

FESZTIVÁLOK IT-VEL

Egy zenei fesztivál ma már nem is működne IT-infrastruktúra nélkül. Legyen az a Sziget, vagy éppen egy ausztrál fesztivál, a fogások ugyanazok. » 11. oldal



ÚJJÁSZÜLETŐ ERP

Piackutatók szerint a vállalati alkalmazások piacán a BI, a az ellátási lánc kezelése és az együttműködés fog a leggyorsabban nőni. » 17. oldal

**495
forint**

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2011. MÁRCIUS 1. • XLII. ÉVFOLYAM 9. SZÁM



COMPUTERWORLD



Mi kell ahhoz, hogy egy magyar szoftverfejlesztő cég sikeres legyen a külföldi piacokon? Jó termék, marketing, állami támogatás? Nos, úgy tűnik, mindhárom. A jövőben a magyar állam is támogatná a szektort, de a konkrét intézkedésekre még várni kell.

Összeállításunk a 8-10. oldalon

RECEPT

a külföldi sikerhez



9 770587 1151006 1 1009

Informatikai Vezetők Országos Konferenciája

2011. március 2.

Marriott Hotel Budapest
1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 4.

Tervezett kulcstémák:

- > PLATFORM-ÉS FOLYAMATHATÉKONYSÁG
- > TESZTELÉS-TÁMOGATÁS, KÖLTSÉGCSÖKKENTÉS
- > MOBILITÁS
- > ADATPIAC, ADATTÁRHÁZ

Bővebb információ:

Biró Ilona

Telefon: +36-1/577-4374

Fax: +36-1/266-4274

e-mail: ilbiro@idg.hu

Szebeni Gabriella

Telefon: +36-1/577-4374

Fax: +36-1/266-4274

e-mail: gszebeni@idg.hu

Főtámogató:



Business partner:



Speaker partner:



Consulting. Integration. Outsourcing.



Médiatámogatók:



Szolgáltatások:

DVD Authoring

CD, DVD sokszorosítás

Egyedi CD, DVD írás

Csomagolás és logisztika

Elérhetőségek:

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

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

Minőség, tapasztalat, megbízhatóság...

VTCD VIDEOTON
Kompaktlemez-gyártó Kft.

AKTUÁLIS

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

06 FELISMERNI A GYANÚS MOZGÁST IS
A Montana Tudásmenedzsment Kft. és az MKB Bank olyan speciális projekten dolgozik, amely a nemzetközi piacokon is újdonságnak számít. Az emberek mozgásának és viselkedésének elemzésén alapuló biztonságvédelmi eszközt az Európai Unió és az állam több mint 148 millió forinttal támogatja.

07 HP-DISZTRIBÚTOR AZ AVNET MAGYARORSZÁGON
Az Avnet teljes jogú nagykereskedőként értékesíti a HP x86-os szervereit és tárolómegoldásait – immár Magyarországon is.

FÓKUSZ

08 RECEPT A KÜLFÖLDI SIKERHEZ
Az biztos, hogy az internetes jelenlét és kommunikáció alapvető fontosságú. A prospektussal hálózó értékesítők és a gigantikus IT-kiállítások (lásd CeBIT) kora lejárt. Adjuk meg leendő ügyfeleinknek a lehetőséget, hogy érdemi információt tudjanak meg a termékünkről az internet segítségével, legyenek az oldalunkon webcastok, webinarok stb.



Tűz van-e a Synergonnál?

Felbontja a Synergon Rendszerintegrációs Kft.-vel kötött szerződését a Tűzoltóság, amely visszaköveteli a cégnek kifizetett eddigi pénzt is.

» computerworld.hu/cikk/tuzvan

Magyar dugót is figyel a Google

Magyarországon is elérhetőek a valós idejű forgalmi adatok a Google Térkép szolgáltatásában, amely élő képet ad a főbb, illetve forgalmasabb útvonalak közlekedési helyzetéről.

» computerworld.hu/cikk/dugogo

Kié az év open source projektje?

A Computerworld az Open Source 2011 – Technológiai harca konferencián kihirdette *Az elmúlt év legjobb open source projektje* című pályázatának győzteseit.

» computerworld.hu/cikk/osp2011

410 milliót kap a CE On-Demand

A DBH Investment Kockázati Tőkealap-kezelő Zrt. 410 millió forintot fektet be a felhőszolgáltatással foglalkozó Central Europe On-Demand Zrt.-be.

» computerworld.hu/cikk/ceod

ÜZLET

11 HOGYAN CSINÁLJÁK? BEÁLLÁS
James Hutchinson, a neves ausztrál szakíró izgalmas és mozgalmos cikkében a kontinensnyi ország legnagyobb zenei fesztiváljainak informatikai infrastruktúrájával foglalkozik. A cikk eredeti változata a *Computerworld* ausztrál kiadásában jelent meg.

13 VÉGE A NADRÁGSZÍJ-HÚZÁSNAK?
Célszerű megkezdeni az IT és az üzleti területek összehangolását, ám továbbra is elhanyagolt terület a vállalati adatbiztonság – a Deloitte: *IT-Business Balance Survey* felméréséből.

TECHNOLÓGIA

14 OKOSTELEFON, AZ ELEKTRONIKUS PÉNZTÁRCA
Az iPhone és az Android megjelenésével teljesen megváltozott a mobiltelefonok piaca. Vajon hogyan változhatnak pénzügyi szokásaink az okostelefonok és az elektronikus pénztárca elterjedésével?

15 MEGHOSSZABBÍTOTT ÉLETTARTAM
Mit tehetünk annak érdekében, hogy a teljes csere helyett minél kevesebb befektetéssel, apró lépésenként inkább meghosszabbítsuk gépeink üzemidejét?

MELLÉKLET

17 ÚJJÁSZÜLETŐ ÜZLETI ALKALMAZÁSOK
A vállalati alkalmazások piacán idén az üzleti intelligencia, a vállalati tartalom és az ellátási lánc kezelése, az együttműködés és a közösségi szoftverek szegmense fog a legdinamikusabban növekedni.

ÁLLANDÓ ROVATAINK

04 VÉLEMÉNY
Horváth Balázs: A Nokia-Microsoft kényszerházasságról
A Microsoft és a Nokia ezúttal ellopta a show-t.

05 SZEMÉLYI HÍREK

06 HÍRMOZAIK

07 ESEMÉNYEK



IMPRESSZUM COMPUTERWORLD-Számítástechnika

ICT-stratégia döntéshozóknak - alapítva 1969 - 2011. március 1. - XLII. évfolyam 9. 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
Vezető szerkesztő Odrovics Szonja – szodrovics@idg.hu
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 Adám – ahorvath@idg.hu
Kis Endre – ekis@idg.hu
Makk Attila – amakk@idg.hu
Mallás Judit – jmallasz@idg.hu
Tóth Lívია – 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

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: kerirdo@idg.hu

TERJESZTÉS ÉS ÜGYFÉLSZOLGÁLAT

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

MARKETING

PR-munkatárs Kovács Judit – jkovacs@idg.hu

KONFERENCIA

Rendezvénytársaság Szebeni Gabriella – gszebeni@idg.hu

JOGI KÖZLEMÉNYEK

Szerkesztőségünk a kéziratokat lehetőségei szerint gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését.
A COMPUTERWORLD-ben megjelenő valamennyi cikket (eredetiben vagy fordításban), minden megjelenést, táblázatot stb. szerzői jog védi. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.
A hirdetések a kiadó legnagyobb körültekintéssel kezeli, ám azok tartalmáért felelősséget nem vállal.

TERJESZTÉSI, ELŐFIZETÉSI, ÜGYFÉLSZOLGÁLATI INFORMÁCIÓK

A lapot a Lapker Rt., alternatív terjesztők és egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTicketnél (266-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítőknel (06/80-444-4444; hirlapelofizetes@posta.hu, 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**

A Nokia-Microsoft kényszerházasságról



Horváth Balázs
főszerkesztő,
PC World

A Microsoft és a Nokia ezúttal ellopta a show-t. Az együttműködés bejelentése miatt ugyanis nem a barcelonai Mobile World Congress újdonságaira figyelt a világ, hanem eme különleges kapcsolat startjára.

Biztos mindenki ismeri azt a bizonytalan érzést, amikor valami meghatározhatatlan dolog miatt nem érezzük komfortosan magunkat. Amikor feszkelődünk, előre-hátra dőlünk, keressük a jó pozíciót; amikor tudjuk, hogy valami van, valami szokatlan, nem is rossz, nem is jó, de olyasvalami, amit nem tudunk hova tenni. Nos, így érzek én a Nokia-Microsoft döntés miatt.

Pedig semmi furcsa, meglepő nem történt, csak éppen ami megtörtént, azt sokan, sokáig nagyon nehezen fogják lenyelni. És az ügy legnagyobb drámája az, hogy ezek az emberek éppen a felhasználók lesznek. Mert nézzük meg, kinek mit ad ez a paktum! A Microsoft végre talált egy olyan gyártót, amelynek a „hátán” felkapaszkodva az ingerküszöböt elérő, és vélhetően azt jócskán meg is haladó szintre tudja felhozni ígéretes, de útjának még nagyon az elején járó rendszert. A rendszert, amely mindenkinek tetszik, de mégsem lett volna soha elsöprően sikeres egy komoly hardveres partner nélkül. A WP7 egyszerűen későn jött, úgy elszárgult a piac a Microsoft mellett, ahogy a gyártók elsuhantak a Nokia mellett. Mégis ez a tetszetős, minden elemében kívánatos, újat hozó WP7 a köznyelvben már „trójai falóként” élő *Stephen Elop*, a Nokia új vezérigazgatója révén tudott bekerülni oda, ahol nagyot bukni nem lehet. Vagy igen?

És most álljunk meg egy kicsit, mert az összekötő ember, Elop személye is rendkívül fontos ebben az egyenletben. Sosem tudjuk meg pontosan, hogyan hozták tető alá

a megállapodást, de ha azt mondjuk, hogy egy korábban Microsoft-kötelékekben (nem mobilos területen) dolgozó szakember átkerül a piacvezető, de rengeteg gonddal küszködő Nokiához, akkor nem kell sokat találgatni, hogy volt ez az egész. Legfeljebb az marad nekünk, hogy eldöntsük: Elop már a hódítás akciótervével a zsebében bandukolt át a Nokiához, vagy az csak később alakult ki? Elopról még egy dolog: az eddigi kommunikációja, megjelenése, a sokat idézett, terjesztett, olvasott belső levele minden ízében és elemében hozza azt a bizonyos

tartani versenyképességét, nem volt aduja, ásza, mindent vivő lapja, amit csak úgy előhúzott volna, így kellett VALAMI, ami megmenti, ami utat mutat, ami újra vonzóvá teszi ezt a hihetetlen múlttal, eredményekkel és újításokkal rendelkező vállalatot. És ez a cég azt választotta, hogy egy Microsoft rendszert fog alkalmazni, ami körülbelül akkora szentségtörésnek számít mobilos berkekben, mint egy iPhone-ra Androidot barkácsolni.

Mégis megtörtént, és azért, mert itt nyilvánvalóan nem az érzelmek, a könnyek, az első symbianes ké-

a társaság felrázásához? Rendkívül jól hangzik a gyakran emlegetett ökoszisztéma elnevezés, amivel az együttműködést jellemezték, de rengeteg múlik azon, hogy ezt hogyan teszik a vásárlók elé. A jelek arra mutatnak, hogy nem a WP7 egyszerű ráhúzása történik majd a Nokia-vasakra, hanem komolyan belenyúlhatnak a rendszerbe a finn fejlesztők. Az is kecsegtető, hogy a Nokia lehet az első, amely alacsonyabb árfekvésű Windows Phone 7-es telefonokat dobhat piacra, és ez még inkább erősítheti a gyártót a középkategóriában. Vagyis

A Nokia képtelen volt versenyképességét megtartani, nem volt egy aduja, ásza, amit csak úgy előhúzott volna, így kellett VALAMI, ami megmenti.

„microsoftos” ízt, azt a lazaságot (Ballmer ultralight?), lendületet, képességet a kiállításra a világ elé, amit a Nokia eddigi vezetőitől nem igazán láttunk, és ami reményt adhat a jövőre nézve mindkét fél számára.

Végül ott van a harmadik szereplő, a régóta vergődő Nokia, amellyel kapcsolatban számtalan alkalommal elmondtuk már, hogy milyen gondokkal küzd, hogy ez nem mehet tovább, valamint hogy ez botrány és hol a fejlődés, ezért most ezt inkább hagyjuk is. Az érzelmi oldalra sincs értelme kitérni, hiszen kb. ugyanannyi vásárlót lehetne most felhajtani, aki legyint az egészre, mint olyat, aki a bejelentés óta esténként gyertyát gyújt a nappalijában felállított Nokia-oltáron. Egyetlen dolog biztos: a Nokia képtelen volt meg-

szülékünk emléke dolgozik, hanem a pénz, a részvények értéke, a profit és a vállalkozás. Maga Elop válaszolta azt egy újságírói kérdésre, hogy itt dollármilliókról van szó, ami arra enged következtetni, hogy sokkal komolyabb, átfogóbb kooperáció kötöttet, mint amit elsőre gondolhatunk. Az pedig egyértelműnek látszik, hogy ez a sok pénz a Microsofttól megy a Nokia felé, amire nyilvánvalóan nagy szükség volt. Azon is el lehet merengeni egy kicsit, hogy a finnek hogyan jutottak el idáig? Miként lehet az, hogy ennyi idő alatt nem sikerült használható, végleges formába önteni egy olyan rendszert, amely felveszi a versenyt a többiekkel? És az is nagy kérdés, hogy önmagában a pénzmozgások elegendők lesznek-e

nagyjából minden azon áll vagy bukik, hogy a két cég jellegzetességei, egyedi elemei mennyire lesznek dominánsak, vagy mennyire gyűrődnek össze egyetlen vonzó eleggyé.

Az azért nagy szavak nélkül kijelenthető, hogy egy korszaknak vége! Ebben nincs túlzás, ez maga a tény. Most már csak az a kérdés marad (dehogy, száz másik is akad), hogy mennyire tudja a két cég egybegyúrni azt, amije van, hogy mennyire fog túlmutatni ez a házasság azon, amit mi most gondolunk (értsd: WP7-es Nokia), hogy Elopnak lesz-e ideje a tervek kibontására, de legfőképp: a végterméket mennyien fogadják majd nokiásnak, mennyien windowsosnak és mennyien egy halálugrásnak a semmibe. 🇳🇵

Hyde Tech Corner

Ezen a héten Kiss Attila, a BalaBit IT Security marketingvezetője és Ormós Zoltán ügyvéd kommentálja a hét híreit, eseményeit.

Összeállította: Tóth Livia

Heti összeállításunkból megtudhatják, vajon miért fordulnak a vírusirtó alkalmazások a beágyazott rendszerek felé, valamint arról is informálódhatnak, hogy mivel jár egy Google–Oracle volumenű szabadalmi per.

A Google az Oracle-szabadalmak felülvizsgálatát kérte...

...válaszul az óriáscég tavalyi keresetére. Egy szakértő szerint a keresőcég legújabb jogi húzása nagyban befolyásolhatja a Java-per kimenetelét. Hova vezethet az óriáscégek csatája? computerworld.hu/cikk/google-oracle-szabadalmi-per



Dr. Ormós Zoltán

ügyvéd
Ormós Ügyvédi Iroda

ORMÓS ZOLTÁN ÜGYVÉD

Az amerikai joggyakorlatban nem túl ritka szabadalmi jogi csatározásnak lehetünk tanúi. Az európai joggyakorlattól eltérően az Egyesült Államokban beszélhetünk szoftverszabadalmakról, és ez alapvetően a szabadalmi jogi követelmények eltérő voltából ered. Az ottani szabadalmi jogi követelményeknek a számítógépi programok terén könnyebb megfelelni, mint az európaiaknak: a szabadalmazhatóság követelményei ott az újdonság, a hasznosság és a „nem-nyilvánvalóság”. Az USA szabadalmi jogában továbbá nincsenek olyan meghatározott körök, amelyek kizárnák egyes alkotások szabadalmazhatóságát. A nagy szoftvergyártó cégek a programjaikban elért apró lépéseket, fejlesztéseket szabadalmak útján oltalmazzák. A szabadalmi igénypontokat, amelyek a szabadalmi oltalom terjedelmét jelölik ki, olyan absztrakt módon határozzák meg, hogy a versenytárs számára szabadalomtorlás nélkül szinte lehetetlen vagy rendkívül idő- és pénzigényes egy hasonló funkcionalitású program fejlesztése.

Az óriás versenytársak ezt ilyenkor egész egyszerűen vagy figyelmen kívül hagyják és jogsértő programmal jelennek meg a piacon (mert adott esetben a várható nyereség és a bitorlással szembeni eljárás bizonytalan kimenetele ennek kivitelezése mellett szól), vagy hosszas eljárások útján megpróbálhatják a szabadalmat érvényteleníteni. Ilyenkor gyakran az is megesik, hogy a versenytárs „visszatámad”, hasonló módon próbálva gyengíteni a rivális pozícióit. Az ilyen jogi játszmák tehát szinte hétköznapiak mondhatók az USA joggyakorlatában – az összegek, amelyek kockán forognak, azonban annál kevésbé hétköznapiak.

