



BUSINESS INTELLIGENCE

A növekedés ütemét tekintve a vállalatok BI-költsége évek óta messze felülmúlja az IT-költségvetés egészét, és ez nem látszik változni.

» 19. oldal



ZENÉS CLOUD

Alig egy hónappal ezelőtt az Amazon ismét újított: előrukkolt a cloud music, avagy zene a felhőben üzleti modellel.

» 16. oldal

**495
forint**

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2011. MÁJUS 17. • XLII. ÉVFOLYAM 20. SZÁM

IDG
COMMUNICATIONS
HUNGARY

COMPUTERWORLD



Gyorsítósávon a projektmenedzsment

Idén várhatóan több projekt indul Magyarországon, mint az előző években. Egyre több projektre jellemző a komplexitás, valamint az, hogy a megrendelő gyakori visszacsatolásaira alapozva gyors döntéseket kell hozni.

Összeállításunk a 8-10. oldalon



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.

DIGITAL...!
go digital...?

Digitális folyóiratok Belevágjunk vagy sem?



VS.



Speaker partner

your digital media
Dimag

HINORA
CEGCSOPORT
Minden, ami marketing

Médiatámogatók

PIAC PROFIT

MEDIAPIAC.COM

mmonline
marketing média

marketinginfo
marketing központ

>2011. május 25. >

Kinnarps Budapest
1133 Budapest, Váci út 92.

IDEGENVEZETÉS A DIGITALIZÁLÁS LABIRINTUSÁBAN

AKTUÁLIS

05 HYDE TECH CORNER

06 BALLMER: NEM SAJÁTÍTI-
JUK KI A SKYPE-OT

A Microsoftnak sikerült megállapodnia a Skype felvásárlásáról. A Microsoft az Office-ba, az Xboxba és a Windows Phone operációs rendszerbe is szeretné beépíteni az internetes telefonszolgáltatató szoftverét.

07 MEGKÉRDEZTÜK: HOGYAN NYOMTAT AZ OLVASÓ?

A hazai munkahelyek a tintasugaras nyomtatókat preferálják. Az Epson és az IDG Magyarország kutatásának eredményei az irodai és kirodai nyomtatási gyakorlattal kapcsolatban.

07 LIFE LONG LEARNING BULLSHIT NÉLKÜL

A BalaBit az oktatásban visszatért a gyökereihez, az open source-hoz. A BME Q épületének nagy előadójába ingyenes tréningre várják a tanulni kívánó egyetemistákat és gyakorló fejlesztőket. Az *Open Academy* sorozat első monstre előadásblokkja május 26-án lesz.

07 EGYSÉGESÍTI AZ ANDROIDOT A GOOGLE

Az Android operációs rendszer következő verziója valamennyi ma a piacon lévő okostelefonnal és táblagéppel képes lesz együttműködni.

FÓKUSZ

08 GYORSÍTÓSÁVON A PROJEKTMENEDZSMENT

Szakma-e a projektmenedzsment? Gyakran felvetődő kérdés ez, ám a válasz egyelőre nem magától értetődő. Maguk az érintettek egyre inkább önálló szakmaként tekintenek a projektmenedzsmentre, a külvilág álláspontja azonban nem ilyen egyértelmű.

ÜZLET

11 MERRE HALAD A BLACKBERRY?

Horváth Varga Jánossal, a KFKI Zrt. főmérnökével és Botta-Dukát Károllyal, a Magyar Telekom termékmenedzserével beszélgettünk a BlackBerry mobil operációs rendszerek között betöltött jelenlegi helyzetéről és jövőjéről a vállalati mobilok piacán.

13 INFORMÁCIÓEVOLÚCIÓ A KÖZÖSSÉGI MÉDIÁBAN

A közösségi média alapvetően megváltoztatta az információáramlást. De vajon mennyiben változtatja meg ez a világot?

14 FELVÁSÁRLÁSI HULLÁM?

A világ vállalatvezetőinek 60 százaléka szerint egy éven belül véget ér a válság, ötöde szerint a krízis már most a múlté – derül ki az Ernst & Young legfrissebb felméréséből. A Nemzetközi Tőkebizalmi Barométer előrejelzései.

TECHNOLÓGIA

16 A ZENE ÉS A FELHŐ

Alig egy hónappal ezelőtt az Amazon lett az első olyan nagy internetes vállalat, amely előrukkolt a cloud music, avagy zene a felhőben üzleti modellel.

ÁLLANDÓ ROVATAINK

04 VÉLEMÉNY

Benedek Zsolt: Egyedül nem megy, magyar oktatás! Már az óvodás gyerekek is tudják a Répa meséből: ha nem sikerül közös erővel nekiveselkedni a feladatnak, marad a zöldség. Egyedül nem megy.

05 HÍRMOZAIK

06 SZEMÉLYI HÍREK

06 ESEMÉNYEK



Brad King: A net maga a digitális vadnyugat

A szakember szerint az internet maga egy tökéletlen rendszer – a digitális vadnyugat –, és pont ebben áll hihetetlen sikerének titka is.

» computerworld.hu/cikk/b-king

Az Apple a legértékesebb márka

A Millward Brown kutatása szerint immár az iPhone és az iPad gyártója rendelkezik a világ legértékesebb márkájával. Tavaly még csak harmadik volt.

» computerworld.hu/cikk/apple-ertek



Magzati szívzörejek

Egy, a Pázmány Péter Katolikus Egyetem egyik diákja által Java nyelven írt algoritmus segítségével felderíthetővé váltak a született szívbetegségekre utaló magzati szívzörejek. » computerworld.hu/cikk/szivzur

RIM-Microsoft: közös stratégia

A BlackBerryt gyártó cég új okostelefonjain és a PlayBook táblagépen is a Bing lesz a gyárilag telepített keresőmotor – így erősíti a Microsoft a mobilpiacon.

» computerworld.hu/cikk/rim-ms

IMPRESSZUM COMPUTERWORLD-Számítástechnika

ICT-stratégia döntéshozóknak - alapítva 1969 - 2011. május 17. - XLII. évfolyam 20. 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 - idavid@idg.hu Egri Imre - iegri@idg.hu Kis Endre - ekis@idg.hu Mallás Judit - jmallasz@idg.hu Tóth Livia - ltoth@idg.hu Vass Enikő - evass@idg.hu
Szerkesztőségi ügyelet	Csereznye Anita - acsereznye@idg.hu Telefon: 577-4302, fax: 266-4343 Internet: www.computerworld.hu e-mail: levellek@idg.hu

Újságíróink szakmai képzésének hátterét 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: keriroda@idg.hu

TERJESZTÉS ÉS ÜGYFÉLSZOLGÁLTAT

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

MARKETING

PR-munkatárs	Kovács Judit - jkovacs@idg.hu
--------------	---

KONFERENCIA

Rendezvényszervezés	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 megjelent képet, táblázatot stb. szerzői jog védi. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet. A hirdetéseket a kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, ám azok tartalmáért felelősséget nem vállal.

TERJESZTÉSI, ELŐFIZETÉSI, ÜGYFÉLSZOLGÁLTATI INFORMÁCIÓK

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

Lapunkat a MATESZ auditálja

Olvasóink szokásait a Nemzeti Médiaanalízis méri fel.

A Computerworld az IVSZ hivatalos médiapartnere.



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



*Ment az apóka, hogy kihúzza.
Húzta-húzta, tépte-cibálta, ráncigálta,
De hiába – nem mozdult a répa.
(Orosz népmese)*



Benedek Zsolt
egyetemi oktató
Budapesti Műszaki és
Gazdaságtudományi
Egyetem

Egyedül nem megy, magyar oktatás!

Miért nincsen elegendő képzett és született mérnök, informatikus? Biztosan mindenki ismeri azt az orosz mesét, amiben csak családi összefogással lehet megoldani a „problémát”, azaz kihúzni a hatalmasra nőtt zöldséget.

