inkább heti) frissítése ajánlott.

Vizualizáció: a láthatóvá tett adat

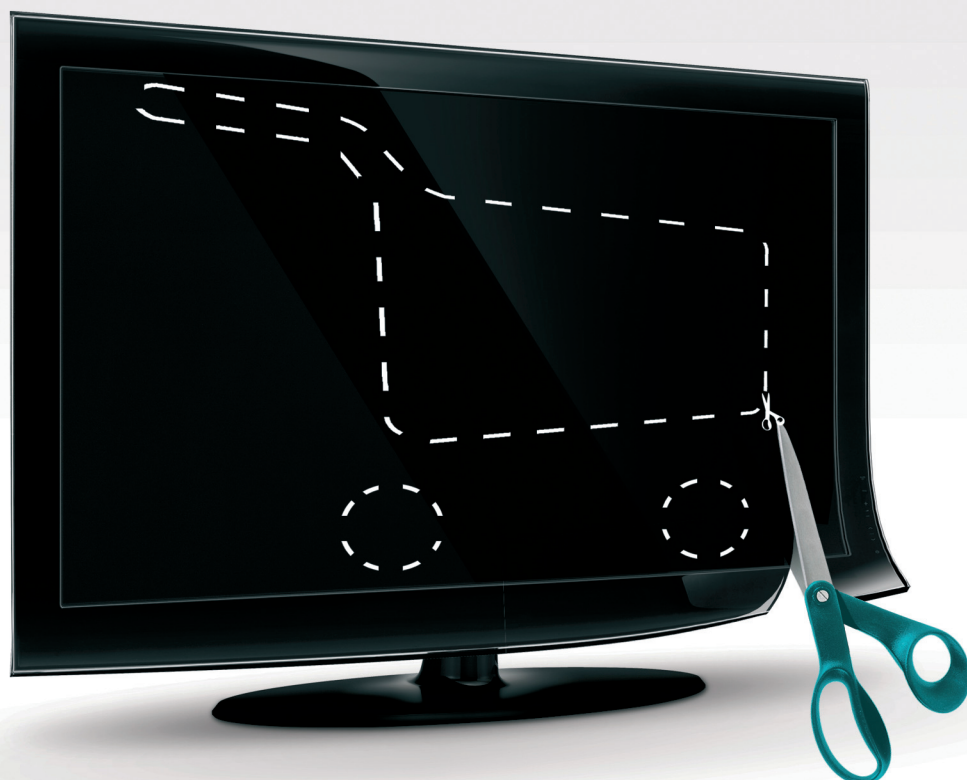
A kapcsolati adatok kiaknázására sokszor elegendő lehet az egy-egy ügyfél környezetét bemutató vizualizáció. Erre a gyakorlatban már bevált, akár ingyenes, integrálható eszközök állnak rendelkezésre.

Máskor a hálózati kapcsolatok segítségével súlyozott vagy újraszámolt mutatók, score értékek megjelenítésére vagy továbbadására van szükség, amely a hagyományos kiaknázási módszerekkel lehetséges. ■

További információ: www.iqsys.hu
/fajsi.bulcsu@iqsys.hu

IQSYS . . . T . . . Systems
A MAGYAR TELEKOM CSOPORT TAGJA

MI MAXIMALISTÁK VAGYUNK...



WEBÁRUHÁZ
MEGOLDÁSOK
SZEMÉLYRE SZABVA.
EZ A 7EVEN.



...ÉS ÖN?

A szemantikus információvadász

A szervezetek által felhalmozott információvagyon hasznosítását célzó, az elemzői és döntéstámogatói folyamatok hatékonyabbá tételére hivatott rendszerek jellemzően a strukturált adatok feldolgozására vannak kihegyezve. A szöveges információk elemzésére szolgáló eszközök még nem terjedtek el széles körben, ami komoly hátrányt jelent, mert a különböző felmérések szerint a szervezeti információvagyon 80 százalékát ilyen dokumentumok alkotják.

A két terület ráadásul nem határolható el egymástól a gyakorlatban, mivel az egzakta adatokat a szöveges információk vonatkoztatják az életre, összefüggésbe helyezik és árnyalják azokat. A Montana Tudásmenedzsment Kft. ezt a két területet segít közelebb hozni egymáshoz szövegbányászati megoldásaival.

– Egy szervezeten belül általában több különböző információs rendszer működik, amely a strukturált és nem strukturált információkat rögzíti és kezeli – mondta Apró Antal, a Montana tudásmenedzsment irodavezetője. – A felhasználók így a napi feladatok ellátásához szükséges betekintés megszerzéséhez, a döntések alapjául szolgáló jelentések elkészítéséhez kénytelenek különböző rendszerekből összegyűjteni az adatokat és információkat, ami időigényes folyamat.