A beágyazott rendszerek felé fordul a McAfee

A McAfee és a beágyazott operációs rendszereket fejlesztő Wind River bejelentette, hogy a jövőben szorosabban működik együtt a rendszerek biztonságának növelése érdekében. Fontos cél, hogy kifejlesztendő biztonsági megoldásai lehetőséget biztosítsanak az alkalmazások jogosulatlan futtatásának megakadályozására, és a hálózatok elérésének szabályozhatóvá tételére.

computerworld.hu/cikk/beagyazott-rendszerek-mcafee

KISS ATTILA MARKETINGVEZETŐ, BALABIT IT SECURITY

Amíg a PC-k és a mobiltelefonok jól láthatóan beépültek az életünkbe, segítve a munkánk és embe-

ri kapcsolataink szervezését, addig a háttérben – kevésbé vagy egyáltalán nem látható módon – szinte minden elektronikus eszközbe számítógép kerül.

Mérnöki szemmel nézve ez sokszor feleslegesnek, sőt egyenesen nevetségesnek tűnhet, de rohamos terjedésük semminél sem bizonyítja jobban a beágyazott rendszerek létjogosultságát. Ezek az előnyök elsősorban a tervezés felgyorsításában és szabványosításában jelennek meg, amely előnyöket a miniatürizálás révén a magasabb ár egyre kevésbé erodálja. Egy egyszerű példával megvilágítva a helyzetet: ha egy gyár 20 éve ötféle karácsonyfaizzó-sort gyártott, amelyek különbözőképpen villogtak, akkor ezeknek a vezérlését tranzistorokból egyesével tervezték meg a mérnökök, és a fizikai gyártás is öt különböző folyamatban történt. Ma ez a gyár egyféle izzósort gyárt, amelyre 120 különböző villogásmintát töltenek fel. Mindez természetesen (valószínűleg) csak a fantáziám szüleménye, de tény, hogy az elektronikus rendszerek vezérlésének beágyazott számítógépekkel való megoldása mind a gyártást, mind a tervezést, mind a különböző rendszerek együttműködését képes szabványosítani.

Ha megértettük, hogy miért van számítógép a kaputelefonban, a hűtőben, az autóban, a gázmérőóraban, a rendőrlámpában, a térfelügyelő kamerában és az ipari gyártósorokban egyaránt, akkor a következő gondolatunk annak a felismerése legyen, hogy ezeknek a rendszereknek a sérülékenysége az egész életünket – akár szó szerint is – veszélybe sodorhatja. Nem kérdéses, hogy a beágyazott rendszerek biztonságával a jövőben egyre inkább törődni

kell, és az sem, hogy – mint a normál szoftvereknél – itt sem lehet majd a biztonságot a tökéletes tervezéssel szavatolni. Lesz tehát tűzfal a hűtőszekrényben és vírusvédelem az autónkban. 🚗



Kiss Attila

marketingvezető
BalaBit IT Security

SZEMÉLYI HÍREK

Marosvári Gábor



Marosvári Gábor, az IDC Hungary korábbi vezető elemzője februárban csatlakozott a BalaBit csapatához, ahol a jövőben egy számára és a vállalat számára is új pozícióban, termékmarketing-menedzserként folytatja pályafutását. Az IDC-nél eltöltött tíz év alatt Marosvári Gábor vezető elemzőként hazai és régiós szoftverpiaci kutatásokat, illetve elemzéseket készített. A biztonsági szoftverek, az ERP és a rendszer-menedzsment-megoldások tartoztak fő fókuszterületei közé.

Koller György



A Telenor Magyarország műszaki vezérigazgató-helyettese, Koller György, áprilistól a cégcsoport pakisztáni leányvállalatánál folytatja pályafutását műszaki vezérigazgató-helyettesként. A szakember a Telenor Magyarországnál eltöltött 17 éve alatt dolgozott a hálózati tervezés, az IT, az ügyfélszolgálat, az üzleti koordináció és a fejlesztés területén is. A djuice márka hazai bevezetésének projektvezetőjeként elnyerte A 2003. év projektmenedzser díjat. Utódjáról a Telenor a későbbiekben ad tájékoztatást.

Laber Zsuzsa



A Siemens Zrt. kommunikációs igazgatói posztját 2011. február 1-jétől Laber Zsuzsa tölti be.

A szakember a vállalati kommunikációs tevékenység teljes körű tervezéséért, irányításáért és ellenőrzéséért felel. Hozzá tartozik a vállalati felelősségvállalás is, és kiemelt figyelmet kíván fordítani a hírnévmenedzsmentre. Laber Zsuzsa kommunikáció szakon szerzett diplomát, majd később CSR-szakértőként is végzett. Korábban a Spar Magyarország Kft. kommunikációs vezetői és szóvivői pozícióját töltötte be.

HÍRMOZAIK

Hardveres titkosítás
High-end mobil és belső adattároló
termékekkel jelentkezik a Verbatim

a hannoveri CeBIT informatikai vásáron 2011. március 1. és 5. között. A profi felhasználóknak a cég 256 bites hardveres AES-titkosítással ellátott micro USB-meghajtót, valamint fémházas, szintén titkosított külső merevlemezt kínál. Belső tárolójuk a sebességimádókat célozza: a notebookokba építhető SSD SATA II-n csatlakozik. A cég USB 3.0-val felszerelt pendrive-jai akár 64 GB-nyi adat tárolására is képesek.

Novell+IBM=
szuperszámítógép
Watson nevű szuperszámítógépen
– amely legyőzte a Jeopardy kvíz-
műsor korábbi bajnokait –, az IBM

a Power7 rendszereken legjobban teljesítő SUSE Linux Enterprise Serveren futó DeepQA szoftvert használja. A világ 10 legnagyobb teljesítményű gépe közül haton SUSE Linux Enterprise, vagy egy arra épülő operációs rendszer fut. A Novell mérnökei 1993 óta vesznek részt a Linux kernel és a kernellel kapcsolatos teljesítménynövelési technológiák fejlesztésében.

Új innovációs központ

Az SAP potsdami központjában a memórialapú számításra fókuszálnak majd. A cég célja az ügyfelekkel közösen kifejezhető szoftvermegoldások megvalósítása mellett az új tehetségek toborzása is. Az innovációs központ szorosán együttműködik majd a berlini és vonzaskörébe tartozó egyetemekkel –, mivel ez a terület Németország fontos technológiai központjává vált –, s 100 új munkahelyet is teremt.

REGISZTRÁLJON

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

ceginfo.computerworld.hu

Tartalmas nap az adattárolásról

Ismerje meg az adattárolás élvonalát, jelenét és jövőjét – egy gondolatébresztő történeti áttekintést követően – az idén 100 éves IBM Tárolómegoldások Fórum 2011 konferenciáján!

A *Science* magazinban most közzétett tanulmány szerint a világon tárolt adatmennyiség 2007-re elérte a 297 exabájtot – ez 1,2 milliárd átlagos merevlemez-kapacitásnak felel meg. Az IDC korábban közzétett elemzésében (*The Diverse and Exploding Digital Universe, 2008*) megállapítja, hogy ez a mennyiség évente közel 60 százalékkal nő, és 2011-ben eléri az 1,8 zettabájtot – vagyis az 1800 milliárd gigabájtot. A piacelemző szerint már most jóval több bitet tárolunk elektronikusan, mint ahány csillag létezik az univerzumban.

De a robbanásszerűen növekvő adatmennyiség pusztán tárolása nem az egyetlen kihívás, amellyel szembeesülünk. Az adatok és információk mindenkori elérhetőségét is biztosí-

tanunk kell, a legsokrétűbb igényeknek megfelelően – legyen szó nagy adattömegek villámgyors elemzéséről vagy törvényi előírásoknak megfelelő archiválásáról, megőrzéséről, illetve az életciklus végén történő megbízható megsemmisítéséről –, nemcsak a teljesítmény, hanem az energiafogyasztás szempontjából is a lehető leghatékonyabb módon.

A világ legnagyobb és legrégebben működő informatikai vállalataként az IBM az adattárolás területén is a legmélyebb tudással, páratlan tapasztalattal és a technológia élvonalát képviselő megoldásokkal rendelkezik. Az IBM Tárolómegoldások Fórum 2011 idén is kiváló alkalmat ad e hardver- és szoftvertermékek, valamint szolgáltatások, az év folyamán bejelentésre kerülő újdonságok megismerésére.

A budapesti *Material Event Centerben 2011. március 10-én 10 órától* kezdődő konferencia igazi IT-történeti csemegét ígér. Az IBM eddigi 100

évet bemutató filmből a közönség azt is megtudhatja majd, hogy a Kék Óriás szakemberei miként látják az adattárolás jövőjét.

Az előadások ezt követően három szekcióban folytatódnak, amelyek az IBM tárolómegoldásainak megbízhatóságát és elérhetőségét, valamint a fejlesztés, az innováció céltudatosságát állítják a középpontba. A csúcs- és középkategóriás, valamint belépő szintű eszközök mellett a résztvevők többek között megismerkedhetnek az IBM adatarchiváló, extrém méretezhetőséget, valós idejű tömörítést biztosító és felhőalapú felügyeleti megoldásaival, de láthatnak majd demókat és esettanulmányokat is. Mindhárom szekció végén sorsolás lesz.

Az IBM Tárolómegoldások Fórum 2011 konferencián a részvétel ingyenes, regisztrálni a rendezvény weboldalán lehet. ■

<http://www-03.ibm.com/systems/hu/rendezveny/tarolomegoldasok2011.html>

Felismerni a gyanús mozgást is

Tóth Livia • A Montana Tudásmenedzsment Kft. és az MKB Bank olyan speciális projekten dolgozik, amely a nemzetközi piacokon is újdonságnak számít. Az emberek mozgásának és viselkedésének elemzésén alapuló biztonságvédelmi eszközt az Európai Unió és az állam több mint 148 millió forinttal támogatja. A fejlesztés teljes költsége 266,9 millió forint.

A várhatóan 2012 őszére befejeződő projekt célja olyan preventív biztonsági rendszer létrehozása, amely – akár az emberéletet is veszélyeztető bűncselekmények során, vagy azt megelőzően – valós időben rangsorolja a kockázati szempontból érzékeny helyzeteket, majd egy megfelelő jelzési protokoll alapján riasztásokat küld az intézkedésben érintett személyeknek.

A rendszer tulajdonképpen egy már meglévő biztonsági információs hálózat továbbfejlesztése. Sokkal többet kínál azonban abból a szempontból, hogy több ele-

mi eseményből szűri ki a lényegyet. A különböző mozgásmintáknak, valamint az előre definiált viselkedési minták felismerésének köszönhetően egy bankban jelzi például, ha valamilyen, megszokottól eltérő esemény történik: ha valaki tiltott zónába lép, benyúl a pult alá, túl gyorsan mozog, vagy ha egyszerűen csak nem az átlagos, megszokott viselkedést produkálja. Fontos hangsúlyozni, hogy a rendszer nem képes a személyazonosság megállapítására, azt azonban meg tudja állapítani, hogy az adott személy milyen külső azonosítási paraméterekkel rendelkezik (például fejméret, lábméret, arc jellegzetességei). A beérkező információk értékelése elsődlegesen a biztonsági őrhöz jut el, de természetesen lehetőség lesz utólagos értékelésre is.

A jelenlegi rendszerben a visszakeresés veszi el a legtöbb időt. Egy-egy esemény visszakeresése többórányi videoanyag át-

nézését követeli meg. A készülő fejlesztés erre a problémára is megkísérli a megoldást: a keresés az innováció eredményeképpen adott események sorozatára vagy objektumokra is szűkíthető, ennek köszönhetően csak azok a videorészletek kerülnek a középpontba, amelyek a legjobban illeszkednek a korábban megadott keresési feltételekhez. A tervezők olyan tárolási metódust is szeretnének kialakítani, amely csak az elemzési szempontból leglényegesebb információk tárolási idejét hosszabbítja meg.

A teszteléshez nyújt segédkezet az MKB Bank, amely a rendszer alkalmassága esetén minden fiókjában alkalmazni kívánja a Montana Tudásmenedzsment Kft. által kifejlesztett biztonsági rendszert. Elképzelhető, hogy az elkészült termék rövidesen piacra kerül, és akár boltok, benzinkutak vagy repülőterek védelmét is elősegítheti majd. 📺

HP-disztribútor lett az Avnet Magyarországon

Kis Endre - Az Avnet teljes jogú nagykereskedőként értékesíti a HP x86-os szervereit és tárolómegoldásait – immár Magyarországon is. Az eszközök-höz értéknövelt szolgáltatásokat biztosít viszonteladó partnereinek, amelyek palettája a műszaki támogatástól, tervezéstől és konfigurálástól kezdve az oktatáson át a pénzügyi szolgáltatásokig és a közös marketingtevékenységig terjed.


– Célunk a közép- és csúcskategóriás HP-szerverek és -tárolómegoldások piaci pozíciójának további erősítése a viszonteladói partnerhálózat bővítésén és értéknövelt szolgáltatásainkon keresztül – mondta *Bartha Péter*; az Avnet Technology Solutions

Kft. ügyvezető igazgatója. – A HP termékeivel foglalkozó új divíziót hoztunk létre, és a hathatós műszaki támogatás érdekében szakembergárdánkat is bővítjük.

Az Avnet az egyik legnagyobb disztribútorcég a világon, Európa szinte valamennyi országában együttműködik a HP-val. A két cég kapcsolata egészen 1978-ig nyúlik vissza, mivel a Compaq által felvásárolt Digital Equipment mikroszámítógépeit elsőként az Avnet forgalmazta nagykereskedőként az Egyesült Államokban. Hogy Magyarországon miért váratott magára ez az együttműködés egészen 2010 végéig, arra *Mohai Gábor*, a HP Magyar-

ország nagyvállalati terméküzletágának vezetője világított rá a szerződés-kötés kapcsán rendezett, múlt heti sajtóbeszélgetésen.

– Nagyvállalati termékportfóliónk az utóbbi két évben olyan mértékben bővült, többek között a 3Com, a 3PAR és az EDS felvásárlása által is, hogy indokoltnak láttuk Magyarországon meglévő disztribútori hálózatunk szélesítését – mondta. – A hazai piacon erős pozíciónk van, de további növekedés lehetőségét látjuk többek között az adattárolás területén. A gazdasági válságot követően újrainduló beruházások, a most megjelenő pályázatok és fejlesztési programok szintén új üzleti lehetősége-

ket hordoznak. Kiaknázásukban kiemelt szerephez jutnak azok az értéknövelt szolgáltatások, amelyeket az Avnet kínál viszonteladó partnereinek. Ezért a továbbiakban erre kölcsönösen szeretnénk építeni. 

ESEMÉNYNAPTÁR

Március 2. BUDAPEST
Informatikai Vezetők Országos Konferenciája

» www.computerworld.hu

Március 3. BUDAPEST
Minden, amit tudni szeretnél a számláról, de sosem merted megkérdezni

» www.dmslabor.hu

Március 8–9. INTERNET
II. Virtuális HR EXPO

» www.hrexpo.hu

További események

» www.computerworld.hu/esemenyek

Nyereményjáték KKV-knak

Az EPSON 2011. február 21-től nyereményjátékot indít kkv-k számára. A játék lehetőségét ad minden a játékban részt vevő cégnek, hogy egy rövid kérdőív kitöltésével tudatosítsák magukban saját nyomtatási szokásaikat, és megnyerhessék a fődíjat, az **Epson BX625FWD multifunkciós, tintasugaras üzleti nyomtatót, mely a PC World Ajánlata** díjat is elnyerte. Hogy a vállalkozások rendelkezésére álló nyomtatási lehetőségeket is jobban felismerhessék, a játékhoz kapcsolódva hat héten keresztül jelennek meg hasznos nyomtatási, dokumentumkezelési tippeket tartalmazó írások a *Computerworld* nyomtatott és online kiadásában, valamint a nonstopuzlet.hu weboldalon is.

Egy kissé könnyedebb stílusban is tájékozódhatnak a témában, ha megtekintik hatrészes, formabontó online videosorozatunkat Timivel, aki min-

den bizonnyal az ország egyik legvonzóbb üzleti tintasugaras nyomtatófelhasználója. Timi minden epizódban újabb oldalról közelít a témához és újabb tippet ad ahhoz, hogy miként használjuk ki multifunkciós tintasugaras nyomtatónk képességeit, milyen előnyökkel kecsegtet egy ilyen nyomtató a megszokott készülékekkel szemben és miként használhatjuk azt könnyebben, takarékosabban a mindennapokban.

A főnyereményhez vezető rövid kérdőívben csupán három kérdésre kell helyesen válaszolnia ahhoz, hogy Ön lehessen a kétoldalas nyomtatásra, másolásra, lapolvasásra és faxolásra is használható, vezeték nélküli összeköttetéssel (Wi-Fi) is használható modern készülék, amely nyomdai minőségű irodai dokumentumok és minőségi fotók előállítására is kiválóan alkalmas. A kérdőív kitöltésekor érdemes tájékozódni az epson.hu weboldalon és a fentebb említett forrásokból.