Mi magyarok egyelőre tanács-talanul álldogálunk óriásivá vált terményünk mellett, de még ott sem tartunk, hogy észrevegyük: „probléma” van, sőt épp az orunk előtt, és ezt bizony nekünk magunknak kell megoldanunk. Közben nem tudunk versenyképes fizetést hozó munkát adni több százezer embernek, addig a megfelelő képzett-ségű szakemberek hiánya például az IKT területén tevékenykedő hazai és nemzetközi vállalkozások továbbfejlesztésének gátjává vált.

Ma a világgazdaság egyik húzóágazata az IKT. Jelentősége talán a 19. század gőzgépeihez hasonlatos. A tehénfejéstől az autógyártásig szinte minden ágazatba beszivárgott az informatika és az elektronika. Úgy vélem, ez az ágazat hozhat áttörést a következő ötven esztendő legkritikusabb problémáinak megoldására – a megújuló energiaforrásokra való áttérésre, a környezeti károk felszámolására, a tiszta vízhez és egészséges élelmiszerekhez jutásra vagy éppen az öregedő társadalom egészségügyi problémáinak kezelésére.

Magyarországnak nincsenek nyersanyagai, és jelenlegi tudásunk szerint egyéb kitüntetett stratégiai előny sem rendelkezünk. Az országban azonban bent van az IKT-szektor legtöbb világméretű cége, amelyek már jelenleg is képesek nagyobb létszámú képzetlen munkaerőnek megélhetést biztosítani, de meggyőződésem, hogy a nagy hozzáadott értéket előállító kutatás-fejlesztés-innováció hármas hozhat csak gazdasági felemelkedést az országnak. A K+F+I-re alapozó sikeres IKT-cégek egy ritka állatfajtához tartoznak Magyarországon; ugyanis megfelelő „ökosziszté-

mára” van szükség ahhoz, hogy világvizonylatban is kiemelkedő teljesítményt nyújtó cégek fejlesztőközpontjaikat Magyarországra hozzák, vagy az itt levőket tovább bővítsék. Az egészséges „ökoszisztéma” leggyengébb láncszeme az elhivatott szakember. Belőlük tudniillik nagyon kevés van. A munkaerőpiacon már most is vetélkednek a jól képzett mérnökökért, technikusokért, pedig az igények nem irreálisak: aki legalább egy idegen nyelvet megbízhatóan beszél, hajlandó tanulni, képes az önképzésre és tisztában van az alapvető szakmai kérdésekkel, biztos sikerre számíthat.

Úgy látom, egyetlen döntéshozó sem képes egységesen, komplex módon kezelni a közoktatás, felsőoktatás, felnőttképzés, foglalkoztatás és állskeresés alkotta rendszert. A felsőoktatási intézmények nem tudnak elegendő számú, megfelelő tudású felvételizőhöz jutni, ugyanakkor maguk sem mindig érdekeltek abban, hogy ténylegesen hasznosítható piaci tudással lássák el hallgatóikat. Az eredmény siralmas! Számításaim szerint mintegy tízmilliárd forintot költünk el értelmetlenül évente csak a felsőoktatásban (az ennél jóval több, felnőttképzésben és oktatási reform címén elköltött EU-s pályázati pénzekekről nem is beszélve). Következmények: motiválatlan pályakezdők, ötletszerű felnőttképzés, ugyanakkor munkaerőhiánnyal küszködő vállalatok.

A helyhiány miatt csak vázlatosan sorolok fel néhányat az IKT-ágazatot leginkább érintő problémák közül:

1. Kevés és rossz felkészültségű diák kerül be a főiskolákra, egyetemekre. Az alacsonyabb pontszámú megállapítása csak „megúszásra”, az egyszerűbb diplomaszerezésre ösztö-

kéli a fiatalokat. A probléma egyik gyökere az általános iskoláig nyúlik vissza – a száraz tananyag elveszi a gyerekek kedvét a természettudományoktól, és csak mutatóba akadnak olyan motivált tanárok, akik képesek étellel megtölteni a tananyagot. A helyzet ma annyira tragikus, hogy alapjaiban újra kellene építeni a természettudományos képzést minden oktatási szinten.

2. Nagyon kevés és nem megfelelő tudású fiatal kerül ki az IKT területén a felsőoktatásból – a mérnökök negyede, az informatikusok hatoda végez időben! Az alkalmatlan, lemaradó diákok az oktatási energiák 50%-át viszik el. Érdekléte kell tenni a tanárokat és a diákokat a piaccal való együttműködésben, az intézményeket pedig abban, hogy ne vegyenek fel boldog-boldogtalant feleslegesen csak azért, hogy fejkvótájukból tömjék be a néha nem kellően átgondolt költségvetésük hiányát. Ennek egyértelműen a minőség látja kárát!

3. Anarchikus a hazai egyetemek oktatási rendszere. Sok tanszék létezik, önálló érdekekkel; bár mindeütt akad a szakmájában nemzetközileg elismert szakember, sehol nem tud összegyűlni az a kritikus tömeg, hogy versenyképes IKT-oktatásunk legyen. A műszaki, informatikai és természettudományokat oktató intézményeknek érdemes lenne együttműködniük segédanyagaik és tematikáik megosztásával, de jelenleg még az is elképzelhetetlen, hogy egy-egy problémát ne akarjon mindenki maga megoldani – még akkor is, ha a feladatot már máshol elvégezték. Megkockáztatom, hogy gyakran tudatosan, büszkeségből bánunk ilyen rosszul az emberi erőforrásokkal.

4. Alapjaiban megváltozott a 21. század tudásátadása. Hagyományosan a tanító a világból megszerezhető tudás nagy részét birtokolta, az IKT azonban olyan tempóban fejlődik, hogy 1–3 év alatt elévülnek az ismeretek, és az oktatók döntő többsége nem tudja tartani a lépést a nagyvilággal. Ipari tapasztalattal csak elvétve rendelkeznek, sőt ez nem is előfeltétele egy egyetemi/főiskolai tanári kinevezésnek. A végzett diplomásoknak pedig nincsen valódi szakmai továbbképzésre lehetőségük, ezért az elévült tudásuk helyett újat legfeljebb a munkahelyükön szerezhetnek. Pedig ez lenne az egyik kulcs az ország versenyképességének megtartásához!

5. Nincs következetes állami beavatkozás. Hosszú távú befektetésben gondolkodó vállalkozások szemszögéből a munkaerő hiánya csak akkor nem fog ellenérvként megjelenni, ha valamilyen tudatos állami akciórendszert látnak. Semmi értelme egymástól függetlenül megalkotni a közoktatási, felsőoktatási, felnőttoktatási, foglalkoztatási és szakképzési törvényeket, mivel ezek komplex egységet alkotnak. Vezető politikusainknak be kell látni, egy ennyire bonyolult rendszer létrehozásához már nem elegendő a humán vagy gazdasági diploma adta tudás. Ehhez bizony kökemény természettudományos ismeret kell! A reálértelmiségnek pedig el kell gondolkodnia azon, hogy mennyire felelős a kialakult helyzetért és meddig vonhatja ki magát büntetlenül a politikából.

Már az óvodás gyerekek is tudják a *Répa meséből*: ha nem sikerül közös erővel nekiveselkedni a feladatnak, marad a zöldség. Egyedül nem megy. 🍷

Hyde Tech Corner

Ezen a héten Fauszt Gábor, az IDC Hungary elemzője, és Krasznay Csaba, a HP Magyarország IT-biztonsági tanácsadója kommentálja a hét híreit, eseményeit. **Összeállította: Tóth Livia**

Heti összeállításunkból megtudhatják, hogyan vált az Apple a legértékesebb márkává, valamint az is kiderül, hogy a szakma szerint mire vezethető vissza a Sony körüli adatlopásos botrány.