A Montana ezért a hatékonyság növelése szempontjából kulcsfontosságúnak tartja az információk integrálását és egyetlen kezelőfelületen való elérhetővé tételét. Az integrációnak köszönhetően a felhasználónak többé nem kell azzal foglalkoznia, hogy a keresett információ fizikailag melyik rendszerben, milyen struktúrában és formátumban található meg, hanem az összes forrásból téma szerinti, szemantikus keresés útján nyerheti azt ki. Ez a szemantikus keresés a Montana specialitása.

– Ugyanilyen fontosnak tartjuk, hogy ezt az információkinyerő támogatást a vállalati hierarchiában lefelé haladva az elemzői és a felhasználói szinteken is elérhetővé tegyük – tette hozzá Apró Antal. – A felső vezetői szinten ugyanis általában a döntések támogatására alkalmas, már előkészített információra van szükség, az összefüggések feltárása általában nem történik, bár a lehetőséget meg kell

adni rá. Éppen ezért az említett három szintnek az igényekhez illeszkedő, eltérő alkalmazáscsomagokat kínálunk.

A Montana tíz éve fejleszt szövegbányászati megoldásokat, amelyek legújabb nemzedékét az Infovadász képviseli. Ezzel az elsősorban szöveges információk elemzésére szolgáló rendszerrel a különböző forrásokban elérhető információk

egy felületen jeleníthetők meg, és különböző szemantikai elemek által, tartalmi szempontból megfogalmazott struktúrák mentén kategorizálhatók.

– E kategóriastruktúrák tetszőleges számú változata elkészíthető és egy kattintással használható – magyarázta Apró Antal. – Ilyen szemantikus keresés lehet például

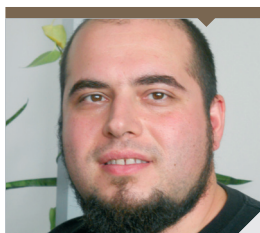
ul egy vállalatról szóló sajtócikkek földrajzi eloszlás szerinti kigyűjtése egy térképen valamely országra kattintva. Ugyanígy az is megadható, hogy gazdasági, informatikai vagy más vonatkozású hírek képezze a keresés eredményét. A felhasználó azt is beállíthatja, hogy ezt az információt a rendszer kívánt időszakonként automatikusan elküldje számára e-mailben vagy a vállalati portálon keresztül.

Ebből is kitűnik, hogy vállalaton kívüli információforrások is bevonhatók a keresésbe. Ez azért is lehetséges, mert a figyelt információforrásokhoz a rendszer informatikai értelemben nem nyúl hozzá, nem kerül sor információk oda-vissza másolására.

– Az indexelés és a keresés a bevont információforrások felett kialakított, virtuális térben történik – fejtette ki Apró Antal. – A rendszer öntanuló, így arra is alkalmas, hogy a találati eredmények vagy megadott mintadokumentumok alapján tovább finomítsa a kategorizálást, és automatikus címkézést végezzen, így az információk kinyerése a használat során még hatékonyabbá válik.

Az Infovadász által adott információkereső (information retrieval) szolgáltatást a vállalatok a tematikus web-lapkereséstől a globális tudásmegosztó megoldásokig sokféle módon használhatják. Magyarországon például az Országos Rendőr-főkapitányságon az Infovadász a nyomozati munkát támogatja. Ez a rendszer több mint 60 millió dokumentum gyors elemzését

teszi lehetővé, így ez a legnagyobb, publikus szövegbányászati referenciabázis Európában. A Vám- és Pénzügyőrség, valamint az ITD Hungary szintén a felhasználók közé tartozik, és a Vodafone Magyarország is teszteli ügyfélközpontjában az Infovadászt. Ott a Montana megoldása az ügyfélhívások szöveggé alakított hanganyagát teszi majd elemezhetővé. ■



Apró Antal

tudásmenedzsment-
irodavezető
Montana

EGYRE TÖBBET TUDUNK, DE EGYRE KEVÉSÉBÉ ISMERJÜK A TUDÁST, AMELY RENDELKEZÉSÜNKRE ÁLL.
AZ EMBERISÉG EGYKOR FEJBEN, MAJD KÖNYVEKBEN TARTOTT TUDÁSA
MA SZÁMÍTÁSTECHNIKAI RENDSZEREINKBEN REJTŐZIK. A RÖGZÍTETT ADATOK 80%-A SZÖVEG.

ÚJRA ITT A FELFEDEZÉSEK KORA



A SZÖVEGES DOKUMENTUMOK BELSŐ STRUKTÚRÁJA KORLÁTOZOTT.
A BENNE TÁROLT FONTOS INFORMÁCIÓ GYAKRAN MÉLYEN EL VAN ÁSVÁ A SZÖVEGBEN.
AZ INFOVADÁSZ FELFEDEZI AZ ELREJTETT INFORMÁCIÓT
ÉS AZ EGYES INFORMÁCIÓK ÖSSZEFÜGGÉSEIBŐL ADÓDÓ ÚJ INFORMÁCIÓKAT.