Raadás nyeresi lehetőséget is biztosítunk a játékban részt vevők számára: minden 20. kérdőívet kitöltő személy, illetve cég automatikusan nyer egy negyedéves *PC World*- és *Computerworld*-előfizetést, illetve további újság-előfizetések is nyerhetők, így

továbbra is könnyebben tájékozódhat az IT-üzlet, a számítógépes trendek, a hardver és szoftver érdekességek világában. ■





IDC SOCIAL MEDIA – WEB 2.0 TRÉNING
 Új lehetőségek a vállalati kommunikáció terén


Budapest, 2011. Március 17., csütörtök, 09.00 óra

A tréningen bemutatásra kerülő témák:

- a közösségi média és a web 2.0-es csatornák sajátosságai és jelentősége
- a közösségi média helyzete Magyarországon, trendek és aktualitások
- a web 2.0-es csatornák szerepe a vállalati kommunikációban
- a közösségi média alkalmazási területei a kommunikációban, marketingben, ügyfélszolgálatban és belső kommunikációban
- a közösségi média eszközei és használatának alapelvei
- a közösségi média és a web 2.0-es csatornák helye a marketing mixben
- a közösségi marketing és a vállalati kultúra kapcsolata
- közösségi marketing stratégiaalkotás és végrehajtás
- a web 2.0-es kommunikáció hatékonyságának mérése
- lehetőségek és kockázatok



Berényi Konrád
közgazdász, internetes marketing tanácsadó



Sándor Szabolcs
kommunikációs- és közösségi média szakértő

REGISZTRÁLJON MÉG MA!

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

Média partnereink











Recept a külföldi sikerhez

Mire van szükség ahhoz, hogy egy magyar szoftverfejlesztő cég sikeres legyen a külföldi piacokon? Jó termékre, marketingre, állami támogatásra? Nos, úgy tűnik, mindháromra. A jövőben a magyar állam is támogatná a szektort, de a konkrét intézkedésekre még várni kell. Írta: Czégenyi Ibolya

A Digitális Magyarország Program kiemelt pontként tárgyalja és kezeli a szoftverfejlesztést és az exportot. A vitairat elismeri, hogy az infokommunikációs technológia az innováció és a versenyképesség növekedésének hajtómotorja, az pedig végső soron a gazdasági növekedés alapja. Versenyképes infokommunikációs szektor elképzelhetetlen innovatív, K+F-be beruházó cégek és újszerű szolgáltatások nélkül. Az infokommunikációs szektor cégeinek azonban a tőke önmagában nem elég a fejlődéshez. **Egy sikeres cég felépítéséhez ennél sokkal többre van szükség: megfelelő piacismeretre, hosszú távú stratégia kialakítására, mentorálásra és alapos üzleti tervezésre, stratégiai tanácsadásra és kapcsolatépítésre, a piacra lépést segítő hatékony állami intézményrendszerre, valamint állami és társadalmi elismerésre** – mint amilyen például a Széchenyi-díj. A vitairatban foglaltak szerint az eddigi sikertelenség okai, hogy a szoftvereket fejlesztő cégek nem ismerik eléggé a nemzetközi piacot, nincs elég tőkéjük, nincs átfogó cégstratégiájuk; ehelyett a napi üzleti lehetőségek vezérlik a cégeket, elégtelen a nemzetközi kapcsolatrendszer, bonyolult a külpiacra lépés hazai intézményrendszere.

NINCS KONKRÉT JAVASLAT

Ezeket a kihívásokat felismerve a program nem fogalmaz meg konkrét javaslatokat, csupán azt

ígéri, hogy a kormány kiemelt figyelmet fog fordítani a hazai szoftvergyártásra, legyen szó beágyazott technológiákról vagy közvetlen felhasználású szoftvekről. Továbbá az állam minden segítséget megad a termékek fejlesztéséhez, eljuttatásukhoz a hazai és külföldi piacokra.

A tavalyi év végéig az ITD Hungary Zrt., az állam befektetési és kereskedelemfejlesztési ügynöksége segítette a magyar szoftverexportőröket is, ha nem mással, akkor azzal, hogy a magyar cégek külföldi kiállításokon való megjelenését támogatta, egyengette. A hivatal 2010. december 31-ig töltötte be feladatát, ezután a megalakuló Nemzeti Külgazdasági Hivatal vette át a helyét. A cserék miatt a magyar szoftverfejlesztés jövőjéről sem a megszűnő ügynökségtől, sem a megalakuló hivaltól nem nyilatkozott senki.

JÁTÉKBAN ÉS KÉPFELDOLGOZÁSBAN ERŐSEK

Marosvári Gábor, az IDC Hungary elemzője szerint utoljára 2006-ban készült teljes felmérés a magyar szoftverpiacról. Ebben az elemzésben az export mennyiségéről is szó volt, ám azok az adatok mostanra

már nyilvánvalóan elavultak. A rendelkezésre álló adatok szerint 2009-ben a magyarországi cégek 120 milliárd forintot költöttek szoftverlicencként vásárlására és karbantartására – ez jelentős visszaesést jelentett a korábbi évekhez képest, amit legnagyobb mértékben a gazdasági válság magyarázhat. Az elemző a 2010-es évre csak megbecsülni tudta a piac alakulását: **véleménye szerint 121 milliárd forintos forgalom várható a szoftverek területén, ami gyakorlatilag stagnálást jelent az előző évhez képest.**

A licenck tekintetében az igazán jelentős üzletet Magyarországon a vállalati piac jelenti, mert az otthoni felhasználók esetében még mindig magas az illegális, tehát nem megvásárolt szoftverek aránya – *erről lásd a keretes anyagot.*

Az exportálandó szoftvereket illetően Marosvári Gábor elemző szerint az üzleti alkalmazások szegmense tölti be

a vezető szerepet. A speciális, bizonyos résigényt kielégítő szegmensben is erős a magyar szoftverfejlesztés – ez jelenthet kitörési pontot a többi magyar szoftverfejlesztő cég számára is. A biztonsági alkalmazások területén is akad egy-két fontos magyar cég, de számuk alacsony a többihez képest. Azonban

a játékszoftverek és a képfeldolgozó rendszerek területén mindenképpen erős a magyar szoftverpiac.

VIRTUÁLIS SZOLGÁLTATÁS KÜLFÖLDÖN IS

Nemcsak szoftvert, hanem hardvert és távközlési vonalakat is magában foglal az eWorld Com Kft. által kifejlesztett és külföldön is sikerrel értékesített Virtual Call Center. A cég alternatív hazai telekommunikációs vállalként alakult 2003-ban. Fő tevékenységi területét a távközlési szolgáltatások, a call center rendszerek fejlesztése, illetve ezek értékesítése jelenti. Megalakulása után egy ideig kizárólag kutatás-fejlesztéssel foglalkozott, majd 2004-ben megkezdte a kifejlesztett szolgáltatások értékesítését. Az eWorld Com magyar tulajdonban lévő cég, tulajdonosa és alapító tagja *Tóth Szabolcs* ügyvezető igazgató és *Jakovszky Tamás* technikai igazgató. A vállalkozás folyamatosan bővül, jelenleg egy 10 fő fölötti fejlesztői csapat munkáját támogatják az értékesítési, ügyfélszolgálati és marketinges kollégák. A tervek szerint 2011-ben 25-30 százalékos árbevétel-növekedést érhetnek majd el, a nemzetközi terjeszkedés ütemének függvényében.

Fő termékük – ezzel jelennek meg az exportpiacokon is – a már említett Virtual Call Center telemarketing és ügyfélszolgálati



Marosvári Gábor

elemző
IDC Hungary

call center rendszer, amely jelenleg a 3.0-s verzióján tart. Használatával eszközberuházás nélkül létesíthető olyan professzionális call center, amely eddig csak a legnagyobb vállalatok számára volt elérhető.

A rendszert a vállalat és az ügyfelek között végbemenő telefonos kommunikáció teljes lefedésére és kiszolgálására tervezték. Segítségével professzionális módon végezhető a telefonos értékesítés vagy a piackutatás, illetve üzemeltethető ügyfélszolgálati telefonvonal.

A Virtual Call Center a call center üzemeltetéséhez szükséges valamennyi elemet tartalmazza (call center szoftvert, speciális hardvert, távközlési vonalakat). Használatával gyorsan és befektetési kockázat nélkül indítható egy teljesen új, vagy bővíthető egy már működő call center. Az induláshoz csupán megfelelő munkaállomásra, head-setre, illetve szélessávú internetkapcsolatra van szükség. A rendszer támogatja többek között a telemarketinget, a kintlévőség-kezelést, a kapcsolatmenedzsmentet és a telefonos közvélemény-kutatást is.

Jókai Dávid marketingmenedzser tájékoztatása szerint a Virtual Call Center 3.0 a hazai piacon kívül Szlovákiában, Romániában, Csehországban, Lengyelországban és Ausztriában van jelen. A nemzetközi kiállításokon és szakmai fórumokon való sikeres szereplésnek köszönhetően a németországi és angliai működés is a technikai egyeztetések szakaszába érkezett.

2010-ben a cég árbevételének húsz százaléka származott külföldi érdekeltségeikből, terveik szerint ez az arány idén az év közepére meg fogja közelíteni az ötven százalékot.

A marketingmenedzser elmondta: a külföldi piaci siker részben annak is köszönhető, hogy a fejlett nyugati piacokon a call center szakma képviselői határozottan az innovatív megoldások, elsősorban a hosztolt technológiák irányába mozdulnak még akkor is, ha az általuk használt telepített rendszerek még megfelelnek rövid távú igényeiknek. A fejlett piacokon egyfelől érzékenyek a technológiai trendekre, másfelől felismerték

a hosztolt rendszerekben rejlő rugalmasságot, biztonságot és költséghatékonyságot.

A költségek országról országra változnak, de sehol sem kerül nagyságrendekkel többre a jelenlét, mint itthon.

A marketingvezető szerint a kevésbé fejlett piacon a megvásárolható és „kézzel fogható” technológiához való ragaszkodás természetes, hiszen sok idő kell ahhoz, hogy más szemüvegen keresztül tekintsenek az új megoldásokra. Az innovatív, távmunkát támogató technológiák elterjedésének alapfeltétele, hogy felismerjék az atipikus foglalkoztatásban rejlő minőségi és gazdasági előnyöket is. Kétségtelen, hogy ez a szemléletváltás felgyorsult a gazdasági válság eredményeképpen, hiszen a beruházást nem igénylő fejlesztések, mint a Virtual

Call Center 3.0 egyedüli alternatívát jelentenek sokak számára.

Úgy látja, a nemzetközi siker záloga azonban nemcsak a rugalmas árképzésben keresendő, hanem a kompromisszumok nélküli minőségben és a folyamatos, egyedi igényeket kielégítő fejlesztésben is. Jókai Dávid meggyőződése: **a külföldi értékesítés alapfeltétele, hogy informatív és teljes körű webes tájékoztatást tudjanak adni az érdeklődő ügyfeleknek, partnereknek. A többnyelvű és naprakész online tájékoztatás nélkül a személyes értékesítés is hiteltelenné válna.**

Jelenleg számos olyan partnerük van, aki kizárólag nemzetközi weboldaluknak köszönhetően vette fel velük a kapcsolatot és vált elégedett ügyfelükké. Természetesen, egyes országokban az eltérő üzleti kultúrákból fakadóan a személyes jelenlét nélkülözhetetlen. A Virtual Call Center ennek érdekében minden neves európai callcenter-kiállításon megjelent, és személyesen mutatta be megoldásait, Birminghamtól egészen Varsóig. A rendszer itthon is bemutatkozott a novemberben megrendezett Budapest Calling Nemzetközi Call Cen-

ter kiállításon; hamarosan Berlinbe látogatnak, ahol reményeik szerint megismétlik a Call Center World 2010 sikereit.

A külföldi konferenciákon való részvételt eddig egyszer támogatta a magyar állam az ITD Hungary Zrt.-n keresztül, vissza nem térítendő támogatás formájában, mivel hazai fejlesztésű terméket mutattak be. Úgy gondolják, hogy az ilyen célra fordított állami támogatás kevés, a megítélt pénzekhez pedig előfordul, hogy csak évek múlva jutnak hozzá a pályázók.

NAVIGÁCIÓ MAGYAR SZÍNEKBEN

A 2005-ben megalakult NNG (korábban Nav N Go) Kft. navigációs és mobilsoftverek fejlesztésével foglalkozik, s ma már a világ minden tájára szállít szoftvermegoldásokat. 3D-s navigációs szoftverük széles körű nemzetközi sikereket ért el, számos csúcsmárka készülékein került forgalomba. Több mobilplatformra, így OEM-partnerek számára iPhone-ra és Google Androidra is optimalizálták navigációs alkalmazásukat. Az elmúlt két év azonban stratégiai változást hozott: a legfrissebb irányvonalat az autóipar jelenti számukra. Jelenleg is folyik a tesztre szabott navigációs szoftverek fejlesztése különböző partnerek számára. A cég közel 250 alkalmazottat foglalkoztat budapesti központjában, ahol a kutatás-fejlesztést, illetve a projekt-és termékmenedzsmentet végzik. Emellett a több mint 100 OEM-partnerük révén jelen vannak termékeikkel egész Európában, Észak- és Dél-Amerikában, Ázsiában, Ausztráliában és Új-Zélandon is.

Az iGO My way fejlesztője 2009-ben 7,6 milliárd forintos árbevétel mellett 1,4 milliárd forint adózott eredményt ér el, 2010-ben pedig félmilliárd forint nyereséget produkált a cég 7 milliárd forint árbevétel mellett.

Az NNG bevételének nagyjából 97 százaléka a nemzetközi piacokról származik. A várakozások szerint az elkövetkező években ez az arány lényegesen nem is fog változni, hiszen a magyar piacon nincs olyan nagy gyártó, illetve disztribúciós csatorna, amely jelentősen megdobná az eladásokat.



A vállalat irányítói szerint a meg-célzott piacokon való fizikai jelenlét mindig a konkrét tevékenységüktől függ. Ugy vélik, hogy a fejlesztést például bárhol el lehet végezni. Az



Szilágyi Zoltán

termékmarketing-igazgató
NNG

eladás, a marketing-tevékenység azonban helyi jelenlétet igényel, helyismeret kell hozzá – ezeket távolról nem lehet elvégezni. Az iGO My way OEM-partnerei révén van jelen a világ 100 országában, ők segítik a helyi eladást és marketingtevékenységet. **Az internet világában egy webshop átveszi a disztribúciós csatorna egyes feladatait, eljuttatja a terméket a felhasználóhoz, így nincs szükség fizikai jelenlétre az adott piacon. Am ha embereink is jelen vannak, akkor ők a trendek érzékelésében, az ügyfelek igényeinek felmérésében tudnak felbecsülhetetlen segítséget adni – vélekedett Szilágyi Zoltán, az NNG termékmarketing-igazgatója.** Ez főleg a BRIC mozaikszóval leírt országokra jellemző, ami Brazíliát, Oroszországot, Indiát és Kínát takarja.

Az NNG globális növekedése organikus volt, kormányzati támogatást nem vettek ehhez igénybe. A kivételt Kína jelentette, ahol a speciális törvénykezések megkövetelték, hogy a magyar hatóságokkal felvegyék a kapcsolatot, így tudták megtalálni azokat a kínai szervezeteket, amelyek az adó- és törvénykezési ügyekért felelősek.

A vállalat szerint a piaci sikerhez egy jól átgondolt, a versenytársakéhoz képest kimagasló minőségű termék szükséges. Az iGO szoftvermotoron alapuló alkalmazások kiváló vizualizációs élményt nyújta-

nak felhasználóiknak, megfelelően teljesítenek egy átlagos hardveren is, könnyen és jól testre szabhatók. A piaci igényekre választ adó termékjellemzők életbevágóan fontosak a termék sikeréhez, de további feltételek teljesülésére is szükség van. A kiváló termék mellé fel kell építeni a bizalmat, a szoftvert be kell mutatni az embereknek, bizonyítani kell, hogy kiválóan működik. – Fontos, hogy a felhasználók bízzanak bennünk, hogy elhiggyék, jó terméket gyártunk, jó forgalmazók vagyunk – mondta Szilágyi Zoltán. Figyelni kell az alkalmazottakra is, az

iGO My way fejlesztőjénél jelentős nemzetközi tapasztalatokat szerzett, nyelveket beszélő szakemberek dolgoznak. A külföldről érkezett kollégák főleg értékesítési területen dolgoznak, a fejlesztők csapatát és a menedzsmentet többnyire magyar munkaerő alkotja.

MAGYAR TŰZFALAK

A 100 százaléig magyar tulajdonban lévő BalaBit hálózatbiztonsági termékek fejlesztésével foglalkozik. Tűzfal, szerveradminisztráció, naplózó szerver – a három legfontosabb megoldásuk –, ezeket számtalan külföldi országban is értékesítik. A BalaBit (és müncheni székhelyű leányvállalata, a BalaBit GmbH, München) összesített bevételének több mint 60 százaléka külföldről származik. Vagyis 2010-ben az 1 milliárd forintos bevételből 600 millió német nyelvterületről, Észak-Amerikából és a többi EU-országból származott.

– Minden szerénységet félretéve azt kell mondani, hogy a magyar szoftverfejlesztő cég külföld-

dön is tud érvényesülni termékével – mondta Györkö Zoltán üzletfejlesztési igazgató. A cég munkatársai először 2003-ban látogattak el külföldre, a CeBIT-re, ahol belekóstoltak a külföldi értékesítésbe. Hét év elteltével az Antarktiszot kivéve minden kontinensen van ügyfelük: 80 partnercég forgalmazza termékeiket mintegy negyven országban.