Az Apple a legértékesebb márka
A Millward Brown nemrég publikált kutatása szerint jelenleg a tavaly még harmadik helyezett Apple vezeti a világ legértékesebb brandjeinek rangsorát. A gyártó a Google-tól vette át a vezető pozíciót; márkaértéke a tavalyi 83 milliárd dollárról 153 milliárdra nőtt. computerworld.hu/cikk/apple-legertekesebb-marka-2011

FAUSZT GÁBOR ELEMZŐ, IDC HUNGARY

Az Apple az elmúlt évek során nagyon tudatosan építette fel márkanevét, egészen az első iPodok óta. Az iPhone megjelenése és a számítógépek folyamatos jó eladásai csak tovább javítottak ezen a megítélésen.

Az Apple azonban több egyszerű hardvergyártónál, hiszen a cég az eszközt csak platformnak tekinti. Olyan platformnak, amelyre a későbbiekben további szoftvertermékeit értékesítheti. Mindezt ter-



„Az Apple-nek sikerült globális branddé alakulnia...”

Fauszt Gábor
ELEMZŐ, IDC HUNGARY

mészetesen az alkalmazásboltból, ami nem melleleg igen jövedelmező vállalkozás. Ugyanez mondható el az iTunes Music Store-ról is, amely a világ legnagyobb online zenei boltjává nőtte ki magát.

E sikereket meglovagolva az Apple-nek egy szűk rétegnek fenntartott, luxustermékeket gyártó cégből sikerült globális branddé alakulnia, amelyet a világ minden táján ismernek és elismernek, és amelynek köszönhetően igen nagy presztízse van. *Steve Jobs* betegsége a szervezet márkaértékén nem nagyon változtat, mivel a cég már rég túlnőtt azon, hogy egy ember miatt piaci értéke jelentősen megváltozzon.

Összefoglalva, napjainkban az Apple a legértékesebb márka, azonban ne feledkezzünk meg az olyan feltörekvő brandekről sem, mint a Facebook. Kíváncsian várjuk, néhány év múlva hogyan alakul ez a sorrend.

Sony-botrány: az internettörténet legnagyobb adatlopása

A támadók mindkét esetben felhasználóneveket, e-mail címeket és jelszavakat töltöttek le az adatbázisból – olyan adatokat, amelyek illegális spamkampányok és célzott adathalász akciók során is felhasználhatók. A cég szóvivője szerint a támadás során a PlayStation Network és a Quirocity felhasználóinak hitelkártyaszámai is kikerülhettek a rendszerből.

computerworld.hu/cikk/adatlopas-sony

KRASZNAY CSABA IT-BIZTONSÁGI TANÁCSADÓ, HP MAGYARORSZÁG

Az eset több olyan tanulsággal is szolgál, amit a közeli jövőben érdemes lesz minden nagyvállalatnak elemeznie. Először vizsgáljuk meg a támadás végrehajtásának módját! A szakmában többször felmerült az elmúlt hónapokban, hogy valami nagy dolog készül az internetes bűnözés világában. Ezért történt több

neves cégnél is adatlopás, és ebbe a sorba jól illeszkedik a Sony ellen elkövetett hackelés is. Mindezekre a támadásokra jellemző, hogy feltűnően professzionálisak, hatékonyak és jól célzottak. Egyelőre nem tudjuk, mi következik, de abban biztosak lehetünk, hogy nem ez volt az utolsó ilyen eset.

A másik komoly tanulság a védelmi intézkedések hatékonysága. Minden biztonsággal foglalkozó szakembernek jelzésértékű le-



„...a Sony egy igen nehezen kivédhető támadás áldozata lett...”

Krasznay Csaba
IT-BIZTONSÁGI TANÁCSADÓ, HP MAGYARORSZÁG

het az eset arra vonatkozóan, hogy az éberség nem lankadhat, és folyamatosan fejleszteni kell a védelmi intézkedéseket. Főleg azokat, amelyek segítenek észlelni egy támadási kísérletet, hiszen a hagyományos megelőző kontrollok egy ilyen összetett és profi támadás esetén nem kellően hatékonyak.

A harmadik tanulság a válságreakcióval kapcsolatos. Nem lehet előre kiszámítani, hogy egy esetleges támadás milyen hatással lehet az adott vállalat életére, az azonban egyértelmű, hogy az illetékes nyomozószerv azonnali értesítése, a nyomrögzítés, valamint a felhasználók és a média felé való megfelelő kommunikáció elengedhetetlenek az említetthez hasonló bármely más eset során.

Összességében tehát úgy tűnik, hogy a Sony egy igen nehezen kivédhető támadás áldozata lett. Mindenkinek tanulnia kell az esetből, hiszen ez bármely nagyvállalattal és szervezettel bármikor megtörténhet.

HÍRMOZAIK

Gyenge IT-hasznosítás

A német, svájci, skandináv és Benelux államokbeli cégek használják leghatékonyabban az adatközpontokat. Sok európai szervezetnél azonban a fenntartható fejlődésről szóló nyilatkozatok pusztán képmutatást jelentenek – derül ki egy felmérésből, amelynek alapjául az Oracle Next Generation Data Centre Index szolgál. A szám pillanatképet ad arról, hogy a szervezetek mennyit haladtak előre adatközpontjaik fejlesztésében a modern technológiák alkalmazásával. A válaszadók átlagosan 5,28 pontot értek el.

3G ZyXEL-router

A ZyXEL majdnem felére csökkentette egyik kiváló routerének árát. Az NBG4115 a legtöbb USB 3G modemmel kompatibilis, valamint a hagyományos kábeles internetkapcsolat és a 3G-kapcsolat között a failover funkció révén a kapcsolat állapotától függően automatikusan, észrevétlenül vált. Az USB over IP vagy NetUSB kapcsán USB-csatlakozási felülettel rendelkező eszközöket (például adattárolót, nyomtatószervert) lehet vele megosztani a lokális hálózaton.

Metró vezeték nélkül

A budapesti 4-es metró építési ideje alatt az alagútban és a kialakítandó állomások területén mind a fővállalkozó, mind az alvállalkozók számára is megbízható és biztonságos megoldásra van szükség a távoli helyek, adatbázisok, valamint az internet eléréséhez és az egymás közti kommunikációhoz. A ZyXEL az I-Consulting Kft.-vel közösen egy átfogó, ideiglenes hálózati megoldást biztosít az építkezés ideje alatt.

REGISZTRÁLJON

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

ceginfo.computerworld.hu

ESEMÉNYNAPTÁR

Május 16–19. BUDAPEST

Future Internet Week

» www.fi-budapest.eu/

Május 17. BUDAÖRS

Versenyképesség

a szoftverfejlesztésben 2011

» www.magicsoftware.com

Május 18. BUDAPEST

Információvédelem menedzselése
szakmai fórum» www.hetpecset.hu

Május 19. BUDAPEST

IDC Datacenters Transformation
Roadshow 2011» www.idchungary.hu

Május 25. BUDAPEST

Adattárház Fórum 2011

» www.adattarhazforum.hu/2011/

További események

» www.computerworld.hu/esemenyek

Ballmer: nem sajátítjuk ki a Skype-ot

Dávid Imre - A Microsoftnak sikerült megállapodnia a Skype felvásárlásáról. A Skype az elmúlt években minden ismertsége és népszerűsége ellenére is jelentős veszteségeket termelt. A Microsoft az Office-ba, az Xboxba és a Windows Phone operációs rendszerbe is szeretné beépíteni az internetes telefonszolgáltató szoftverét, de nem akarja „kisajátítani” a megoldást, amely így a konkurens platformokon is elérhető lesz – jelentette ki **Steve Ballmer**, a vállalat vezérigazgatója.

„A Skype felhasználói által megszokott és kedvelt termékeket, illetve szolgáltatásokat természetesen továbbfejlesztjük – nyilatkozta Ballmer az ak-


vízió bejelentéséről szóló San Franciscó-i sajtókonferencián. – Továbbra is investálunk majd a Skype-pal kapcsolatos, a Microsofttól független eszközökre optimalizált fejlesztésekbe.”