MEGTALÁLJUK A TÚT A SZÉNAKAZALBAN!



INTELLIGENS SZÖVEGBÁNYÁSZ SZOFTVER

www.montana.hu
GYÁRTÓ: MONTANA TUDÁSMENEDZSMENT Kft. 1118 BUDAPEST, RÉTKÖZ U. 5.

Ismerje meg a doboznyi szerverszobát!

Az APC integrált hűtési rendszere kedvező árú, jövőbiztos megoldást kínál informatikai helyiségei számára

A szerverhelyiség a gátja az új technológia bevezetésének?

Konzolidáció, virtualizáció, konvergens hálózatok, blade szerverek – ezek az új technológiák fokozzák a hatékonyságot, csökkentik a költségeket, és lehetővé teszik, hogy kevesebb eszközzel többet valósíthasson meg. Emellett azonban a nagy sűrűségű tápellátás, hűtés és felügyelet terén olyan kihívásokat is jelentenek, melyeknek a kezelését a szerverhelyiségek tervezése során nem vették figyelembe. Így esetleg becslésekre hagyatkozik, rábízva magát az épület hűtőrendszerére vagy rögtönzött megoldásokra keres. Hogyan tudja tehát fokozni a megbízhatóságot és az ellenőrzést a szerverhelyiségben anélkül, hogy ez egy vagyonba kerülne?

Ismerje meg az APC by Schneider Electric teljes szerverszoba megoldását!

Ezek révén olyan tápellátási, hűtési, felügyeleti és menedzsment elemekhez jut hozzá, melyeket könnyedén összeilleszthet egy teljes, integrált megoldássá. Mindent úgy terveztünk meg, hogy az új eszközök képesek legyenek a meglévő berendezésekkel együttműködni, és beépítésük problémamentes legyen. Ezt a kipróbált plug-and-play megoldást a legtöbb meglévő helyre csak be kell tolnia – nincs szükség a hűtés bonyolult konfigurálására vagy költséges gépészeti munkákra. A rendszerével együtt növekvő ("pay as you grow"), moduláris kialakítás révén Ön 100%-ig biztos lehet abban, hogy szerverhelyisége mindig meg fog felelni a folyamatosan változó követelményeknek.

Biztosítsa könnyedén és költséghatékonyan szerverszobája jövőbeli használhatóságát

Az APC leveszi a válláról a szerverhelyiségek konfigurálásával kapcsolatos gondokat. Az önálló InRow™ hűtőegységeket, a nagy sűrűségű NetShelter™ rackszekrényeket és az APC™ légtechnikai lezáró rendszerét (Rack Air Containment) kombinálva szinte minden helyiségben kialakítható megfelelő IT környezet. Rack szintű környezetfelügyelet, a hűtőberendezések intelligens vezérlése, integrált menedzsment szoftver biztosít teljes körű távfelügyeletet, és nyújt rálátást az egész rendszer működésére. Elég hozzáadni egy tápellátás-védelmi megoldást (például egy, a kategóriájában vitathatatlanul legjobb Smart-UPS™ vagy Symmetra™ berendezést és máris olyan teljes körű megoldással rendelkezik, mely mind ma, mind a jövőben megfelelő lesz.



Töltse le az "Hálózatkritikus fizikai infrastruktúra: az üzleti érték optimalizálása" című tanulmányát és lehetősége lesz nyerni egy iPad™ készüléket!

Látogasson el a www.apc.com/promo weboldalra és írja be a következő kódot: 77099v Tel 06 40 200 262 • e-mail apchutech@apcc.com



Az APC rackalapú hűtési rendszere a meleg levegőt hátul szívja be, a hideg levegőt pedig elől fújja ki, így az máris átkerülhet a mellészerelt rackekbe.

Ha Ön dedikált IT helyiséggel rendelkezik...

Egyedülálló ajánlat: szerezzen be nagysűrűségű hűtési rendszert egyben.

Az APC InRow SC rendszere, amely az InRow SC precíziós hűtőegységet (max. 7 kW teljesítmény), a NetShelter SX rackszekrényt és a Rack Air Containment rendszert tartalmazza, most korlátozott ideig kedvezményes áron kapható!



Ha pedig nem...

Ismerje meg a NetShelter CX rendszert: a rendkívüli zajcsillapítással rendelkező, hordozható szerverszekrényt kifejezetten irodai környezetekbe tervezték.

Energiaellátási, hűtési és menedzsment megoldás is része a rendszernek, amelyet egy irodabútorokhoz kítűnően illeszkedő csendes, hűtött szekrény foglal magába.



APC™

by Schneider Electric