Györkö Zoltán szerint a sikert a tudatos tervezésnek, a kapcsolatok módszeres kiépítésének köszönhetik. Hiszen nemcsak terméket kellett fejleszteniük, hanem meg kellett teremteniük mindazokat a körülményeket, amelyek a megoldást igazi termékévé változtatják: dokumentáció, marketinganyag, oktatóanyagok, eladást támogató eszközök, szakmai és vezetői szintű ismertető anyagok, korrekt árlista és csatornapolitika, támogató szolgáltatások. Az igazgató nem tagadja, hogy a zömmel műszaki háttérrel rendelkező csapatnak is meg kellett tanulnia az eladás és marketing jellegű gondolkodást, ez pedig nem ment egyik napról a másikra. **A válalatok sok felesleges költségtől és elvesztett időtől tudják megkímélni magukat, ha időt és pénzt szánnak a meghódítandó piac megismerésére.** Úgy látja, el kell menni olyan kiállításokra, ahol a konkurencia is kiállít – vagy csak egyszerűen iratkozzunk fel hírleveleikre. Nézzük meg, ők mit állítanak magukról. Menjünk olyan konferenciákra, ahol a lehetséges ügyfelek okosodnak – vagy olvassunk nekik

szóló tematikus blogokat. Ismerjük meg a valós problémákat és a motivációkat. Az ügyfél arra a kérdésre is keresi a választ, hogy „ez miért jó nekem?”

Györkö Zoltán szerint a kapcsolatépítés és a kapcsolatok felhasználása referenciaként meghatározó tényezőt jelent. Hiszen akárki akármit mond, a világot a kapcsolatok vezérlik. Egy új termék bevezetése esetén a legfontosabb megszerzendő dolog egy piacon a bizalom. Egy ügyfél-referencia többet jelent,

mint egy drága marketingkampány. Az már senkit sem érdekel, hogy a referencia-ügyfél szinte ingyen kapta a megoldást...

Hinnünk kell önmagunkban! Ne változtassunk stratégiát minden alkalommal, ha egy külföldi „szakértő” szerint náluk másképp van minden... Az alapmotiváció a világon mindenhol ugyanaz. A jó minőség, a korrekt hozzáállás, az ügyfél-hosszú távú partnerként való kezelése mindenhol működik. A többi – részletkérdés.

Nem lehet egyértelműen választ adni arra a kérdésre, hogy a külföldi sikerhez elengedhetetlenül szükséges a kinti iroda, vagy elég, ha a termék interneten megvásárolható és kifizethető – vélekedett Györkö Zoltán. A válasz mindenképpen termékfüggő. Az biztos, hogy az internetes jelenlét és kommunikáció alapvető fontosságú. A prospektussal hálózó értékesítők és a gigantikus IT-kiállítások (lásd CeBIT) kora lejárt. A cégek is másképp működnek ma már: ha valakinek például biztonsági problémája adódik, akkor az interneten rákeres a témára. Figyelni kell arra, hogy



Györkö Zoltán

üzletfejlesztési igazgató
BalaBit

megtaláljanak, adjuk meg leendő ügyfeleinknek a lehetőséget, hogy érdemi információt tudjanak meg a termékről. Terveztünk olyan feltételeket, hogy ők kezdeményezzenek, legyenek az oldalunkon webcastok, webinarok, biztosítsuk az ajánlatkérés lehetőségét stb. Ha komolyan érdeklődnek, a jövőbeli ügyfelek kihasználják ezeket a lehetőségeket.

A fizikai jelenlét meg-
alapozásához több alkalom is adódhat – mondta a termékfejlesztési igazgató. Például egy helyi vagy kiküldött alkalmazott egy kis otthoni irodából dolgozva képviselheti a céget. Irodát is bérelhetünk és regisztrálhatunk telephelyet a magyar cég számára, vagy egy önálló helyi céget is alapíthatunk. A költségek országról országra változnak, de a működési költségeket leszámítva általában sehol sem kerül nagyságrendekkel többre a jelenlét, mint itthon.

Sokan illegalitásban

A BSA legfrissebb, 2010 májusában közzétett adatai szerint Magyarországon a személyi számítógépekre illegálisan telepített szoftverek aránya 2009-ben egy százalékponttal csökkent, és jelenleg 41 százalékot tesz ki. Ezeknek az illegális szoftvereknek a becsült kereskedelmi értéke mintegy 113 millió dollár, vagyis közelíti a 23 milliárd forintot. Az IDC szerint 2009-ben minden 100 amerikai dollár értékben jogszerűen beszerzett szoftver mellett további 75 dollár értékű szoftvert raktak fel illegális módon a számítógépekre.

Hogyan csinálják? Beállítás

James Hutchinson, a neves ausztrál szakíró izgalmas cikkében a kontinensnyi ország legnagyobb zenei fesztiváljainak informatikai infrastruktúrájával foglalkozik. A cikk eredeti változata a Computerworld ausztrál kiadásában jelent meg. Magyar változat: Dávid Imre

Ausztráliában évente egyszer több tucat konténerre való speciális informatikai berendezést – routereket, kamerákat, telefonokat és nagy teljesítményű hálózati eszközöket – pakolnak össze és készítenek fel hosszú, több ezer kilométeres útjukra, hogy nem sokkal később alig néhány óra alatt kipakolják, felállítsák, működésre bírják őket.

Az egész procedura két hét alatt legalább ötször megismétlődik, a kamionok és szállítmányuk keresztül-kasul járnak be az országot Perth-től a keleti partig, majd vissza Adalaidébe. Félreértés ne essék, nem a tartalékosok rendes évi hadgyakorlatáról tudósítok éppen.

A kiképzés ugyan kemény, de a technikai különítmény nem egy partraszállást vagy átkaroló hadműveletet, hanem Ausztrália egyik legnagyobb zenei fesztiválját, a Parklife zökkenőmentes lebonyolítását készíti elő. 2010-ben **9 nap alatt harmincöt helyi és külföldi előadó, zenekar utazta körbe az országot öt legnagyobb városát azzal a céllal, hogy nyolc nap alatt százemlét is több fesztiválozót táncoltassanak meg.** A Fuzzy rendezvény-szervező cég stábjába az előző évi turné befejezése óta erre a napra készült. Két héttel a nyitónap előtt kitelepültek a sydney-i Moore Parkba – annak ellenére is, hogy tudták, a fesztivál technikai hátterét biztosító informatikai berendezések, ahogy az megszokott, valószínűleg ezúttal is csak az utolsó pillanatban érkeznek majd meg. A kapkodás itt a rendes üzletmenet részét képezi, a szakembereknek és a mérnököknek „ideális körülmények között” is alig négy napjuk van

arra, hogy felállítsák a rendezvény lebonyolításához nélkülözhetetlen mobil irodákat és a kommunikációs infrastruktúrát, megoldják az időközben felmerülő műszaki és egyéb természetű problémákat. És mindezt egy városi park kellős közepén.

Azok, akik ebben az iparágban dolgoznak, nagy valószínűséggel háborús körülmények között is képesek lennének összerakni egy bonyolult informatikai hálózatot. Nem is csoda, hiszen ahogy *Jeremy Rollison*, Ausztrália legnagyobb fesztiváljainak technikai hátterét biztosító Total View ügyvezetője vallja, legjobb szakembereik éppen a seregből jöttek, hadgyakorlatok és bevetések során tettek szert az ehhez szükséges tudásra, rutinra és kreatív szemléletmódra. – A különbség „mindössze” annyi, hogy itt senki sem fog tüzet nyitni rájuk – fejtette nevetve Rollison.

Az ilyen események sikeres lebonyolításához szükséges kültéri vezeték nélküli hálózatok, ideiglenes internetelérések és a tömeg menedzseléséhez, a résztvevők biztonságos szórakozásának, munkavégzésének biztosításához szükséges többi rendszer kiépítése nem „katonadolgoz”.

BE VAN EZ KAPCSOLVA?

Josh Chapman, a Fuzzy produkciós menedzsere fájdalmas nosztalgiával emlékszik vissza arra a sok évvel ezelőtti esetre, amikor valamilyen máig tisztázatlan okból cége valamennyi szervere egyszerre mondta be az unalmast, és az ügyfelek öt-hatszáz e-mailjét várólistára tette. Ahogy mondja, neki személy szerint jól jött, hogy szusszanhat egyet, és nem kell

több tucat pánikjelentést átnyálgatnia, ám a fiasco arra is ráébresztette, milyen fontos szerepet játszik a megfelelő technológiai támogatás az ehhez hasonló kritikus helyzetekben.

– Kénytelenek voltunk elgondolkodni azon, hogyan védhetjük ki a hasonló szituációkat: mit tehetünk azért, hogy ha a rendszerek összeomlanak is, mi mégis képesek legyünk továbbvinni a rendezvényt, és biztosítani a kommunikációs útvonalakat.

A szakértők többsége egyetért abban, hogy **a hasonló események megrendezéséhez elengedhetetlenül szükséges az informatikai támogatás.** Rollison, aki más rendezvények mellett négy nagy zenei fesztivál IT-infrastruktúráját is menedzseli, nem panaszkodhat – az üzlet virágzik, egyre több szervező ismeri fel, hogy a megfelelő technológiai háttér révén sok idegeskedést és homloktáji ráncot spórolhat meg.

A legtöbb fesztiválon már napokkal a kezdés előtt kitelepítik a stábot. A Parklife esetében mindez azt jelenti, hogy mire a rendezvényszervezők a helyszínre érnek, a technikai személyzetnek biztosítani kell az irodai szerverekhez való hozzáférést, és fel kell állítania a fájlmegosztást, a weboldal működését és a jegyértékesítési rendszert kiszolgáló VPN-hálózatot. A sydney-i helyszínen egy, a Telstra telekom-szolgáltató által felállított ideiglenes ADSL2 vonal biztosítja az adatáramlást, amíg egy másik dedikált hálózat a VoIP-telefonokat szolgálja ki. Nem tervezik túl a kapacitást, de a biztonság kedvéért azért egy hagyományos 2G GSM-hálózat is rendelkezésre áll, hogy a szervezők egy eset-

leges rendszerleállás esetén is kapcsolatban maradhassanak egymással.

Az ilyen események IT-követelményei messze túlmutatnak az irodai személyzet és a helyszínen tartózkodó szervezők kiszolgálásán. **A tömeg mozgásáért és az esetleges veszélyhelyzetek kezeléséért felelős biztonsági emberek, a rendőrség, a tűzoltók és a mentők zavartalan munkáját is biztosítani kell.** Ha máshogy nem, hát tartalék rövidhullámú rádiók beszerzésével.

A Parklife szervezői tíz darab – egy zárt láncú televíziós hálózatra csatlakozó – CCTV-kamerán keresztül követik a tömeg mozgását; a zajszintet a hivatalos határértékre kalibrált, egyedi mérőeszközök monitorozzák. Az eszközök és a szervezők főhadiszállása közötti kommunikációt egy 802.11a kültéri vezeték nélküli hálózat biztosítja. Itt ellenőrzik és értékelik a beérkezett adatokat. Ám Chapman még ebben az igen szofisztikált rendszerben sem tud százszázalékosan megbízni. – Az évek során számos problémánk akadt a működésképtelen telefonvonalak és a kommunikációs leállások miatt. Bízunk abban, hogy egy fix DSL2 kapcsolat elegendő a zavartalan működéshez, fogadni azért nem mernénk rá – mondta a Fuzzy menedzsere.

Rollison számára a legnagyobb fejtörést a kommunikációs hálózat kiépítése okozza. Cége, a Total View Solutions afféle közvetítőszeret játszik a rendezvényszervezők és a Telstra ADSL-vonalak és más kommunikációs csatornák felállításáért felelős kontingense között.

Ez annál is nehezebb feladat, mivel **a telkóvállalatok fő profilja a nagy kapacitású rendszerek folyamatos üzemben tartása, így mérnökeik csak nagy erőfeszítések árán képesek megbirkózni azzal a kihívással**, amit egy egy-két napos fesztivál ideiglenes infrastruktúrájának menedzselése jelent.

A KISZÁMÍTHATÓSÁG LUXUSA

Nincs két hasonló zenei fesztivál. Rick Jose, a Village Sounds menedzsere 2007-ben csatlakozott a nagy múltú rendezvényszervező céghez, miután tizenhárom évet húzott le Victoria város igazságügyi hivatalának és katasztrófaelhárításának szolgálatában. Igaz ugyan, hogy Jose nem a seregből csöppent a fesztiváliparba, a krízisbiztos kommunikációs hálózatok kiépítésében mégis jelentős jártasságot szerzett: a városlakók életét megkeserítő áradásokban, tüzesetekben és pusztító viharokban edződött. Most fő feladata, a Splendour in the Grass független zenei fesztivál IT-rendszereinek üzemeltetése olyan kihívás, amelynek leküzdéséhez a megszokottnál

is redundánsabb hálózatot kellett kialakítania.

Jose, a katasztrófaelhárításban szerzett tapasztalatait kamatoztatva, nem kevesebb mint négy különféle internetes és kommunikációs hálózatot épített ki a fesztivál helyszínén. A Terra telepítette ADSL2 vonalak mellett harminc pár ISDN kábelt is kihúztak a területen, valamint egy VSAT műholdas kapcsolatot, és a Telstra, illetve az Optus 3G hálózatát is igénybe vették. Az óvatosság most is indokoltnak bizonyult: a DSL-hálózat alig néhány nappal az esemény kezdete előtt összeomlott.

A Splendour a Parklife-fal és a Big Day Outtal ellentétben állandó helyszínen rendezik meg.

Jose elismeri, hogy egy olyan iparágban, amelyben mindig történhet valami váratlan zűr – elveszett felszerelés, eltévedt fellépők, működésképtelen berendezések – az állandó helyszín nagy luxusnak számít. Ám ez nem jelenti azt, hogy neki és munkatársainak egyszerű dolguk lenne – ő, egyáltalán nem.

A Splendourt a várostól távol rendezik meg, így **Jose és csapata kény-**


telen volt az összes szervert, nyomtatót, a jegyértékesítő rendszert működtető cég adatbázisait – az egész, a fesztivál megrendezéséhez szükséges hóbelevancot kitelepíteni a helyszínre. Ennek – és annak ellenére, hogy az egyik DSL-vonal épp a nyitónapon rohadt le – mégis „relatív problémamentesnek” találta a 2010-es fesztivált, így a jól végzett munka tudatában térhet vissza a Village Sounds főhadiszállására, hogy embereivel értékelje a tapasztalatokat és felkészüljön a jövő évi feladatokra.

– Mindig van mit tanulnunk – mondta. – Minden egyes év új problémákkal és feladatokkal lep meg minket, mindig történik valami, ami egészen egyedi kihívással teszi ezt a háromnapos eseményt.

CD-TOKBAN A FESZTIVÁL

A zenei fesztiválok esetében az informatikai megoldások nemcsak a lebonyolításban, de az élmény „konzerválásában” is fontos szerepet játszanak. A helyszínen készített „élmény-CD-knek” világszerte nagy divatja van mostanában, ám a legyártásuk

hoz szükséges infrastruktúra megteremtése komoly feladatot jelent az IT-szakemberek számára. A Remote Recorders hangmérnökei tíz éve dolgoznak a Big Day Out fesztiválon, ahol minden egyes színpad mellett öt darab keverőpultot állítanak fel. – Ma már éppen az jelenti a problémát, hogy az egyre olcsóbbá váló merevlemezek, az egyre nagyobb elérhető tárolókapacitás miatt könnyen slendriánná válik az ember. Korábban, amikor még aranyárban mérték a harddrive-okat, jobban meg kellett fontolnunk, hogyan keverjük és rögzítsük a dalokat – mondta.

Chadsky és McCauley húsz éve dolgoznak a szakmában, mégis nagy hangsúlyt fektetnek a minőségre. Ez a maximalista szemlélet jellemzi a Jeremy Rollinsonhoz hasonló IT-szakembereket is: **„Ezek miatt, a folyton megújuló kihívások miatt érdemes csinálni az egészet. Egyszerűen örömet okoz, ha olyan kihívásoknak kell megfelelnem, amelyek ennyi év gyakorlata és tapasztalata ellenére is megizzasztanak”** – vallja a Total View vezetője. 

A **Computerworld** és a **Mérnökállások.hu** közös állásrovata

MÉRNÖKÁLLÁSOK 



HungaroControl Magyar Légiforgalmi Szolgálat Zrt.

Keressük leendő munkatársunkat

SZERVERÜZEMELTETŐ

munkakör betöltésére

Munkakör részletezése, feladatok

- A HungaroControl irodai számítógépparkjának üzemeltetése, karbantartása, javítása
- Új berendezések, eszközök technológiai szerelése, üzembe helyezése
- Szoftvertanácsadás, karbantartás

Elvárások

- Felsőfokú szakirányú iskolai végzettség (főiskola, egyetem)
- Középfokú angolnyelv-tudás
- Windows Server 2008, Windows XP, Windows 7 rendszergazdai tapasztalat, gyakorlat

Munkarend

- Egyműszakos, heti ötnapos munkarend

Előny: Microsoft minősítés, Linux rendszer ismerete

Képességek: szakmailag elhivatott, önálló munkavégzésre képes, dinamikus személyiség

Munkakezdés időpontja: 2011. május 1.

Egyéb információk

Dombóvári Edít
Humán Erőforrás Igazgatóság
Tel. 293-4054

Jelentkezési határidő: március 15.