A Skype-ot 2003-ban alapította a svéd **Niklas Zennstrom** és a dán **Janus Friis**. Első komolyabb hírt kapott munkájuk a peer-to-peer protokollt használó fájlcsere program, a KaZaA volt, amivel számtalan szerzői jogi pert zúdítottak magukra, mivel a program teljesen

szabaddá és ellenőrizhetetlenné tette a fájlcsere. 2002-től ugyanezre az elvre alapozva belefogtak egy hangátviteli szoftver fejlesztésébe. Ennek egyik legfőbb erénye az volt, hogy az akkori, meglehetősen szűk (3–16 kbit/s) sáv szélességen is használható hangot produkált, és nem igényelt központosított infrastruktúrát. (Ma már a Microsoft Live Messenger is tudja mindazt, amit a Skype, ám az központosított rendszer.) A két alapító folyamatosan fejlesztette a rendszert, fizetős szolgáltatásokat is kínáltak, de valójában soha nem vált nyereségesé. 2005-ben az eBay kezébe került 2,6 milliárd dollárért, de nekik sem sikerült nyereségesé tenniük. 2008 óta próbálnak vevőt találni rá. Akkor még az is felmerült, hogy az alapítók visszavesszik, azóta pedig az online telefonszolgáltatót a Facebookkal, a Ciscóval és a Google-lal is hírbe hozták.

A Microsoft szempontjából kifejezetten fontos, hogy megnyugtassa az alternatív platformokat használó ügyfeleket. A cég elsősorban a Skype maszszív felhasználói bázisa miatt investál 8,5 milliárd dolláros rekordösszeget (ez a gyártó eddigi legnagyobb felvásárlása) a szolgáltató akvizíciójába – márpedig ennek a bázisnak egy jelen-

tős része iPhone-ról, Android-telefonokról vagy más mobilszközökről internetezik.

A Skype jelenleg 170 millió aktív felhasználóval rendelkezik, és számuk dinamikusan nő. „A felhasználók száma egyre nagyobb ütemben nő, ami igazán izgalmassá teszi számomra ezt az üzletet” – ismerte el Ballmer. Bár a szoftveróriás vezére optimista, a tőzsde másként ítélte meg a megállapodást: a Microsoft részvényei csökkentek. 



Steve Ballmer

vezérigazgató
Microsoft

SZEMÉLYI HÍREK

William Szentágotay



Új operációs igazgató csatlakozott a Central Europe On-Demand (CE On-Demand) regionális felhőszolgáltató vezetéséhez.

William Szentágotay

hosszú múlttal rendelkezik a közép-kelet-európai telekommunikációs szakmában. Korábban olyan neves cégek vezetőjeként, illetve első vezetőjeként tevékenykedett, mint a GE, a Magyar Telekom, a Vivendi, a Cityreach és a Dataplex. Az elmúlt években a közép-európai zöld adatközpontok kialakításával és üzemeltetésével foglalkozott; többéves tapasztalatokat szerzett a kockázati befektetések területén, illetve az európai kezdő cégek menedzselésében is.

Három új vezető a BCS-nél

Április közepétől *Fehér Ede* mérnök-informatikus, mérnök-közgazdász, *Lakatos Bence* közgazdász és *Tass Zoltán* villamosmérnök ügyvezető igazgatóként és tulajdonos partnerként vesz részt a BCS Business Consulting Services Kft. munkájában. A három szakember a NESS Hungary Kft.-től érkezett a BCS-hez, ahol divízióigazgatóként és vezető tanácsadóként dolgoztak az elmúlt években. Mindhárman több mint tizenöt éves tapasztalattal rendelkeznek az összetett informatikai beruházások irányításában; feladatuk a BCS-nél a magán, illetve állami tulajdonú nagyvállalatok IT-tanácsadási projektjeinek felügyelete lesz.

Any application.
Any device.
Any time.

Do it Once. Do it Right.
MAGIC
SOFTWARE



Magic Software
Total Mobility Experience

www.magicsoftware.hu info@magicsoftware.hu

Megkérdeztük: hogyan nyomtat az olvasó?

Dávid Imre • A hazai munkahelyek a tintasugaras nyomtatókat preferálják. Az Epson és az IDG Magyarországon nemrégiben lefutott nyereményjátékának keretében kutatást végzett az IDG-lapok (*Computerworld*, *PC World*, *Computerworld.hu*, *Nonstopuzlet.hu*) olvasói körében az irodai és kisirodai nyomtatási gyakorlattal kapcsolatban. A nem reprezen-



tatív mintán végzett kutatás a kampány ideje alatt 550 darab értékelhető választ produkált, az értékelés több tanulsággal is szolgált.

A kérdőívet kitöltő vállalkozók és irodai dolgozók közül sokan (39%) tintasugaras nyomtatót is használnak, de 44 százalékuk kizárólag ilyen nyomtatón állítja elő nyomatait. Jelentős még a monokróm lézernyomtatót is használók aránya: 45 százalék. A válaszadók 35 százaléka használ kizárólag ilyen eszközt. Az üzleti tintasugaras nyomtató kategória elnevezés alatt futó multifunkciós nyomtatók (nyomtató, szkennel és fax) egyelőre csak az irodák 5 százalékában kapott helyet. Összességében azonban több az irodákban a tintasugaras nyomtató, mint a lézer. A kutatás érdekessége, hogy a néhány éve még népszerű mátrixnyomtatók aránya mára 2 százalékra csökkent.

A kérdőívet kitöltők több mint fele (62%) számára egyértelműen a nyomtatás olcsósága volt a legfontosabb elvárás a nyomtatókkal szemben, bár a második helyre a minőség futott be (43%).

Tanulságosak voltak a takarékoságra vonatkozó adatok. A leggyakrabban alkalmazott praktikáknak a kétoldalas nyomtatás (24%), illetve a takarékos üzemmódban való nyomtatás (23%) bizonyultak. Habár a cégek mindannyiszor felhívják a figyelmet, hogy az utántöltött tintapatronok alkalmazása tönkretelheti a nyomtatót, a válaszadók 22 százalékánál ez még mindig a takarékoskodás egy módja.

A környezettudatos szempontok közül a kitöltők körében a legnépszerűbb az a gyakorlat, miszerint csak a legfontosabb dokumentumokat nyomtatják ki (44%). A két oldal-

ra történő nyomtatás gyakorlatát a kitöltők majd egyharmada (31%) alkalmazza. Újrahasznosított papírra 13 százalék nyomtat. A készülékek energiafelhasználásáról is csupán a válaszadók 12 százaléka tájékozódik. 46 százalékuknál a napi nyomtatás 100 oldal alatt van, de 11 százalékánál 1000 oldal feletti a napi oldalmennyiség.

A kutatásban részt vevő irodai dolgozók fele (49%) csak ritkán, 12 százalékuk pedig soha nem használ színeket. A válaszadók 21 százaléka csak fotónyomtatáskor fogyasztja a színes festéket, 18 százalékuk viszont mindig. A kitöltők több mint fele (55%) 20-30 ezer forint közötti összeget szánna nyomtatóra, 33 százalékuk akár 50-60 ezer forintot sem sajnálna erre a készülékre. 22 százalékuk viszont úgy nyilatkozott, hogy számukra a nyomtató minősége sokkal fontosabb az árnál.

Life Long Learning – bullshit nélkül

Computerworld • Az egyik legdinamikusabban bővülő magyar fejlesztőcsapat, a BalaBit az oktatásban visszatért a gyökereihez, az open source-hoz. A BME Q épületének nagy előadójába ingyenes tréningre várják a tanulni kívánó egyetemistákat és gyakorló fejlesztőket.

Az *Open Academy* sorozat első monstre előadásblokkja május 26-án lesz. Az előadások 17 órakor kez-

dődnek, és egy 20 perces szünettel tartanak 21 óra 40-ig. Az eszmecséret utána a Zöld Pardonban lehet folytatni, ahová a résztvevők ingyenesen mehetnek be. A rendezvényt a BME a korszerű 400 fő befogadására alkalmas előadóteremmel és egy előadóval is segíti: *Forstner Bertalan* adjunktus lesz az esemény első előadója, aki a multiplatform mobilfejlesztésekről beszél majd. Bár az elő-

adások többségét a BalaBit munkatársai tartják, az *Open Academy* nem a cég marketingtevékenysége; a cél az oktatás, a gyakorlati munkában szerzett tapasztalatok bemutatása. Persze nem minden önös érdek nélkül: az oktatók inspiratív és provokatív kérdéseket várnak, amelyekből ők is tanulhatnak.

A tréning ingyenes, tehát nem lesz pogácsa, üdítő és kávé. Azért a késői

kezdés, hogy a már dolgozó programozók is látogathassák az előadásokat.

A május 26-i előadások

- ▶ *Multiplatform mobilfejlesztések* (Forstner Bertalan egyetemi adjunktus, BME AAIT);
 - ▶ *Hogyan optimalizáljunk C/C++ kódokat?* (Illés Márton termékmenedzser, BalaBit);
 - ▶ *Verziókövető rendszerek alkalmazása fejlesztési projekteknél* (Gyöngyösi Péter fejlesztő, BalaBit);
 - ▶ *Webművés Kelemen tanácsai, avagy mi kell a PHP falába?* (Buherátor, a Buhera blog szerzője);
 - ▶ *Hogy kerül a csizma az asztalra? A HTML 5 és a JavaScript* (Magyar Attila és Györkő Péter fejlesztők, BalaBit);
 - ▶ *Agilis/scrum fejlesztés* (Bakonyi András folyamatmérnök, BalaBit).
- Regisztrálni a rendezvény weboldalán lehet: balabit.com/hu/openacademy. Az előzetes tervek szerint az előadásokat lapunk stábjja rögzíti, és egy későbbi időpontban elérhetővé tesszük a *Computerworld* TV weboldalán (tv.computerworld.hu/).

Egységesíti az Androidot a Google

Dávid Imre • Az Android operációs rendszer következő, a negyedik negyedév során megjelenő verziója valamennyi ma a piacon lévő okostelefonnal és táblagéppel képes lesz együttműködni – jelentették be az I/O fejlesztői konferencián. Az Ice Cream Sandwich kódnéven futó Android operációs rendszer kifejlesztésének ez volt a legfontosabb célja – állították a cég illetékesei.

Az Ice Cream Sandwich egyéb újdonságok mellett egy teljesen felújított applikációs keretrendszerrel és

olyan API-kat is tartalmaz majd, amelyek képesek automatikusan, az egyes eszközök lehetőségeihez igazodva újrakonfigurálni az alkalmazásokat.

A Google az Ice Cream Sandwich bejelentésével egy időben a tabletekhez fejlesztett Honeycomb 3.1-es verziójának közelgő kiadásáról is beszámolt. Az új Honeycomb révén USB-kompatibilissé válnak az androidos táblagépek; a fejlesztők pedig a Google TV platformra is írhatnak alkalmazásokat. A Google az I/O konferencián jelentette be azt is, hogy

a jövőben az Android Marketen keresztül is kölcsönözhetnek mozifilmeket a felhasználók. A vállalat a közelmúltban kezdte el felhőalapú zene-szolgáltatása, a Music Beta tesztelését, amelyet jelenleg csak meghívásos alapon, az Egyesült Államokban élő felhasználók érhetnek el. Az Android Market fizetős alkalmazásait azonban a Google 99 országban, így Magyarországon is elérhetővé teszi. Az online boltban jelenleg összesen több mint 200 ezer ingyenes és fizetős alkalmazás van.



Gyorsítósávon a projektmenedzsment

Idén várhatóan több projekt indul Magyarországon, mint az előző években. Egyre több projektre jellemző a komplexitás, valamint az, hogy a megrendelő gyakori visszacsatolásaira alapozva gyors döntéseket kell hozni. **Írta: Mallász Judit**

Szakma-e a projektmenedzsment? Gyakran felvetődő kérdés ez, ám a válasz egyelőre nem magától értetődő. **Maguk az érintettek egyre inkább önálló szakmaként tekintenek a projektmenedzsmentre, a külvilág álláspontja azonban nem ilyen egyértelmű. Vélhetően a határozott válaszra még várni kell egy ideig, ám addig is nagyon érdekes kérdés, hogy hol tart a világon a projektmenedzsment, illetve milyen a hazai projektmenedzsment helyzete.**

Magyarországon – *Prónay Gábor* (Pro-Compass Kft.) és *Török L. Gábor* szociológus vezetésével – évek óta készítene a projektmenedzsment szakma tükrének tekinthető felméréseket. A kapott adatokból számos értékes információ szűrhető le a szakma önképéről, különösképpen a projektek sikertényezőiről, illetve a projektmenedzszeri tevékenység releváns kompetenciáiról. Megjegyzendő, hogy a felmérés nem tér ki az informatikai irányultságú részletekre, jóllehet – egyéb tapasztalatok alapján – úgy becsülhető, hogy a válaszadók egynegyede-egyharmada informatikai érintettségű, vagy dolgozott már kifejezetten ilyen tartalmú projektekben.

ÓVATOS OPTIMIZMUS

A legutóbbi felmérés azt mutatja, hogy a válaszadók az előző évekhez képest lényegesen jobbnak ítélik a 2011-es projektek üzleti kilátásait.

Ez egyaránt vonatkozik a projektek számára, komplexitására, valamint a résztvevők létszámára. (Jóllehet a legutóbbi felmérésben sokkal kevesebben vettek részt, mint 2009-ben és 2010-ben, a válaszadók belső rétegződése, összetétele lényegében véve mindhárom esetben azonos.

A személyes találkozásnál kellemetlenebb lehet, ha az ember nincs tisztában a beszélgetőtárs komfortzónájával.

Az adatokban feltehetően a projektmenedzsment felső szintjének választai tükröződnek, a megállapítások nem tekinthetők reprezentatívnak a szakma egészére vonatkozóan.)

Amíg 2009-re a válaszadóknak csupán a 11 százaléka, 2010-re pedig a 25 százaléka várta, hogy az induló projektek száma legfeljebb 15 százalékkal nő, addig 2011-re már 53 százaléuk vélekedett így. Az induló projektek kismértékű komplexitásnövekedését is egyre többen prognosztizálják: a 2009-es és 2010-es 35 százaléka 2011-ben 45 százalékra ugrott föl. Hasonlóképpen optimisták a válaszadók a projektekben dolgozók átlagos számát

illetően. Az idei évre vonatkozóan 33 százaléuk véli úgy, hogy legfeljebb 15 százalékkal nő a létszám (2009-ben csak 11 százaléuk, 2010-ben 19 százaléuk gondolta így). E pozitív várakozásokkal összhangban áll a projektek 2011-es költségvetésének előrejelzése. Amíg 2009-ben és 2010-ben a válaszadók 10, illetve 25 százaléka várt legfeljebb 15 százalékos növekedést a projektek költségvetésében, addig idén ez az érték 33 százalék.

SIKERTÉNYEZŐK

A felmérés fontos célkitűzése volt a tudásmunka és a tudásmenedzsment elterjedtségének meghatározása. A tudásmunkás kifejezéssel a kitöltők 60 százaléka találkozott már, a tudásmunka lényegét értőnek 50 százaléka mondta magát. A válaszadók 34 százaléka a projektszempontú tagjait tudásmunkásnak tartja, 62 százaléuk szerint ez csak részben igaz.

Figyelemre méltó, hogy a felmérésben részt vevők hogyan rangsorolták a projekt sikertényezőit. Véleményük szerint a legfontosabb az okok, a „miérték?“, az összefüggések ismerete (know-why). Csak egész kicsivel szorult a második-harmadik megosztott helyre a tények, tárgyyszerű adatok és információ ismerete (know-what), valamint a megfelelő személyek, kapcsolatok ismerete (know-who). Szintén nagyon kevéssel maradt le az első há-

rom mögött a módszerek, az eljárások, a „hogyanok?“ ismerete (know-how).