Jelentkezés módja

Jelentkezni a HungaroControl Zrt. honlapján (www.hungarocontrol.hu) keresztül az állásajánlatok menüpont alatt vagy a cv@mernokallasok.hu e-mailen keresztül a **CW-2011/SZU** hivatkozási kód feltüntetésével lehet.



MFKK Invention & Research Centre (www.mfkk.hu) is a leading company in Hungary (Budapest) carrying out research and development for a wide range of European and National funded projects. Their main profile is to serve as a link between industry and academia in order to promote innovation in Europe. The field of activities include IT, electrical & mechanical engineering, sensor technology, and telecommunications among others. The team consists of a group of engineers with varying backgrounds who are supported by an experienced project management team. Everyday running of the company includes the coordination of projects, research and development tasks, reporting, regular communication with partners, networking with industry, developing new concepts, and frequently travelling abroad for project meetings.

We are currently looking for dynamic engineers with various backgrounds to join our team.

SOFTWARE DEVELOPER

Job details, tasks

Carrying out development tasks for the running projects • Coordination of specific tasks • Partner relation • Documentation • Reporting • Attending conferences and keeping up to date with technology • Managing contacts with industry and universities • Developing new project concepts • Writing R&D proposals

Requirements

Software and database design experience • Software (programming) and database (SQL) development experience • Experience in graphical user interface development (C#/.NET) • Good communication skills both spoken and written • Good written and spoken English • Flexible and dynamic attitude • Initiative mind-set • Self-sufficient and good team player • Openness to new

fields and tasks • Carrying out tasks in a precise and responsible manner

Required qualification

University degree is a must

Required experience

Experience with decision support systems is a huge advantage • Experience in CAD file interpretation is an advantage • Experience in webpage development is an advantage

Salary range

Competitive salary + Additional benefits

How to Apply

Qualified candidates should submit a cover letter and CV via email to: cv@mernokallasok.hu indicating the **CW-2011/SD** ref number in the subject.

Hirdetni szeretne? Érdeklődjön a 06/70-225-1375-ös telefonszámon, vagy az ugyfelszolgalat@mernokallasok.hu e-mail címen. Egy hirdetés ára 90 000 Ft + áfa (megjelenés a Computerworldben és a Mernokallasok.hu felületen)

Vége a nadrágszív-húzásnak?

A cégek többsége látszólag túljutott a szigorú válságkezelés és a költségcsökkentés időszakán, egyre többen ismerik fel, hogy az üzleti előnyök érdekében célszerű megkezdniük az IT és az üzleti területek összehangolását. Ugyanakkor továbbra is elhanyagolt, és emiatt kockázatos terület a vállalati adatbiztonság – derül ki a Deloitte: IT-Business Balance Survey felméréséből. Írta: Szalay Dániel

A Deloitte Zrt. informatikai biztonság és adatvédelem üzletágának vezetője, Antal Lajos, elmondta: a 2011-es vállalati felmérés eredményei egyértelműen alátámasztják azt az alapállítást, amely szerint minél nagyobb szerepet kap az IT-terület az üzleti stratégiában, és minél hatékonyabb az együttműködés az IT- és az üzleti területek között a vállalatban belül, annál jobb lesz a szervezet teljesítménye a versenytársakéhoz képest.

Az üzletágvezető hozzátette: **minél gyakrabban vesz részt IT-szakértő is a menedzsment szintű megbeszéléseken, annál nagyobb szerepet kaphat az IT-terület az üzleti stratégia kialakításában.** A felmérés szerint mindez leginkább a pénzügyi szektorban valósul meg, amíg a gyártóiparban, illetve az ingatlanipari cégeknél ma még jóval kisebb szerepet tulajdonítanak az IT-vezetőknek vállalaton belül.

NÉLKÜLÖZHETETLEN A PÁRBESZÉD

Antal kiemelte: az informatikai vezetők legfontosabb feladata, hogy professzionálissá és az üzleti területek számára hasznossá tegyék az IT-szolgáltatásokat. Az üzleti oldal szemében ehhez mindenképp jó eredményeket kell felmutatniuk, miközben az IT-

terület teljesítményét üzleti mértékkel kell mérni. Csak így válhat az üzletemberek számára átláthatóvá az IT működése, ami vállalaton belül sokkal hatékonyabb együttműködéshez vezet.

Az IT-területen felmerülő költségeket tekintve azt tapasztalták, hogy a vállalatoknál még mindig jóval nagyobb hangsúlyt kapnak a napi működésre fordított kiadások, szemben az üzletet is támogató fejlesztésekkel és projektekkel, amelyeket sok esetben nem az IT-költségvetés, hanem az üzleti költségvetés részeként kezelnek.

FEJLŐDÉSI LEHETŐSÉGEK

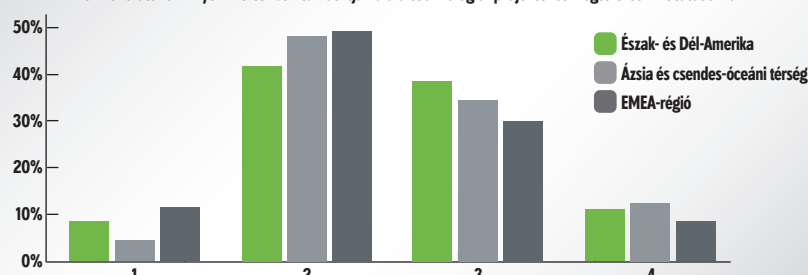
Az informatikai igazgatók, a CIO-k is nagymértékben hozzájárulhatnak az üzleti terület alakításához – vélekedett a szakértő. **Hasznos, ha részt vállalnak a területük-höz kapcsolódó üzleti esettanulmányok kidolgozásában (business casing), hiszen így a vállalat üzleti modelljének alakításába is aktívan belefolyhatnak.** Az egyes IT-projektek üzleti szempontú tervezése segíthet a szakembereknek abban, hogy jobban rálássanak az üzlet működésére, ez pedig lehetőséget adhat a különböző innovatív IT-megoldások bemutatására és bevezetésére vállalaton belül.

Nem elég azonban, ha az informatikai igazgatók csupán bemutatják, hogyan teremtenek üzleti értéket az informatikai fejlesztések; az előnyök nyomon követésénél is támogatniuk kell az üzle-

figyelhető meg a különböző cégeknél, azok a szervezetek, amelyeknél nincsenek informatikai biztonsági funkciók, ritkán vezetnek be adatvédelmi funkciókat. **Az információbiztonságra vonatkozó kérdésekből az is kiderült azonban, hogy sok esetben sem az IT, sem az üzleti terület nincs tisztában az adatbiztonságot érintő kockázatok jellegével vagy súlyával,** ami rendkívül megnehezíti a befektetések létjogosultságának igazolását a biztonsági és

Az előnyök mérlegelésének érettsége: még mindig elmaradásban a hagyományos megtérüléskimutatásokhoz képest

Az ön vállalatánál milyen mértékben támasztják alá a technológiai projekteket megtérüléskimutatásokkal?



1. A megtérülést soha nem mérjük a projekt elkészülte után
2. A megtérülést ritkán mérjük, kivételes esetekben, korlátozott mértékben vagy ad hoc módon
3. A megtérülést rendszeresen mérjük, bizonyos esetekben megtérüléskimutatással
4. A megtérülést mindig mérjük, a legtöbb esetben megtérüléskimutatás alapján, formalizált folyamaton keresztül

ti részleget. A felmérésben összegyűjtött válaszok rávilágítanak arra, hogy ma még nem jellemző az üzleti esettanulmányokban, projekttervekben vázolt technológiai megoldásokból származó haszon mérése a vállalatoknál.


INFORMÁCIÓBIZTONSÁG ÉS ADATVÉDELEM

Antal Lajos arról is szólt, hogy a vállalatoknak ma már az informatikai biztonsági veszélyeken kívül egyre gyakrabban kell szembenézniük az adatbiztonsági kihívásokkal. Ennek következtében az információbiztonsági igazgató (CISO) funkciójában mindinkább eltávolodik az IT-részlegtől, és ez egyúttal azt is jelenti, hogy az üzleti terület mind nagyobb teret kap az informatikai biztonsági és adatvédelmi kérdésekben. A felmérés eredményei szerint mindez leginkább a pénzügyi, illetve energiaipari szektorban tevékenykedő vállalatoknál jellemző.

Habár az informatikai biztonság területén növekvő tudatosság

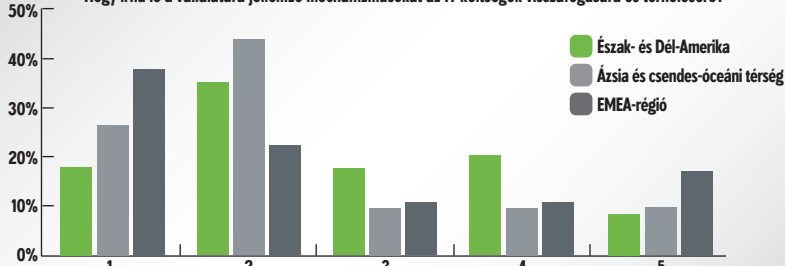
adatvédelmi funkciókat illetően. Meglepő módon a megkérdezettek 37 százalékának nem volt tudomása semmilyen, az elmúlt évben a vállalatát ért biztonsági támadásról.

OUTSOURCING

A felmérésből egyértelműen kiderül, hogy az IT-terület kiszervezése ma már elsősorban nem költség-hatékonysági okokból történik. Fő célja a megfelelő szakértelemmel rendelkező munkaerő megtalálása. Ideális esetben az IT és az üzleti funkciók együtt határozzák meg a külső partnerekkel szemben támasztott elvárásokat, így az outsourcing megállapodások is megfelelőbbek lehetnek. 

Még mindig elmaradásban az IT-költségek kalkulációja és arányos terhelése

Hogy írják le a vállalatára jellemző mechanizmusokat az IT-költségek visszafogására és terhelésére?



1. Nem allokáljuk/terheljük vissza az IT-szolgáltatások költségeit az üzleti részlegekre, az IT (éves) általános költségkeretből működik
2. Az IT-szolgáltatásokat projektekre terheljük. Az IT működési költségeit fix (éves) keretből fedezzük
3. Az IT-szolgáltatásokat projektekre terheljük. Az IT működési költségeit átalánydíjas módszerrel osztjuk szét.
A fennmaradó költségeket fix (éves) keretből fedezzük
4. Az IT-szolgáltatásokat projektekre terheljük. A működési költségeket teljes mértékben a fogyasztásnak megfelelően osztjuk el
5. A befektetésektől a működési költségekig minden IT-költséget szolgáltatásként számolunk el

Statisztika

Az IT-Business Balance Survey felmérésben több mint 800 válaszadó vett részt 37 országból. Számos iparág vállalatai képviselték magukat változatos vállalati profilokkal és funkciókkal.



Okostelefon mint elektronikus pénztárca

Az iPhone és az Android megjelenésével teljesen megváltozott a mobiltelefonok piaca, s ezt a változást a pénzügyintézetek mind ez ideig nem vették kellőképpen komolyan. Hogyan változhatnak pénzügyi szokásaink az okostelefonok és az elektronikus pénztárca elterjedésével? **Írta: Kovács Vilmos Levente**

Az új generációs mobil operációs rendszerek megjelenésével létrejött az a platform, amely végre használható módon ötvözi a folyamatos elérhetőség és a kis méret előnyeit. A kifejezetten a mobilplatform előnyeinek kiaknázását szem előtt tartó cégek hatalmas növekedést értek el az elmúlt időszakban, ugyanakkor az üzleti alkalmazások nem vették komolyan ezt a trendet. Ez utóbbi csoportba tartoznak a pénzügyintézetek is: nemcsak hogy nem használják ki a folyamatos elérhetőség járulékos profitját, de mind ez ideig szinte egyáltalán nem törődtek azzal sem, hogy eszközre optimalizált felhasználói felületeket biztosítsanak a felhasználóknak. A lemaradónak most egyszerre két méretben, telefonra és tabletre is fejleszteniük kell, hiszen az utóbbiak sikerességével kapcsolatban sem igen maradhattak illúzióink.

2011-ben további előrelépések várhatók mind az eszközök hardverkapacitása, mind pedig a kínált szolgáltatásokat illetően. Az operációs rendszert érintő fejlesztéseken túl, az év eleji bejelentések értelmében várhatóan minden eszközbe szerelnek NFC (Near Field Communication) chipet. Ily módon gyakorlatilag teljes egészében biztosított lesz az az eszközrendszer, amely forradalmasíthatja a pénzügyintézeti ügyfélkapcsolatok kezelését.

A technikai innováció mellett érdemes megemlíteni a pénzügyi intézmények piacán zajló változásokat is. Egyrészt 2009. november 1-jétől Magyarországon is van lehetőség pénzforgalmi intézmény alapítására, másrészt a HWB Express-ből MagNet Bankká alakult pénzügyintézet közösségi bankként deklarálta magát. És hazánkba még be sem tört az Amerikában mindent elsöprő népszerűségnek örvendő peer-to-peer pénzügyintézetek trendje.

Mindezek közül talán a peer-to-peer pénzügyintézet a legkevésbé ismert műfaj, amely a megtakarítani vágyókat köti össze a kis összegű hitelet igénylőkkel. A teljes adminisztráció interneten zajlik, számlavezetés nincs, így nem csoda, hogy lényegesen alacsonyabb költségszinten dolgoznak, mint a hagyományos bankok. Továbbá a betéteseknek valamivel magasabb, a hitelfelvevőknek valamivel alacsonyabb kamatot adnak, mint konkurenseik.

Nyugat-Európában most van indulóban a pénzforgalmi intézmény, amelyet az EU kifejezetten a banki piac élénkítésére vezetett be minden országban. Pénzforgalmi intézmény alapítása olyan gazdálkodó szervezetek számára kifejezetten előnyös, amelyeknek van ügyfélkörük és fiókhálózatuk, továbbá az általuk eredendően kínált szolgáltatások okán rendszeres kapcsolatban állnak ügyfeleikkel (például közmuvelőszolgálatok, telefontársaságok). E vállalatok

számára a pénzforgalmi intézmény konstrukciója kifejezetten kedvező induló tőkével biztosít lehetőséget az ügyfeleknek. A pénzügyintézet tulajdonló intézmény csak azzal, hogy a pénzforgalmi intézményen keresztül elektronikusan számlázhat ügyfeleinek, néhány éven belül megtérülő beruházást hajtott végre. Megjegyzendő, hogy a pénzforgalmi intézmény nem foglalkozhat befektetések kezelésével és éven túli hitelekkel.

Az elmondottakból is látszik, hogy **az elkövetkezőekben az átlagembernek nem csak egy bankszámlája lesz.** A nagy sebességgel burjánzó kedvezménykártyákról pedig még szót sem ejtettünk – ezek segítségével kibocsátója fogyasztási szokásainkról kíván tudakozódni, cserébe akár jelentős kedvezményeket is adhat. Viszont az emberek pénztárcájának kapacitása nemcsak a bevételi oldal okán, de abból a szempontból is véges, hogy mennyi kártya befogadására képes. És bár első közelítésben úgy tűnik, a kereskedelmi egység jól jár azzal, ha ügyfele nem tudja érvényesíteni kedvezményét, mert a kedvezménykártya éppen nincsen nála, hosszú távon azonban éppen azért jár rosszul, mert nem kap információt a vásárlási szokásokról.

Ebben **az egyre kaotikusabb helyzetben vághat rendet az okostelefonba épített elektronikus pénztárca, amely mindig nálunk van,** és amelyben a kártyatársaságok ál-

tal alkalmazott szabványokat is implementálják. Maga a mobilpénztárca nem új keletű találmány, már a Nokia 6310-nek is volt, csak éppen elfogadói hálózat hiányában nem váltott sikeressé, és a készülék sem volt igazán alkalmas a használatára. Ezzel szemben ma a Nokia 6310-eshez képest hatalmas kijelzőn, jó felbontásban, színesben élvezhetjük a szolgáltatást. Továbbá valamennyi platformnak saját fejlesztőgárdája alakult ki, szakembereik fejlesztéseikben szinte azonnal kihasználják minden, az adott platform által kínált újdonosságot. **Amint megjelenik az NFC chip bármelyik eszközben, biztosak lehetünk benne, hogy a többi platformon is záros határidőn belül elérhető lesz, illetve a fejlesztőközösség a lehető legrövidebb időn belül olyan alkalmazásokat jelent meg, amelyek képesek használni ezt az újítást.**

Az NFC használata nem ismeretlen sem a pénzügyintézetek, sem az ügyfelek számára. Magyarországon a Takarékbank honosította meg óra formátumban az eszközt 2010 második felében, és valószínűleg mind ez ideig néhány ezer ügyfelet sikerült szereznie, az elfogadói hálózat is a nagyvárosokra koncentrálódik. Ennél azonban nagyobb horderejű az az innovatív megközelítés, amelyet ezen új technológia bevezetése mutat. Amerikában már több millió NFC-eszköz van a felhasználóknál, amelyeket sok tízezer elfogadóhelyen használhatnak. Sőt, ameri-

kai multik magyarországi üzleteiben (például McDonalds) is elérhető lehetne a szolgáltatás.