A kutatás fontos kérdése volt a rejtett (tacit) és a nyílt (explicit) tudás aránya a projektmenedzsment sikerében. A válaszokból kiderül, hogy a kevés projektmenedzsment tapasztalattal rendelkezők a nyílt tudást, míg a senior menedzsmentek a rejtett tudást tartják fontosabbnak. A kérdőívet kitöltő szakemberek szerint a kis, illetve kevesebb tagot foglalkoztató projekteknél a nyílt tudás a fontosabb, míg a nagyobb, komplexebb, több embert foglalkoztató projekteknél a rejtett tudás szerepe a meghatározó.

KERESIK A WEB2 HELYÉT

A projektmenedzsment fő trendjeit időről időre vizsgálják. Az általános irányok bizonyos elemei jobban, mások kevésbé érthetőt tetten az egyes országokban. A legfrissebb tíz trendből a hazai szakértők véleménye szerint jelenleg három olyan terület van, amely Magyarországon leginkább aktuális – tájékoztatott *Szalay Imre*, a Project Management Institute (PMI) Magyar Tagozatának elnöke.

Az első a különféle webkettes szolgáltatások, a szociális bálók, a blogok, a wikik stb. mint új eszközök megjelenése a projektmenedzsmentben. Különösen az úgynevezett virtuális címek esetében merülnek fel ezek a lehetőségek, tehát ott, ahol a pro-

jektmenedzser a világ legkülönbözőbb pontjain lévő kollégákkal dolgozik együtt.

„Gondoljunk csak arra, hogy a webkettes alkalmazások mennyire népszerűek a fiatalok körében. Számukra magától értetődik, hogy egy kirándulást vagy egy osztálytalálkozót például a Facebookon szervezzenek meg. De a közösségi hálót fel lehet használni, mondjuk egy konferencia megszervezéséhez is. A fiatal nemzedék már ezen eszközök birtokában kezdi a munkát, ezért szakmai körökben nem kis vitát vált ki, hogy az új webes eszközök miként hatnak a projektmenedzsmentre. Nyilván nem lehet, nem is célszerű kizárni a blogokat, a wikiket és társaikat a szakmából, ám e módszerek nagy valószínűséggel csökkentik a tevékenység mélységét. A webes eszközökkel ugyanis jellemzően a gyorsan elérhető információt használják, nem pedig azt a rengeteg mély tudást, amely évek alatt felhalmozódott. Az eljárás tehát felületesebbé válik, ami nem minden esetben vezet kielégítő eredményhez. Ez az oka a szakmán belüli vitáknak, illetve annak az útkeresésnek, aminek célja az új eszközök helyének megtalálása” – fogalmazott Szalay Imre.

SŰRŰBB VISSZACSATOLÁSOK

A projektmenedzsment másik, itthon is rendkívül aktuális trendje az

agilis módszertan terjedése. Lényege, hogy a projektben nem hosszú távra – több hónapra, esetleg évre –, hanem rövidebb ciklusokra terveznek, és a részeredményeket időről időre (esetleg naponta, hetente) bemutatják a megbízónak, majd a kapott visszajelzések alapján, a szükséges kiigazításokat megtéve haladnak a cél felé. **Az agilis módszertan tehát a folyamatok felgyorsítása irányába hat, akárcsak a webkettes eszközök alkalmazása.**

„Az agilis módszertan toptémának számít világszerte. Nem véletlen, hogy a PMI agilis projektmenedzsment vizsgát, illetve minősítést

vezet be. Az utóbbi három évben itthon is rengeteg ilyen témájú rendezvény volt. Idén egyébként jelentős változást látok Magyarországon. Amíg eddig az agilitás mint a projektmenedzsment módszertana szorosan kapcsolódott a szoftverfejlesztéshez, addig az utóbbi időben önállóan, területtől függetlenül is megjelenik. Egyre több olyan projektben alkalmazzák, ahol nagyon rövid idő alatt kell eredményt elérni még olyan áron is, hogy az eredetileg eltervezett feladatok egy részét elhagyják. Az agilis módszertan tehát virágkorát éli” – mutatott rá a PMI elnöke.

MAGYARORSZÁG KICSIT LEMARADVA

Egyre jobban terjedő trend a világban, hogy a projektmenedzsmentre önálló szakmaként tekintenek. Egyre ismertebbek, keresettebbek a főfoglalkozású projektmenedzserek, sőt bizonyos esetekben már valósággal kapkodnak utánuk. E tendencia várhatóan egyetlen országot sem kerül el, ám Magyarországon még nem tartunk itt – hívta fel a figyelmet Szalay Imre.

„Nyugat-Európában folyamatosan nő a minősített projektmenedzserek száma. Egyértelműen tetten érhető, hogy a gazdasági válságban felértékelődtek a projektmenedzserek képességei, nevezetesen az, hogy adott körülmények között, adott – korlátos – költségvetéssel, szigorú határidőkkel, pontosan meghatározott célokért dolgoznak. Magyarországon sajnos általában még nem érzékelik, hogy egy minősített projektmenedzser milyen pluszértékeket képes a projekthez hozzáadni” – emelte ki a PMI elnöke.

Ugyanakkor kedvező tendencia, hogy itthon is egyre gyakrabban használjuk a projekt kifejezést, ráadásul többnyire pozitív értelemben. Viszont a szó igazi tartalma még nem tekinthető pontosan körülhatároltnak. Sokszor a napi munka egy-egy részét is projektként definiáljuk, sőt nemritkán hallani azt is, hogy egy családban elindult a „babaprojekt”. Ez-

zel szemben a projektmenedzserek megközelítésében egy igazi projektben valamilyen felhatalmazás alapján, meghatározott költségvetésből, megfelelő módszertant alkalmazva kell végrehajtani egy adott feladatot, illetve kezelni a menet közben felmerülő változásokat. **A fejlett országok tehát e tekintetben kicsit elhúztak Magyarországtól, a világ projektmenedzsmentje – mint szakma – magasabb szintre lépett.**

Szintén van némi lemaradásunk abban a tekintetben, hogy amíg a nyugati országokban több egyetemi kutató is foglalkozik a projektmenedzsment témakörével, addig Magyarországon még nem elég erős az elméleti vonal, és általában esettanulmányok szolgálnak a tanítás, a képzés alapjául. Az is elgondolkodtató, hogy miközben térségünkben Magyarországon alakult meg először a PMI nemzeti tagozata, mára a környező országok mind a tagok létszámában, mind aktivitásában túlszárnyaltak minket.

„A hazai projektmenedzserek körében élénk a szakmai élet. Vanak színvonalas rendezvények, megjelennek könyvek. A tudományos megközelítés azonban még nem éri el a nyugati szintet, és a közösség létszáma sem nő megfelelő mértékben. Ugyanakkor azok, akik bekapcsolódnak a munkába, rendkívül aktívak. Az egyébként egész Nyugat-Európára jellemző, hogy a projektmenedzser szakma még nem mindenki számára elfogadott, tevékenységi köre nem olyan egyértelmű, mint például egy orvosé vagy mérnöké. Sokat kell még azért tenni, hogy a projektmenedzsmentet általánosságban szakmaként ismerje el a világ” – mutatott rá Szalay Imre.

ÜZLETI PROJEKTEK IT-TÁMOGATÁSSAL

A projektek nagy része nem mentes az informatikától, ám a tisztán IT-projektek száma nagyon alacsony – hívta fel a figyelmet a PMI elnöke. A kisebbségbe tartozik például, ami-

kor egy meglévő számítógépparkban le kell cserélni a PC-ket, vagy frissíteni kell a szoftvereket.

A legtöbb esetben IT-rendszerekkel támogatott üzleti projektekről beszélhetünk. Ilyenek például, amikor a bankoknál vagy a távközlési cégeknél valamilyen új terméket, új szolgáltatást vezetnek be. Ezeket természetesen informatikai rendszerek segítségével valósítják meg, de a projekt célja, hogy maga a termék a tervezett konstrukcióban, a meghatározott költségvetésből, a megadott időben jelenjen meg a piacon. Az IT tehát a folyamat nélkülözhetetlen, ám rutinszerű része.

Örökzöld téma, hogy a projektmenedzsernek mennyire kell értenie ahhoz a területhez, ahol projektet menedzsel. Vagy mennyire kell értenie egy IT-rendszereket alkalmazó üzleti projektnél az informatikához.

„E tekintetben meglehetősen eltérőek az álláspontok. Van olyan iskola, ahol az illető terület ismeretét tartják a legfontosabbnak. Én ezzel nem értek egyet. Szerintem, ha valaki egy szakterületen nagyon erős, attól még nem lesz jó projektmenedzser. Ha viszont projektmenedzserként érti a dolgát, akkor nagyobb valószínűséggel megtalálja magát, legyen szó bármilyen területről.

A siker titka a mértékben, a menedzsmenttudás és a tárgyi tudás arányában rejlik. Egy projektmenedzsernek valószínűleg nem kell mélyen értenie például a szoftverfejlesztéshez, ám annyi ismerettel kell rendelkeznie, hogy megértse az érvelések lényegét, és dönteni tudjon” – fogalmazott Szalay Imre.

MULTIKULTURÁLIS KÖRNYEZET

Gazda Réka, az Ericsson projektmenedzsere a piacorientált fejlesztések kategóriájába tartozó projekteket irányít, innen a budapesti kutatás-fejlesztési központból. A mobilhálózatok egyik alapvető fontosságú rendszere, az úgynevezett Home Location Register (HLR) tartozik hozzá. A HLR feladata, hogy a mobilszolgáltató összes előfizetőjének



Gazda Réka

projektmenedzser
Ericsson



Szalay Imre

elnök
Project Management
Institute (PMI)
Magyar Tagozata

adatait tárolja, kezelje. Jelenleg a világ 194 országában mintegy 400 vevő – távközlési szolgáltató – érintett a kérdésben.

„Közvetlenül nem tartom a kapcsolatot a vevőkkel. Az én direkt partnerem az Ericsson-csapatot belül az ügyfél-projektmenedzser, ő az, aki a világ különböző pontjain az egyes vevőkért felel. Hozzám tartozik Dél- és Észak-Amerika, Afrika, a Közel-Kelet és a mediterrán régió. A projektmenedzseriroda is nemzetközi összetételű. Vannak kollégáim Németországban, Görögországban, Kínában és Kanadában. Velük hol mellé-, hol alárendeltségi viszonyban vagyok, de az is előfordul, hogy én vagyok a vezető projektmenedzser. Tovább színesíti a képet, hogy a terméket fejlesztő, tesztelő szakemberek sem egy helyen dolgoznak. Fejlesztési kérdésekben elsősorban a lengyel kollégák, teszteléskor főként a magyar, a spanyol, az olasz és a kanadai munkatársak kapcsolódnak be a munkába. Mindebből jól látszik, hogy igazi multikulturális környezetben dolgozunk” – fogalmazott Gazda Réka.

E-MAIL, TELEFON VAGY SZEMÉLYES TALÁLKOZÁS?

Aki még nem mozgott olyan közegben, ahol sok-sok országból származó emberek dolgoznak együtt, talán el sem tudja képzelni, milyen körültekintést igényel a kultúrák közötti különbségek áthidalása. Minden napi gyakorlat, hogy egymást követik a munkamegbeszélések például a dél-amerikai, az arab, a skandináv

és a dél-afrikai kollégákkal. Ez – Gazda Réka tapasztalata szerint – erősen próbára teszi az ember alkalmazkodóképességét. Neki, a projektmenedzsernek kell ugyanis gondoskodnia róla, hogy jól működjön a kommunikáció, hogy mindenki megbecsülve érezze magát. Az ő feladata, hogy elsimítsa a kultúrák közötti különbségeket. Vannak e tevékenységnek megtanulható elemei, de sokszor az egyéni érzékenység függvénye, hogy valaki megtalálja-e a helyes megoldást.

Nagyon fontos például a kapcsolattartás módja. Korántsem mindegy, hogy a projektmenedzser a megrendelőt e-mailben, telefonon vagy akár személyesen keresi meg. Amíg egy német vagy skandináv országból származó megrendelőnél általában tökéletesen működik

zelebb jött hozzám, én meg önkéntelenül hátráltam. Egy idő után ez kínossá vált. Szerencsére rájöttem, hogy ha kicsit oldalt fordulok, akkor már nem érzem olyan fenyegetőnek, ha belép a komfortzónámba. De ugyanígy arra is oda kell figyelni, hogy ha például egy skandináv kollégával beszélek, akkor megtartsam a számára kellemes távolságot” – hívta fel a figyelmet Gazda Réka.

LAZA VAGY SZIGORÚ NAPIREND
Nagy eltérések tapasztalhatók abban is, hogy ki mennyire tartja magát a napirendhez. A németek hajszálpontosan kezdik a megbeszéléseket, maximálisan tartják magukat a napirendi pontokhoz, és az előre megadott időben befejezik a találkozót. A déli kultúrákban szinte biztosra vehető 15-20 perces késés, a napi-

dzser női volta állt. Egy másik, szintén az arab világból származó kolléga pedig jó darabig nem a témában illettek, tehát Gazda Rékát hívta fel telefonon, hanem férfi kollégáját. Az ilyen típusú problémák azonban – a tapasztalatok szerint – előbb-utóbb megoldódnak. Még úgy is, hogy a partnerkapcsolatokban nagyon kevés a női szereplő. Az arab országokban, de még Észak-Amerikában se nagyon találkozni a gyengébb nem képviselőivel, ám érdekes, hogy Dél-Amerikában és a mediterrán régióban több nő dolgozik a projekteken.

„Általános elv, hogy mindig a szállítónak kell a vevők igényeihez igazodnia. Ha sikeres üzletet szeretnénk, akkor nekünk is így kell eljárunk. Ez természetesen nem azt jelenti, hogy feladom az elveimet, vagy lehetetlen dolgokat vállalok el. Csupán arról van szó, hogy a kulturális különbségek elsimításával megpróbálom megkönnyíteni a tárgyalásokat, azaz ezzel járulok hozzá az üzlet sikeréhez” – magyarázta Gazda Réka.

NÉLKÜLÖZHETETLEN AZ ADATBÁZIS

Az Ericssonnál vannak olyan projektmenedzserek, akik egyszerre akár 30-40 projekten is dolgoznak. Nem nagy ívű, többéves projektekre kell gondolni, hanem általában kisebb, 2-6 hónapig terjedőkre. Ilyen nagyszámú projekt minden részletét természetesen nem lehet fejben tartani, ezért megfelelő segédeszközökhöz kell nyúlni.

„Egy Ericsson-fejlesztésű, tehát a saját igényeinkhez igazított számítógépes adatbázissal dolgozunk, amely gyakorlatilag úgy működik, mint egy jegyzetkönyv. Minden projekt minden egyes eseményét rögzítem ebben az adatbázisban. Így amikor kapok egy telefont, és kérdeznek valamit a projekt státuszáról vagy egy bizonyos megrendeléssel kapcsolatban, rögtön tudom, hogy hova forduljak. Megnyitom az adatbázist, és máris megkapom a választ. Ennyi adatot képtelenség fejben tartani. Természetesen néhány kritikus projektnél az ember kívülről tud mindent, de nem ez az általános gyakorlat. És erre nincs is szükség” – vélekedett az Ericsson projektmenedzsere. 

	Átlag	Relatív szórás (%)
Jártasság az internet használatában	4,2	26
Idegnyelv-tudás	4,0	27
Számítógép-használat	4,0	31
Speciális informatikai alkalmazások ismerete	3,6	29
Mélyebb informatikai ismeretek	2,4	44

Forrás: A projektmenedzsment szakma tükré, 2011

Mennyire velejárói, feltételei a projekt munkának az alábbi tényezők?