A megjelenő mobiltelefon alapú NFC megoldást jelenthet arra a bankkártyák esetében fennálló biztonsági problémára, amikor fizetés során átadjuk a kártyát, s a leolvasó valamennyi kártyaadat birtokába kerül; az NFC-t a leolvasóhoz közelítve a POS terminál csak a kártyaszámot olvassa le. A chip megoldást jelenthet továbbá arra a problémára is, hogy az NFC-alapú fizetést a kártyatárságok jelenleg csak kis összegű fizetés esetén engedélyezik, hiszen az azonosítás során nem minden alkalommal kell PIN-kódot megadni.

A mobiltelefonba integrált NFC chip, valamint a mobiltelefonon futó alkalmazás mindezen problémákra megoldást jelenthet. Amint fizetési céllal közeledünk egy NFC-olvasóhoz, az alkalmazás aktivizálódik, lehetőséget biztosít számunkra, hogy a megfelelő kártyát kiválasszuk, illetve akár PIN-kód beírásával autentikáljuk magunkat a kártyatárság felé. Ugyanígy alkalmazható a technológia kedvezménykártyák integrálására is. Ezen alkalmazások fejlesztése szükségszerűen bankfüggetlen, hiszen nem feltétlenül kötődik minden kártyánk egy bankhoz.

A banki fejlesztések az e-banki terminál okostelefonra és tabletre

való kiterjesztésére koncentrálnak. Itt a legnagyobb kihívás, hogy a PC-hez képest kisméretű kijelzőn, korlátozott funkcionalitású operációs

A küszöbön álló piaci mozgások az ügyfelek számára lesznek kedvezők, a költségek, a szolgáltatások, termékek szempontjából.

rendszeren, valamint alacsony teljesítményű hardveren kell megvalósítani, hogy a teljes szolgáltatási platform elérhető legyen, de az egyes felhasználók preferenciáinak figyelembevételével más és más tartalmat kell előtérbe helyezni.


Továbbá a banki bevételek növelése érdekében szükségszerű a konkrét számlavezetési tevékenységek mellett egyéb banki szolgáltatások integrálása is. Azaz elkerülhetetlen a bankok biztosítási és tőzsdei termékeinek integrálása az e-banki terminálba. Ezzel tovább növekszik a kis kijelzőn megjelenítendő információk mennyisége, tehát fontos, hogy az ügyfél saját igényeinek megfelelően konfigurálhassa e-banki felületét. Ez akár azt is jelentheti,

hogy az ügyfél bizonyos értesítéseket is beállíthasson magának, például részvényvásárlásra (technikai indikátorok alapján: a részvény kitört az eddigi sávból) vagy biztosításkötésre (külföldi utazás előtt). Amikor az értesítés aktivizálódik, a felületnek támogatnia kell, hogy az ügyfél mihamarabb megköthesse az ügyletet.

A banknak az is érdeke, hogy az eddigi ügyfélaktivitás ismeretében ajánljon egyes termékeket ügyfélnek az e-banki terminálon keresztül. Ez a reklámlehetőség megfelelően használva sokkal hatékonyabb és olcsóbb, mint bármely eddig használt technológia, viszont használathoz olyan döntéstámogató eszközöket kell bevezetni, amely ügyfélaktivitásból automatikusan képes konfigurálni az e-banki terminálon megjelenő tartalmat. Az adatok ember által végzett elemzése csak nagyobb ügyfélcsoportok esetében lehetséges, amely rontja a találati valószínűséget.

Az okostelefonok térhódítása elsősorban két vállalat, a Google és az Apple világméretű ismertségét és elfogadottságát eredményezte, mely vetekszik bármely globális pénzügyi szolgáltatóéval. Sőt, a Google és az Apple több független piaci szegmensben is képes volt a piac teljes átrendeződését kiváltani. Ezért azt gondolom, hogy számukra akár természetes továbblépés is lehet a nyi-

tás a pénzügyi szektor felé. Amennyiben e két technológiai szereplő pénzügyi intézetet hoz létre, bizonyosan teljes egészében át fogja szabni a banki piacot egy olyan ügyfélközpontú technológia által vezérelt megközelítéssel, amely mind ez ideig teljesen ismeretlen volt a szektor számára.

Az okostelefonok elterjedésének, majd az NFC chipek bevezetésének hatásaként pénzügyi szokásaink teljesen át fogják alakulni. Különösen az innovációt előtérbe helyező pénzügyi intézetek lehetnek a nyertesek a küszöbön álló átalakulásnak, mert sokkal hatékonyabban érhetik el ügyfeleiket, akik a termékportfólió szélesebb igénybevételével hálálják meg a banki szolgáltatások könnyebb alkalmazását. Mindezek mellett speciális, szakosított pénzügyi intézetek létrejötte várható, amely hozzá fog járulni az ügyfelek napi költségéből eredő banki költségek csökkentéséhez, illetve átalakíthatja a kis összegű hitelezést. Amennyiben bejön az a jóslatunk, hogy az okostelefonok piacvezető gyártói megjelennek a pénzügyi szolgáltatók piacán, gyakorlatilag megjósolhatatlan piaci mozgások jöhetnek létre. Tény ugyanakkor, hogy a küszöbön álló piaci mozgások mindegyike várhatóan az ügyfelek számára lesz kedvező, mind a költségek szempontjából, mind pedig az igénybe vehető szolgáltatásokat, termékeket illetően. 

Meghosszabbított élettartam

Napjaink válság sújtotta világában a szerverek élettartama kritikus tényezőt jelenthet a vállalatok számára. Mit tehetünk annak érdekében, hogy a teljes csere helyett minél kevesebb befektetéssel, apró lépésenként inkább meghosszabbítsuk gépeink üzemidejét? Írta: Szilágyi Szabolcs

A szerverek lecserélésének elfogadtatása közel sem egyszerű feladat az IT-vezetők számára. Járhatóbb útnak tűnik, ha a tulajdonosokat meggyőzzük arról, hogy néhány apró lépéssel – a szerverpark újravásárlásával összevetve mindenképpen az – megóvhatók a munkába állított kiszolgálók. Üzemidejük kitolásával ugyanis költséghatékonyan elvégezhető velük az adott vállalat számára vállalt feladat. Ehhez persze jól átgondolt stratégiára van szükség, az ad hoc, tűzoltászerű módszerek nem válnak be.

Az út, amely elvezet az uptime maximalizálásához, egyrészt képzettség, másrészt szervezés kérdése. Az első, és talán legfontosabb lépés mind közül a tervezés. Minden, szerverparkot érintő tevékenységet érdemes alaposan kidolgozni, legyen szó vásárlásról, fenntartásról vagy cseréről. Az életciklus-menedzsment integráns része kell, hogy legyen a szerverek működési időtartamtervezésének – ez kulcsfontosságú tényező a megbízhatóságot illetően.

Szoftverfrissítésnél kritikus például a hardverkövetelmények és a használt hardver jelenlegi állapotának figyelembevétele. Ha frissítésre kerül a sor, érdemes lehet a hardvert a szoftverupgrade részeként megvásárolni, így biztosítva, hogy a „vas” megfeleljen a követelményeknek, és elkerülhetők legyenek a jövőbeli működésbeli fennakadások. Az is járható út, ha a komplett rendszerfrissítés előtt annak csak egy részén hajtják végre az átállást, így csökkentve a változások mennyiségét.

A hardverakvizíciót megelőzően azonban szükség van az úgynevezett változásmenedzsmentre (change management). A kusza, ötletszerű módosítások e folyamat révén válnak egységessé, mivel ez a standard eljárások és módszerek által hatékonyra és gyorsra teszi a változásokat, minimalizálva a folyamatból származó későbbi fennakadásokat, a várható hatásokat pedig még bekövetkezésük előtt felmérhetővé teszi. Fontos azonban a felállított szabályok ellenőrzése, elsősorban az emberi hibák kiszűrése végett.

Akárcsak a forgalomban részt vevő gépjárműveket, a szervereket is ellenőrizni kell. Üzemidejük meghosszabbításában sokat segíthet, ha megelőző karbantartásokat végeznek rajtuk. Ráadásul

ez a lépés az egyik legkönnyebb és legolcsóbb módja annak, hogy késleltetni lehessen a géppark cseréjét, egyúttal növelni a kiszolgálók megbízhatóságát. Természetesen csak olyan erős egy rendszer, mint a leggyengébb láncszeme. **A gyenge pontok kiszűréséhez számos feladat azonosítására és ütemezett elvégzésére van szükség, ilyen például a rendszerszoftverek frissítése, a megfelelő hűtés és kiegyensúlyozott betáplálás** stb. Általuk alacsonyabban tartható a szerverek üzemeltetési költsége, nem is beszélve arról az előnyről, amely a rutinszerű karbantartásoknak köszönhető, mivel így az IT-szakemberek munkáját nem a kármentés fogja meghatározni, hanem egyéb feladatokat végezhetnek. Igaz, a különböző tevékenységi köröknek más-más a prioritásuk, például egy fontos biztonsági patch telepítésére jóval hamarabb kell sort keríteni, mint egy nem kritikus, funkcionalitásbeli bővítést hozó update installálására.

Sokat számít az időzítés is – állítja *Paul Franko*, az Online Resources műszaki igazgatója. A feladatok zömét ugyanis a szerverek leállítása nélkül érdemes elvégezni, hogy minél kevesebb fennakadás legyen az üzletmenetben. Ha mégis elkerülhetetlen a kiszolgálók leválasztása a hálózatról, akkor azt általában kevésbé

forgalmas időszakban teszik meg, például éjszaka vagy hétvégén. Franko szerint ezt üzleti időben (azaz hétköznap, a nappali órákban) csak egyetlen elfogadható indokkal szabad megtenni: ha elengedhetetlen egy kritikus fontosságú frissítés – például nulladik napi támadást orvosló biztonsági patch – telepítése.

Nem titok, hogy az elmúlt években a szerverkezelési feladatok automatizálása jóval bonyolultabbá vált a korábbi időszakhoz képest. Ennek okai között az olyan szerverhatékonyság- és kihasználtságnövelő fejlesztések szerepelnek, mint a virtualizáció és az ezzel kapcsolatos technológiák. A virtualizáció nagy előrelépést jelent a hibátűrő adatközpontok létrehozásában, hiszen így az egyes rendszerek nem egy-egy dedikált kiszolgálón futnak, hanem a gépparkon elosztva. Egy szerver fizikai kiesésének nem kell feltétlenül együtt járnia az általa (is) kezelt adatok elérhetetlenségével.

Meghibásodás esetén a terhelés újraelosztásával – ha megfelelően van méretezve a szerverközpont – gyakorlatilag zökkenőmentesen lehet a leállt hostot kiváltani.

A feladatra számos vállalat – például a Nimsoft, az Uptime Software vagy a Xenos Software – kínálja az eszközöket; ezekkel nemcsak hogy kivédhető az üzletmenet érintő szerverprobléma, de automatizált módon nyílik rá lehetőség. Az alkalmazások önműködően gyűjtik be a szerverek teljesítményére, a felmerülő problémákra és a teljesítmény növelésének lehetőségére vonatkozó adatokat, az IT-feladatokat ellátó szakemberek pedig ennek birtokában könnyebben és gyorsabban hozhatnak döntéseket.

Fontos, hogy ezek az eszközök képesek legyenek figyelmeztetéseket küldeni, beállítható módon értesíteni az üzemeltetőt akár

e-mailen vagy SMS-ben is egy vészhelyzetről. Csak így lehet ugyanis a lehető leghamarabb beavatkozni egy incidens esetén. A testre szabhatóság pedig az egyes események kritikusságát illetően jelenthet segítséget. Nem

Tanuljunk a történetekből, készüljünk fel a következő eseményre, a józan megfontolás felülírhat korábbi útmutatásokat is.


ugyanolyan szintű problémát jelent ugyanis egy vasárnap reggeli szervermeghibásodás, mint egy hétfő délelőtti. Ezek anyagi veszteségre való átszámításában segít például a BMC Software ProactiveNet Performance Management szoftvere, amely nemcsak idővesztésben, hanem költség szempontból is felmérhetővé válik egy leállás. Ennek tudatában anyagilag is tervezhető a rendszert érintő intézkedések: kiderül, hogy szükség van-e új kiszolgálók vásárlására, jobb hálózati eszközökre vagy más, megbízhatóságot növelő technikák és szolgáltatások adaptálására.

Elsősorban az adatbiztonságot, másodsorban pedig a szerverek működési idejét veszélyeztetik a biztonsági események. Nem meglepő módon a malware-rel fertőzött vagy biztonsági résekkel bíró hostok gyakrabban hajlamosak fennakadást okozni az üzletmenetben, mint jól védett társaik. Természetesen ennél a pontnál is igaz a korábbi megállapítás: tervezéssel kell létrehozni a szerverek védelmét. A külső, fizikai biztonság létrehozása jelenti az első fontos lépést, amelyet a szerver-hozzáférési szabályok kialakítása és betartása követ, többek között antivírus alkalmazások, tűzfal appliance-ek és ezek kezelésére kiképzett rendszeradminisztrátorok képében. Fokozza a védelmet, ha rendszeres időközönként biztonsági auditnak vetik alá a szerverkörnyezetet; ez

ráadásul külső cégek számára is vonzóbbá teszi az adatközpontot.

Bár elsöre úgy tűnhet, hogy olcsóbb szerverekkel jelentős megtakarítások érhetők el, nem véletlenül kell a magas minőségű hardverért többet fizetni. Hosszú távon kifizetődőbb lehet az egyszerű nagyobb befektetés – ezzel a – megfelelő adatokkal és kimutatásokkal alátámasztott – érvvel könnyebben meggyőzhető a vállalatvezetés is. Ha a költségvetést sikerül a működési teljesítményigényeket kielégítő hardverekre szabni, akkor is érdemes alaposan megfontolni az eszközkészlet beszerzését, több ajánlatot is megvizsgálva dönteni.

Míndezen túl van egy olyan tényező a szerverek működési idejének meghosszabbításában, amely talán a legolcsóbb az összes felsorolt lehetőség között. Ez nem más, mint a józan ész. A hardver csak eszköz, előbb-utóbb valami elkerülhetetlenül tönkre fog menni. Fontos azonban tanulni a történetekből, felkészülten várni a következő, hasonló esemény előfordulását. Emellett a józan megfontolás felülírhat korábbi útmutatásokat is, érdemes például felismerni azt, amikor megérett az idő a szerverek cseréjére, függetlenül attól, hogy azok éppen hol tartanak tervezett életciklusukban. **Ha az IT-szakemberek idejének jó részét a „tűzoltásszerű” javítások viszik el, akkor hiába lenne még a tervek szerint néhány hónap, év a korábban vásárolt vasban, cseréjére várni több költséget jelenthet, mint belevágni az új rendszer tervezési folyamatába.**

Könnyen belátható, hogy a szerverek működési idejének meghosszabbítása – eltolása – extra feladatokat, többletmunkát jelent, de a tapasztalatok szerint megéri ez a befektetés. A szerverek hibamentes üzemidejének megnyújtása gyakorlatilag garantálja a megbízható adatközpont létrejöttét. Az aktív környezet, ahol folyamatosan batorítják az IT-adminisztrátorokat a lehetséges problémák felderítésére és megoldására, mielőtt még azok bármilyen kárt okozhatnának, az uptime maximalizálásának kulcsa. 



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

Újjászülető üzleti alkalmazások

A Gartner szerint a vállalati alkalmazások piacán idén az üzleti intelligencia, a vállalati tartalom és az ellátási lánc kezelése, az együttműködés és a közösségi szoftverek szegmense fog a legdinamikusabban nőni. A vállalatok ugyanis a bevezetett alkalmazáscsomagok modernizálására fókuszálnak annak érdekében, hogy a funkciókhoz és információkhoz szélesebb körű, sokrétű hozzáférést biztosítsanak alkalmazottaiknak, többek között a SaaS- és a felhőalapú szolgáltatások által is. Mindez szállítói és felhasználói oldalon egyaránt a bevételnövekedés és az innováció motorja lesz.

A piacelemző előrejelzése szerint a vállalati szoftveralkalmazások piacának mérete idén világszinten meg fogja közelíteni a 254 milliárd dollárt, ami 7,5 százalékos növekedést jelent a múlt évi adathoz képest.

– A szervezetek egyrészt a működés alapjául szolgáló technológiákat frissítik a nagyobb agilitás érdekében, felhőalapú infrastruktúrákat építenek és cloudszoftvereket vezetnek be, másrészt az áttekinthetőséget erősítik – mondta *Tom Eid*, a Gartner kutatásokért felelős alelnöke. – A szoftveralkalmazások piacán egészen 2015-ig azon üzleti elvárások fogják meghatározni a leggyorsabban növekvő szegmenseket, amelyek az ügyfelek megnyerésével és megtartásával, az üzleti folyamatok optimalizálásával, az együttműködés javításával, a közösségi hálózatok használatával, a különböző tartalomtípusok kezelésével, a teljesítmény és az eredmények riportolásával, az ehhez szükséges transzparencia biztosításával, valamint az alkalmazottak hatékonyságával és a munkavégzés rugalmasságával kapcsolatosak.

A szolgáltatásként adott szoftver (SaaS), a felhőalapú szolgáltatások, a nyílt forráskódú megoldások és a Web 2.0-s technológiák piacformáló ereje tovább fog erősödni, miközben a fejlődő országok – köztük

Brazília, India, Kína és Oroszország – nemcsak a növekedés, hanem az innováció vonatkozásában is fontos szerephez juthatnak.

– Ez egy véget nem érő utazás, amelyben újabb mérföldkőhöz érkezünk – fogalmazott az alelnök. – A szoftvertechnológia következő hullámáról beszélhetünk, amelyet a meglévő rendszerekre és IT-infrastruktúrára épülő szolgáltatás-alapú architektúrát (SOA) használó kompozit folyamatok, valamint a különböző klienszerekön gazdag felhasználói élményt, mobilhozzáférést biztosító alkalmazások fémjelznek. Az előttünk álló időszakban a mostanit kétségtelenül újabb hullámok követik majd.

A vállalati alkalmazások piacán a technológia fejlődésével azok az üzleti modellek is folyamatos átalakuláson mennek át, amelyek meghatározzák, hogy a szervezetek miként vásárolnak szoftvert, alkalmazzák a technológiát és irányítják működésüket. A Gartner szerint hosszú távon öt átfogó és egymástól független trend formálja ezt a piacot – a globalizáció, az implementáció, a modernizáció, a szocializáció és a vertikalizáció.

A piac konszolidációját, a cégegyesítéseket és -felvásárlásokat éppúgy a globalizáció fogalomkörébe sorolhatjuk, mint a technológiák konver-


gálását és a hálózatba kapcsolt társadalom megjelenését. A Gartner szerint a következő években a technológiák és a szállítók vonatkozásában egyaránt jelentős konszolidációs folyamatnak leszünk majd tanúi. A piacelemző ugyanakkor kiemeli, hogy a globális verseny körülményei között változatlanul fontos marad a lokalizáció, a nyelvi, kulturális és törvényi környezetek különbözőségéből eredő igények helyi kiszolgálása.

A cloud computing, a szolgáltatásként adott platform (PaaS) és szoftver (SaaS) a széles körű mobilhozzáféréssel együtt döntő módon kihat a szoftverbeszerzés, az implementáció módjára, és ez a hatás a következő években még kifejezettebbé fog válni. A trend ugyanakkor több iparágban, például a kereskedelem, a pénzügyi és egészségügyi szolgáltatások terén már eddig is új piaci lehetőségeket teremtett.

A modernizáció jegyében mind több szervezetnél kerül napirendre a folyamatok optimalizálása és automatizálása és nő az érdeklődés a SOA, illetve a nyílt forráskódú megoldások iránt is, mivel a régebbi technológiai alapokra épülő rendszerek fenntartása és frissítése egyre költségesebbé válik. A vállalatok ezért 2011-ben jelentős erőforrásokat fognak mozgósítani rendszereik modernizálása érdekében, az irodai alkalmazáscsomag-

októl kezdve az infrastruktúra szoftvereken át az üzleti alkalmazásokig. A virtualizáció az IT-környezet újjászületésének egyik kulcstényezője lesz.

A Gartner tanulmányában (*Market Trends: Enterprise Software Markets Are Shifting From Bricks and Mortar to BRIC and Mortals, Worldwide, 2011*) a szocializációs trend kapcsán kifejti, hogy az a felhasználói aktivitással összefüggésben a testre szabást, a kapcsolattartást és együttműködést, valamint a tartalomkezelést is érinti. A piacelemző szerint jövőre az egységes kommunikáció és együttműködés, a rá következő évben pedig a kontextus- és jelenlét-érzékelés terén fognak a vállalatok mind nagyobb számban projekteket indítani. A vertikalizáció nem új keletű trend, a szállítók a következő időszakban sem térnek el attól a gyakorlattól, hogy horizontális szoftveralkalmazásaikra idővel speciális, iparági igényekre szabott megoldásokat fejlesztenek.

A gazdasági és pénzügyi helyzet bizonytalansága a múlt évben tapasztalt enyhülés ellenére nem szűnt meg, így 2011-ben is kihatással lesz a szervezetek IT-költésére. A Gartner szerint az üzleti alkalmazások piacán a legtöbb szegmens ennek ellenére nőni fog, de a piaci szereplők kevesebb vásárlásra és több integrációs, modernizációs projektre számíthatnak. 

Analitika a gondolat sebességével

A folyamatos, hosszú távon is technológiai élvonalat biztosító innováció, a piacvezető pozíció és a megoldásszállítói fókusz az első három tényező, amely miatt a szervezetek világszerte az SAP vállalatirányítási rendszereit választják – derül ki a cég belső felméréséből. A felhasználók különösen nagyra értékelik az SAP-rendszerek analitikai és valós idejű képességeit, valamint a mobil eszközök használatához adott támogatást. A tanulmány az SAP-megoldások értékteremtő erejét, az egy felhasználóra vetített kedvező költségét, valamint – a világméretű partnerhálózatot is beleértve – a hozzájuk adott támogatás színvonalát és a választás lehetőségét is a döntő érvék között emeli ki.

– Az üzleti innováció folyamatoságát azzal biztosítjuk, hogy helyben telepíthető, igény szerinti szolgáltatásként és mobil eszközökön is használható alkalmazásaink olyan háló-

zatba kötött megoldásként működnek, amely következetesen egységes felhasználói élményt ad – mondta **Ablonczy Balázs**, az SAP Hungary ügyvezető igazgatója. – Termékstratégiánkban a memórián belül futó adatbázisok, a számítási felhő és a mobiltechnológiák adta lehetőségeket úgy hasznosítjuk, hogy eközben meglévő alkalmazásplatformunkra építünk, ügyfeleink így a lehető leggyorsabb módon vehetik használatba a legújabb eszközöket.

Az SAP-nak 14 fejlesztőközpontja van a világon, úttörő technológiákat fejlesztő vállalatokat vásárol fel, és az új megoldások kidolgozásába partnereit, ügyfeleit is bevonja. Ennek a kiterjedt innovációnak is köszönhető, hogy a Gartner

az üzleti analitikai megoldások piacán az SAP-t mind a négy megoldásterületen – BI-plattform, teljesítménymenedzsment, adatintegráció és adatminőség-kezelés – a vezető szállítók közé sorolja. Az SAP analitikai eszközeit világszerte több mint 40 ezer vállalat használja.

Az IDC tavaly szeptemberben közzétett elemzésében (*SAP and Sybase: The Promise of Mobility Takes Shape*) pedig azt az egyedülálló pozíciót emeli ki, amelyet az SAP és a Sybase az üzleti mobilitás piacán mondhat magáénak, mivel analitikáképes infrastruktúrát, vezető mobil vállalati alkalmazásplatformot, valamint mobil eszköz-kezelést és -védelmet is kínál, kiterjedt eszköztámogatással.

A Fortune 100-as listán szereplő vállalatok 85 százaléka és világszerte

több mint 20 ezer szervezet használja ezeket a mobil üzleti alkalmazásokat.

A folyamatos termékfejlesztés egyik legújabb eredménye az SAP HANA (High Performance Analytic Appliance), amely az azonnali reagálásra képes vállalat motorjaként a különböző forrásokból származó nagy adatmennyiségek valós idejű elemzését teszi lehetővé. Az SAP egyik ügyfele például a HANA-val 350-szer gyorsabban futtatja le elemzéseit, mint a korábbi eszközökkel – 77 perc helyett 13 másodperc alatt.

A tanulmány egy másik példát is említ. Egy lakossági termékeket szállító vállalat az SAP HANA segítségével valós időben elemzi az értékesítési pontokról beérkező adatokat, így a gondolat sebességével értékelheti a szegmentációval, polcszervizvel, raktárkészlettel és az előrejelzéssel kapcsolatos információkat. A cég 70 kereskedőtől 460 milliárd rekordot, 50 terabájt adatot gyűjt be – és ezen az adatmennyiségen 0,04 másodperces válaszidő mellett futtatja le az elemzéseket, bárhonnét, bármilyen eszközzel. ■



Ablonczy Balázs

ügyvezető igazgató,
SAP Hungary

Integráció és automatizálás rendszereken át

A hazai SAP-megoldásszállítók mezőnyéből az IDS Scheer Hungária Kft.-t folyamatközpontú megközelítése, BPM és ECM portfóliója emeli ki – ezekre építve a vállalati működés hatékonyságát mérhetően növelő megoldásokat szállít.

Az ARIS Platformunkat alkotó BPM- és PPM-eszközeinkkel az SAP-rendszerben zajló folyamatokat modellezzük, majd implementáljuk, és ezt követően mérjük, optimalizáljuk – mondta **Dezsényi György** SAP-tanácsadási üzletágvezető. – Ezekhez saját ARIS folyamatmodellező és -monitorozó eszközöket, valamint a MashZone irányítópult megoldásainkat használjuk. Az SAP-rendszeren túlmutató folyamatokhoz pedig Open Text és ELO dokumentum- és tartalomkezelő rendszereket szállítunk, a velük történő integrációt is segítjük mind termék, mind tanácsadói szintjén. – A rendszereken átívelő, folyamatok mentén megvalósuló integ-



Dezsényi György

SAP-tanácsadási
üzletágvezető
IDS Scheer Hungária

ráció mérhetően hatékonyabb működést tesz lehetővé – hangsúlyozta **Dezsényi György**. – Számos területen, gondoljunk például a logisztikára, az SAP-rendszerbe kerülő adatok először valamilyen dokumentum mezőiben jelennek meg. Ezek manuális úton történő bevitelére roppant erőforrás-igényes, ugyanakkor pontatlan lehet, ami a rendszerek közötti integrációval és automatizálással eredményesen kiküszöbölhető.

Jó példa erre a bejövő számlák feldolgozásának automatizálása, ahol a postabontástól az OCR-alapú adatkinyerésen keresztül a számlakép eljut az SAP-rendszerbe. Az IDS Scheer, az SAP ECM megoldás szállítójaként olyan elektronikus számla-

igazoltatási rendszert alakít ki például a Tigáz Zrt.-nél, amely az SAP-ban működő, teljes feldolgozási és igazoltatási folyamatot integrálja a papíralapú, illetve elektronikus számlák tekintetében. Itt már nemcsak a folyamat végrehajtásához szükséges adatok jelennek meg, hanem azok a kísérő dokumentumok is, amelyek szükségesek az igazoltatáshoz: teljesítésigazolás, szerződés stb.

– Tekintettel arra, hogy az SAP-rendszerben kialakított folyamatok dokumentumkapcsolattal is rendelkeznek, az egységes központi tartalomtárnak integrációs platformként is szolgálnia kell – mutatott rá **Lázár Péter** ECM-üzletágvezető. – Az ily módon továbbfejlesztett informatikai rendszerek akkor nyújtanak hatékony támogatást, ha a felhasználó az általa megszokott felületről tudja a folyamathoz kapcsolódó feladatait ellátni. Az ügyfélszolgálati tevékenység so-

rán különösen fontos az SAP, illetve a szakirányú rendszerekben tárolt adatok és a kapcsolódó dokumentumok egyszerű, egységes és gyors kezelése. Az IDS Scheer pontosan ezen igények kiszolgálására alakította ki az ügyfélszolgálati dokumentumok integrációját az SAP-rendszerek felületére.

Törvényi és egyben vezetői elvárás, hogy ezek a folyamatok kezdetüktől lezárásukig mérhetőek és monitorozhatóak legyenek. A Software AG (az IDS Scheer új anyavállalata) hatékony támogatást ad abban, hogy ez az integráció a vállalat által használt rendszerek (ERP, BI, CRM, ECM) között standard technológiák alkalmazásával megvalósuljon, biztosítva akár a már „befagyasztott” (legacy) rendszerek bekapcsolását is a vállalat – adatokból, tartalomtól és folyamatokból – táplálkozó vérkeringésébe. Ez a fajta integráció új lehetőségeket ad az üzleti folyamatok mérésére és optimalizálására. ■

Nyílt keretrendszer és felhőalapú szolgáltatás

A LIBRA Szoftver ügyfelei körében is felfedezte azokat az igényeket, amelyeket a Gartner kutatása általánosságban felismert: a felhasználók széles köre komolyan elkötelezett abban, hogy ERP-rendszereinek funkcionalitását és felhasználási területeit bővítse.

– Mára közel száz olyan közép- és nagyvállalati ügyfelünk van, amely több mint öt éve alkalmazza Oracle-alapú LIBRA vállalatirányítási rendszerünket – mondta *ifj. Faur Kálmán*, a LIBRA Szoftver Zrt. vezérigazgató-helyettese. – Ez idő alatt alig tapasztaltunk lemorzsolódást ebben a szegmensben, és azok is kivétel nélkül olyan esetek voltak, amikor a vállalatoknak a nemzetközi anyacég globális rendszerére kellett kötelezően áttérniük. Ez is bizonyítja, hogy egy jól bevált és folyamatosan támogatott ERP-rendszerre a felhasználó mint hosszú távra szóló megoldásra tekint, így ezen a piacon kevés a váltás, az új üzleti lehetőség.

A vezérigazgató-helyettes ugyanakkor arra is felhívta a figyelmet, hogy az ügyfelek részéről komoly beruházásnak számít egy-egy komplex ERP-rendszer felépítése, ezért a kezdeti, az alapfunkciókkal elért hatékonyságnövelést szeretnék megismételni, illetve továbbnövelni újabb, kisebb beruházások által.

– Az alaprendszer bevezetése érezhetően gyorsítja és könnyíti a munkát, de a vállalatok ennek alapján sokszor nehezen tudnak kézzelfogható, pénzben kimutatható előnyöket megfogalmazni – világított rá *ifj. Faur Kálmán*. – Ezzel szemben az alaprendszerhez később fejlesztett és hozzákapcsolt, például elemző és optimalizáló kiegészítések esetén a hatékonyságnövekedés azonnal forintra váltható. Mi

a különböző iparágakban tevékenykedő ügyfeleinket külön felhasználói klubokba szerveztük, ahol az ilyen irányú igényeiket közösen fogalmazhatják meg. A klubok ezáltal nemcsak ahhoz járulnak hozzá, hogy az új fejlesztések minél szélesebb körű tudást és tapasztalatot tartalmazzanak, hanem az egy-egy ügyfélre jutó fejlesztési költségek szintjét is segítenek alacsonyabban tartani.



Ifj. Faur Kálmán
vezérigazgató-helyettes
LIBRA Szoftver

A LIBRA Szoftver stratégiájában a saját fejlesztések mellett a harmadik féltől származó alkalmazások LIBRA vállalatirányítási rendszerekkel történő integrálása szintén meghatározó irányt képvisel.

– Ennek szellemében fejlesztettük ki *Libra Open* integrációs keretrendszerünket – emelte

ki a vezérigazgató-helyettes. – Ez az Oracle Portál technológiára épülő

rendszer a felhasználók megváltozott elvárásaihoz illeszkedik, kezelhetőségében, kialakításában és kapcsolataiban nyílt, merőben más felfogásban közelíti meg a vállalatirányítási rendszerekkel szemben támasztott követelményeket. Keretrendszerünk fő jellemzője, hogy minden információt és alkalmazást egységes, az interneten megszokott felhasználói felületen integrál, és a külső, kapcsolódó rendszerekkel valós idejű, online együttműködést biztosít.

A különálló rendszerek integrációja a LIBRA Szoftver felhőalapú fejlesztésének is fontos eleme, amelynek keretében 2011 őszétől tisztán szolgáltatásként is elérhető lesz a vállalat kis- és középvállalati ERP-rendszere. A komplex SaaS-központ kialakítását is magában foglaló fejlesztés során a LIBRA nemcsak saját ERP-funkcionalitását integrálja a felhőbe, hanem számos kapcsolódó alkalmazást is, hogy a szolgáltatási portfólió minél szélesebb legyen. ■



LIBRA. Megoldások minden méretre.

1959.

A Volán Elektronika alapítása.

1984.

A LIBRA fejlesztésének kezdete.

2011.

Több mint 3000 alkalmazás és 50 000 felhasználó.

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

További információ: www.mve.hu

LIBRA® JUBILEUM
VOLÁN ELEKTRONIKA

Libra Szoftver Zrt.

1113 Budapest, Karolina út 65.
Tel.: 372-3333 • Fax: 209-1477 • e-mail: info@mve.hu • www.mve.hu

*Az IDC Hungary 2009-es felmérése alapján.

Nincs miért félni a váltástól

A hazai kis- és középvállalatok körében az ERP-rendszerek bevezetése 2004-től vett lendületet. Ennek fő oka, hogy az uniós csatlakozást követően ekkortól váltak elérhetővé az EU-finanszírozású pályázati lehetőségek. Azóta hét év telt el, így mára sok kkv mérlegelés tárgyává tette első vállalati irányítási rendszerének cseréjét.

Bár egy ERP-rendszer első sorban szoftverben, folyamatokban, eljárásokban, gyakorlatban, valamint dokumentációban ölt testet, viselkedése sok tekintetben hasonló a vállalatok fizikai eszközeihez, gépeihez, berendezéseihez – mutatott rá *Weiszbart Zsolt*, az IFS magyar leányvállalatának ügyvezető igazgatója. – Beszerzéskor az ERP-rendszerek is jelentős beruházást feltételeznek, és megtérülésük is általában évekbe telik. A gépekhez, berendezésekhez hasonlóan az ERP-rendszerek is folyamatos karbantartást és modernizálást igényelnek, a teljes életútra vetített hasznuk és költségük hányadosa így lehet a legkedvezőbb. Egy folyamatosan karbantartott és korszerűsített gép vagy ERP-rendszer életciklusában is eljön azonban az idő, amikor felmerül a csere gondolata.

EGY RENDSZERVÁLTÁS INDOKAI

A technológia szüntelen fejlődése időnként óhatatlanul megkövetel olyan jelentősebb mértékű koncepció-, technológia-, illetve platformváltást, amelyet már nem gazdaságos a régi termékvonalon továbbvinni. Ilyenkor teljesen új termék születik, mely fokozatosan felváltja a korábbiakat. Ez persze nem jelenti feltétlenül azt, hogy az eszköz vagy alkalmazás szállítóját is le kell cserélnie a vállalatnak, mivel használhatja ugyanazon szállító valamely korszerűbb termékét is. Ugyanakkor arra is akad példa, hogy bizonyos szállítók egy idő után nem képesek követni a vállalati igények változását, illetve a technológiai fejlődést. Ilyen esetekben a vállalatoknak számításba kell venniük azt a lehetőséget is, hogy más szállítótól szerezzenek be korszerűbb megoldást. *Weiszbart Zsolt* szerint a váltás gondolatától egyik esetben sem kell megijedni.

– Az adatok a meglévő rendszerben már rendelkezésre állnak rendezett, elektronikus formában, így azok egy korszerű vállalati irányítási rendszerbe könnyedén importálhatók. Ilyenkor is érdemes azonban adattisztítást végezni, illetve alaposan átgondolni, hogy milyen adatokra lesz szükség az új rendszerben, és csak azokat áttölteni. Bizonyos ERP-rendszerek, például az *IFS Applications* adat-



„Az IFS Applications adatmigrációs eszközei felhasználóbarát módon kezelhetők.”

Weiszbart Zsolt
ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ, IFS HUNGARY

migrációs eszközei annyira felhasználóbarát módon kezelhetők, hogy segítségükkel a vállalat, ha úgy dönt, akár önállóan is elvégezheti az adatmigrációt. Ezen eszközök az adatok egyszerű, „mezőből mezőbe” való áttöltésén túl különböző feltételek értékelésére és összetett függvények, eljárások végrehajtására is alkalmasak, az adatátöltéssel egy időben.

Az ügyvezető elmondta, hogy az iparági elemzők előrejelzéseiben szereplő trendet, amelyet a meglévő ERP-rendszerek cseréjével kapcsolatban azonosítottak, az IFS tapasztalatai is megerősítik. A közelmúltban ugyanis a cég ügyfélkörében nőtt azon vállalatok aránya, amelyek nem

első vásárlók, hanem egy meglévő integrált vállalati irányítási rendszer helyett választották az IFS Applications alapú megoldását. *Weiszbart Zsolt* példaként említette a műanyagipari alapanyagok előállításával foglalkozó, tiszaujvárosi *Inno-Comp Kft.*-t, amely egy klasszikusnak számító, magyar fejlesztésű rendszert cserélt le. A szembe ültethető lencsét fejlesztő és gyártó *Medicontur Kft.* pedig a közelmúltban egy másik nemzetközi rendszerről váltott IFS Applications-re.

Az ügyvezető rávilágított, hogy ilyen esetekben az ügyfél iparágában elterjedt termék, valamint az iparági tapasztalatokkal rendelkező bevezető csapat tudásának kombinációjaként megvalósuló, a vállalat folyamatait jobban támogató megoldás iránti igény lehet a rendszerváltás fő indoka.

KÖZÖSSÉGI FUNKCIÓK ÉS MOBILITÁS

– A felhasználói hatékonyság fokozásában jelentős eredményeket lehet elérni az alkalmazáson belüli navigációs és keresési funkciók újragondolásával és továbbfejlesztésével – fejtette ki *Weiszbart Zsolt*. – Ahhoz azonban, hogy az ERP-rendszer megfeleljen a vele szemben támasztott egyik legfontosabb követelménynek, vagyis hűen tükrözze az anyagi folyamatokat, rendkívül fontos, hogy felhasználói a lehető leggyorsabban és leghatékonyabban cserélhessenek információt. Mivel a felhasználók nagy része már „profi” módon és napi szinten alkalmazza a különböző közösségi oldalakat magánjellegű vagy akár üzleti információk megosztására, kézenfekvő megoldásként kínálkozik ezen oldalak bizonyos funkcióinak megvalósítása a vállalati irányítási rendszerekben. Az IFS Labs, azaz az IFS kutatási-fejlesztési

részteljesnek kísérleti projektekkel foglalkozó szervezeti egyetemesége több ilyen funkció alkalmazhatóságát is vizsgálja.

Közülük az *IFS Talk* a közösségi oldalak (például Facebook, Twitter) üzenőfalaihoz hasonló funkcionalitást valósít meg az IFS Applications ERP-rendszerben. Az IFS WikiHelp által a felhasználók igény szerint testre szabhatják IFS Applications rendszerük sűgőjét, így egymás munkáját segítve egyúttal egy folyamatosan frissülő, bővülő szervezeti tudásbázist építhetnek. Az *IFS Communicator* a népszerű csevegés (chat) funkciót integrálja az ERP-rendszerbe a gyorsabb információcsere előmozdítására. Ha a csevegés szóbeli volt, úgy a hangfájl, ha kamerát is használtak a felek, akkor a videofájl is menthető.

Weiszbart Zsolt szerint nem új, de annál fontosabb trend a mobilitás. Az IFS különösen fontosnak tartja a mobilmegoldások fejlesztését a szerviztevékenységet végző cégek számára kínált megoldások esetében. Ennek jegyében került sor a 360 Scheduling cég, valamint hasonló nevű termékének felvásárlására, amely az IFS Applications eddig is létező, ütemező funkcióit egészítette ki fejlett mobil munkaerő-ütemező és -optimalizáló szoftverrel.

– Az IFS Applications rendszerben rendelkezésre álló ütemezési funkciók piramisként épülnek egymásra, a csúcs felé haladva mind kifinomultabb ütemezést téve lehetővé – fogalmazott az ügyvezető. – A piramis csúcsa a munkaoptimalizálás, ezen a szinten kap szerepet a 360 Scheduling dinamikus, valós idejű erőforrás-ütemező és -optimalizáló motorja. A 360 Scheduling technológiai szempontból is kiválóan illeszkedik az IFS Applications rendszerhez, ugyanis nagymértékben skálázható, szolgáltatásközpontú architektúrájának (SOA) megfelelő, helyileg és számítási felhőbe is telepíthető, így akár szolgáltatásként is igénybe vehető. Az IFS önálló megoldásként és az IFS Applications integrált részeként egyaránt kínálni fogja az ütemező szoftvert. ■

A vállalatirányítás ezotériája

René Descartes ismert alaptételét – *cogito ergo sum*, azaz gondolkodom, tehát vagyok –, a huszadik században élt honfitársa, *Jean-Paul Sartre* bírálta, mondván, ha csak gondolat létezne, az nem terjedhetne ki önmaga felismerésére. A gondolatot a mögötte létező tudat képes észlelni.

– Ez az összefüggés egy vállalatra nézve is igaz, ha a gondolatokat a gyakorlatban a cég ügyviteli folyamatainak, a számlázásnak, raktárkezelésnek, könyvelésnek, projektkezelésnek, bérszámfejtésnek stb. feleltetjük meg – mutatott rá *Salga Péter*, a Pannon Szoftver Kft. értékesítési igazgatója. – Egyértelmű, hogy a vállalat hatékony működéséhez egyszerű gondolatoknál többre lesz szükség: olyan megoldásra, amely összefogja az ügyviteli folyamatokat. Ez pedig nem más, mint a vállalatirányítási és üzleti-intelligencia-rendszer, amely hasonlatunkban a cég tudatát jeleníti meg. Ebből az alaptételből kiindulva 12 éve

kezdjük fejleszteni vállalatirányítási és üzleti-intelligencia-rendszereinket. Célunk egy olyan megoldás életre hívása volt, amely bármely cégnek a tudata, de akár a lelke lehet.

A Pannon Szoftver Kft. ma már a hazai szoftverpiac egyik kiemelkedő szereplője. Fő terméke a saját fejlesztésű P@rtner Integrált Vállalatirányítási és Üzleti Intelligencia Rendszer, amelyet a magyar, a román, a nyugat-európai, valamint az észak-amerikai piacokon értékesít és vezet be.

– Annak a közel 300 vállalatnak köszönhetően, amely a mi ERP- és BI-rendszerünket választotta, cégünket kezdettől fogva dinamikus növekedés jellemzi – mondta *Salga Péter*. – Rendszereinket rugalmasan testre szabjuk, a folyamatok széles körű automatizálására és az erőteljes kontrollig szemlélet gyakorlati megvalósítására törekszünk. Jól ismerjük a sorozatban és a projektrendszerben gyártó, a kis- és nagykereskedelemmel foglalkozó, valamint a szolgálta-

tó cégek igényeit és folyamatait. Számukra iparági megoldásokat kínálunk, amelyeket nem habozunk testre szabni, ha ügyfeleink egyedi igényei ezt valóban szükségessé teszik. Rend-



szureink bevezetése során minden esetben a megtérülést, a költségek csökkentését, az információbiztosítás magasabb szintre helyezését tűzzük ki célul. Az ERP-rendszer ugyanis nem lehet öncélú eszköz, bevezetéséből mérhető, pénzben kifejezhető előnynek kell származnia!

A Pannon Szoftver különösen büszke a cég szakértői által kidolgozott *Premium.ERP* bevezetési módszertanra és gyakorlatra, amely új távlatokat nyitott az ERP-bevezetések területén.

– Tapasztalatból tudjuk, hogy egy ERP-bevezetésnél az ügyfél valódi igényei és az adott szoftver felépítése közötti összhang megteremtése okozza a legnagyobb nehézséget – fejtette ki az értékesítési igazgató. – Ennek feloldására ad megoldást bevezetési módszertanunk, amely három alapterületre, az IT, az ERP és a BI területére fókuszál. Az IT-infrastruktúra biztosítja a szilárd alapot, az ERP rugalmasságot ad a vállalatnak, míg a BI a döntésekhez szükséges, lényegre törő információt teszi gyorsan elérhetővé. A *Premium.ERP* keretében emellett, az új igényekhez is alkalmazkodva, ügyfeleink számára a pályázati lehetőségeket is felkutatjuk, és az ezzel járó feladatokat is átvállaljuk. ■

www.pannonszoftver.hu



Velünk gyorsabban a csúcsra érhet!

P@rtner Integrált Vállalatirányítási és Üzleti Intelligencia Rendszer

Pannon Szoftver Kft. · E-mail: info@pannonszoftver.hu · Web: www.pannonszoftver.hu



sERPa
INTEGRÁLT VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI RENDSZER

**NAGY
machinátor**
TELJES KÖRŰ ÜGYVITELI RENDSZER

- rendkívül kedvező induló csomagok
- kamatmentes részletfizetés
- moduláris felépítés, rendszere vállalkozásával együtt bővíthet
- rugalmas, gyors bevezetés és testre szabás
- stabil háttér és folyamatos jogszabálykövetés
- korlátlan számú cég kezelése egy rendszerben

www.progen.hu

Érték a vállalatban

A ProgEn tapasztalatai azt mutatják, hogy az időtényező nagy hangsúlyt kap valamennyi gazdasági, üzleti szereplő működésében. Ez kihívás elé állítja az ERP-rendszerek fejlesztőit is, mivel a vállalatvezetők minden területen naprakész, a változás pillanatnyi helyzetét valószínűleg mutató adatokat akarnak látni, idővesztés nélkül. A ProgEn sERPa integrált vállalatirányítási rendszere ezen adatokhoz online hozzáférést biztosít, így az előre definiált lekérdezések a világ bármely pontjáról megtekinthetők, nagyban elősegítve a megalapozott döntéshozatalt.

Ugyanakkor olyan, az ERP-rendszerből nem feltétlenül kinyerhető információkra is szükség lehet a vezetői döntéshozatal során, mint például a szervezet profittermelő képessége. Ehhez kínál segítséget a sERPa integrált vállalatirányítási rendszerhez kapcsolódva, abból adatokat nyerve

a maXprofit Vezetői Döntéstámogató Rendszer. Használatával a vállalat vezetése azonosítani tudja a tényezőket, amelyek valódi értéket teremthetnek a cég és tulajdonosai számára.

A maXprofit azokat az elemzési technikákat, vezetési eljárásokat és ellenőrzési módszereket, valamint az ezekre alapozott érdekeltségi rendszert foglalja magában, amelyek által értékközpontú vállalatvezetés valósítható meg. A rendszer segíti a vezetőket a jobb befektetési döntéshozatalban, rávilágít a fejlesztési lehetőségekre, rövid és hosszabb távú vállalati előnyök szerzésére ösztönöz, alkalmas a vállalat értékének meghatározására, valamint a vezetői döntések minőségének hatékony mérésére. Emellett az alkalmazottakat is arra ösztönzi, hogy lehetőleg úgy gondolkodjanak, döntsenek és cselekedjenek, ahogyan az adott helyzetben a tulajdonosok tették volna. ■



Tudja, hogy melyik az a szoftver, amely

- magyar fejlesztésű
- több, mint 20 éve közel 7000 vállalkozás munkáját segíti minden nap
- CRM ügyfélkapcsolatok modulja szerves része a vállalatirányítási rendszernek?

VISUAL APOLLÓ rendszer

CRM moduljával

- az ügyféllel történő valamennyi eseményt regisztrálhatja egy helyen, ide szervezheti leveleit, dokumentumait
- megtervezheti üzleti stratégiáját
- marketing munkát végezhet
- megkötheti akár vevői, akár szállítói szerződéseit
- nagy tömegben állíthat ki automatikusan számlákat
- projektkezelésével szervezheti feladatait, költségeket tervezhet
- teljes értékű dokumentumkezelőjével rendszerezheti iratait
- elemezheti vevői aktivitását, megelőzheti a lemorzsolódásokat.

Egyedi igényeket építhetünk a CRM modulba. Eddig már számtalan rendszert adtunk át, például:

- közüzemi szolgáltatóknak (víz, csatorna, hulladék, fűtés, gáz)
- lakás- és helyiséggazdálkodóknak (vállalkozás és önkormányzat egyaránt)
- kereskedőknek.

Ha Ön megbízható, gyors, magyar szakemberekből álló társaságot keres, akivel kialakíthatja saját rendszerét, keressen meg bennünket!

 **MULTI Kft.**
info@multi.hu
www.multi.hu

A vállalkozás motorja

A Multi Informatikai Kft. saját fejlesztésű, több mint 20 éves Visual Apolló vállalatirányítási rendszerét közel 6500 vállalkozás használja. Az ERP-megoldás számos modulból épül fel. Közöttük kiemelt helyet foglal el a CRM modul, amelyet a cég egy általános és több ágazati változatban kínál.

– Általános CRM-rendszerünk is többet ad, mint a hagyományos értelemben vett ügyfélkapcsolat-kezelés – mondta Marosi György, a Multi Informatikai Kft. ügyvezető igazgatója. – Alapkiépítésben is tartalmazza az ERP és a bérszámfejtés területén kívül eső funkciókat, például a dokumentumarchiválást, a projektkezelést és az elemzést, így egyetlen szoftveren belül támogatja a vállalat hatékony működését.

Erre építve a Multi Informatikai Kft. öt éve fejleszt ágazati CRM-rendszereket, amelyek olyan szakterületeket fednek le, mint a közüzemi számlázás, az irodaház- és bevásárlóközpont-üzemeltetés, a szállítmányo-

zás és a fuvarozás. A cég például az angyalföldi önkormányzati tulajdonban levő helyiségek és lakások gazdálkodására készített CRM-rendszert, amely a nyilvántartáson, az adminisztráción túl lefedi a teljes ügymenetet, automatikusan elkészíti a számlákat.

– CRM-rendszerünk centralizálja a vállalat által kezelt adatokat, leveleket, dokumentumokat, központi tudástárat hozva létre – emelte ki az ügyvezető. – Az ügyfelekkel való kapcsolattartás ezáltal jobban menedzselhető, az ügyféltörténet hatékonyabban elemezhető, erősíthető az ügyfélmegtartás és azonosíthatók az új üzleti lehetőségek. Ha a vállalat ennek köszönhetően elejét veszi az ügyfelek elvesztésének, a rendszer bevezetésének költsége akár ezen megtérülhet.

A Multi Informatikai Kft. minden rendszere részletre is megvásárolható, illetve kipróbálásra 3 hónapig bérelhető – ezt a bérleti díjat a cég vásárláskor teljes egészében levonja a licenccijlóból. ■

A Macworld március 1-jén érkezik Magyarországra!

Minden, ami...

Mac, iPhone, iPad, iPod és kiegészítők, iOS és OS X

...kicsit is alma.

Biztos forrásból, gyorsan és szórakoztatóan.

Számítunk Olvasóink véleményére!

Vegyen részt szlogenpályázatunkon

vagy ossza meg velünk véleményét, kéréseit és ötleteit

Facebook oldalunkon: www.facebook.com/macworldhu

Írjon nekünk: macworldteam@idg.hu

macworld.hu



Macworld

m.computerworld.hu

Olvasson minket mobilon is!

A legfrissebb információk, események, elemzések
és prognosztika az IT-szakma világából

gyorsan - kényelmesen - átláthatón!

PC WORLD

Keresse március 3-tól az újságárusoknál!

Ajándék

- Ashampoo Photo Commander 8 (teljes verzió)

A tartalomból

- Legnagyobb félelmeink
Így védekezzen ellenük!
- Multimédia-lejátszók körképe
- Közösségi vásárlás
- Mobile World Congress 2011



www.pcworld.hu