(5 – teljes mértékben; 4 – nagyobb rész; 3 – is-is; 2 – kisebb rész; 1 – egyáltalán nem)

az e-mail, addig a déli kultúrákban – az arab, a mediterrán vagy a latin-amerikai világban – a telefon abszolút elsőbbséget élvez, sőt egy komolyabb gond esetén elkerülhetetlen a személyes találkozás. Az e-mail csak az események, megállapodások utólagos rögzítésére szolgál.

A jövőben várhatóan terjed a videokonferencia, ám ennek még nincs meg mindenütt a technikai háttere, így ezzel a lehetőséggel a magyar projektmenedzserek egyelőre nem élnek. Egyre gyakoribb azonban, hogy akár csapaton belül, akár a megrendelővel chaten tartják a kapcsolatot.

A személyes találkozásnál kellemtelen helyzeteket szülhet, ha az ember nincs tisztában a beszélgetőtárs komfortzónájával. A déli kultúrákban ez a távolság általában sokkal kisebb, mint a magyaroknál, ugyanakkor az északiak nálunk is nagyobb távolságot szeretnek tartani beszélgetés közben. „Egy spanyol kollégával jártam úgy, hogy ő egyre kö-

rendet pedig inkább csak jelzésértékűnek tekintik. Egy vázlatnak, ami-ben felsorolják, hogy mivel szeretnének foglalkozni. A megbeszélés konkrét pontjai menet közben alakulnak ki. Az is szinte biztosra vehető, hogy a találkozó nem fejeződik be az előre jelzett időpontban. Lehet, hogy előbb abbahagyják, de az is előfordulhat, hogy jócskán kifutnak az időből.

A déliek általában szeretnek személyes témákról is beszélni, náluk ez szinte kötelező része a tárgyalási folyamatnak. Ezzel szemben a németekkel vagy a skandinávokkal jellemzően nem kerülnek elő személyes témák.

Az is kultúrafüggő, hogy mennyire fogadják el a projektmenedzser egyéni döntését. Gazda Rékának az egyiptomiakkal volt egy tanulságos esete. Az egyiptomi partner nem elégedett meg az ő döntésével, azt csak a főnökétől volt hajlandó elfogadni. Ennek hátterében minden bizonnyal a magyar projektmenedzser

Tudásmunka

A tudásmunka, illetve a tudásmunkások fő jellemzői:

- ▶ magas kvalifikáció és jártasság az infokommunikációs eszközök használatára terén
- ▶ szellemi tevékenység, közreműködés munkafeladatok koordinálásában, menedzselésében és ellenőrzésében
- ▶ aktív szerep a tudás termelésében, megosztásában és hasznosításában. A projektmenedzsment lényegéből adódóan tudásmunka, a projektek irányítói és szakértői tudásmunkásoknak tekinthetők.



Merre halad a BlackBerry?

Horváth Varga Jánossal, a KFKI Zrt. főmérnökével és Botta-Dukát Károllyal, a Magyar Telekom termékmenedzserével beszélgettünk a BlackBerry mobil operációs rendszerek között betöltött jelenlegi helyzetéről és jövőjéről a vállalati mobilok piacán. Írta: Odrovics Szonja

A mobil operációs rendszerek és készülékek versenye egyre erősebb, és sokan pályáznak a BlackBerry piacára. Meg tudja-e őrizni a BlackBerry vezető pozícióját az üzleti szegmensben? Milyen eszközök állnak ehhez rendelkezésére? – tettük fel a kérdést *Horváth Varga Jánosnak*, a KFKI Zrt. főmérnökének és *Botta-Dukát Károllynak*, a Magyar Telekom termékmenedzserének.

Horváth Varga János: A felhasználók a készülékválasztás során egyre kevésbé veszik figyelembe, hogy a készülék az ő napi munkájukat mennyire fogja segíteni, gyorsítani. Sok esetben a készülékek közötti alapvető különbségeken túl az olyan részleteket már nem is ismerik, mint például: melyik okostelefonról lehet tárgyalásra meghívót küldeni, ráadásul úgy, hogy a meghívottak foglaltsági állapotát, azaz hogy mikor lenne minden résztvevőnek alkalmas a megbeszélés, a naptárban elküldés előtt ellenőrizni tudják. Az ilyen apró részleteket csak a készülék használatának mélyebb elsajátítása után ismeri meg a felhasználó. Ha rendelkezésére áll ilyen funkció – mint például a BlackBerry-nél –, örül neki, de ha az ő telefonján nincs ilyen opció, megtanul együtt élni a hiányával, hiszen alapvetően még mindig nem vár-

juk el egy telefontól a laptopon futó szoftverek funkcionalitását.

Általános probléma, hogy legtöbbször csak a készülékek beszerzése után áll össze, melyek a felhasználói és melyek az IT-üzemeltetés igényei, milyen biztonsági elvárásoknak kell megfelelni. Ezeket összehámozni önmagában is kihívás, s legtöbbször kiderül, hogy a már meglévő, vagy a felhasználók (gyakran a vezetők) saját célra vett okostelefonjai és táblagépei még külön-külön is alkalmatlanok az egyes igénytípusok kielégítésére. A megoldás legtöbbször az, hogy a készülékekhez próbálják idomítani a felhasználót (ez még könnyen megy), illetve az IT elvárásait (ez már nehezebb), végül pedig sor kerülhet a biztonsági igények letérésére is. Mivel a felhasználók készülékválasztását sokkal inkább a consumer piaci trendek, reklámok, felhasználási területek befolyásolják, a BlackBerry választását nem elsősorban a készülék kifinomult és rendkívül jól, gyorsan használható e-mail és PIM-kezelési funkciói alapozzák meg. Persze azok a felhasználók, akiknek volt lehetőségük kipróbálni a Symbian, Android, iPhone és BlackBerry platformokat is, a tapasztalataik alapján tudnak választani, de ők kevesen vannak.

A BlackBerry alapvető üzleti előnye továbbra is a BlackBerry Enterprise Servernek köszönhető rendkívül jó beágyazottság a nagyvállalati környezetben, valamint a problémamentes és gyors vállalati szerverrelérés a beépített VPN-funkcionalitás révén. A rendkívül kifinomult security policyk az IT-vezető és CSO számára nagyon vonzóak lehetnek, nem beszélve az ehhez tartozó beépített MDM (mobile device management) funkcionalitásokról. Ezeknek köszönhetően továbbra is a BlackBerry lehet a nagyvállalat számára a legvonzóbb választás a többi készülékkal szemben.

Botta-Dukát Károly:

A másik előnye a dedikált technikai csatorna, az ún. BlackBerry APN. Ezen az egyedi technikai csatornán zajlik a kommunikáció, a titkosítás és tömörítés. A titkosítási lehetőségek köre a BlackBerry Enterprise szerver adta több mint 500 IT-policyval lesz teljes. A tömörítésnek köszönhetően, a csatlomány méretétől függetlenül 2 kilobájt lesz egy levél (a fennmaradó tartalom letöltésének lehetőségével), a csatlományokat pedig csak a megtekintett méretükben töltik majd le a kézi készülékekre (például ha egy doc fájl csak két oldalát néztük meg, ak-

kor csak kétoldalnyi adatmennyiséget töltöttünk le). A tömörítésnek köszönhetően ez belföldön is, de kifejezetten külföldi tartózkodás esetén biztosít költséghatékony megoldást. A dedikált technikai csatorna nem üzletiszegmens-specifikus: minden BlackBerry-felhasználó számára egyaránt előnyös.

HVJ: Alapvetően tehát a BlackBerry eszközeit a vállalati szegmensben a BES szerver és funkcionalitása jelentik, mint az MDM funkciók (készülékek beállítása, kezelése, alkalmazások telepítése, kezelése stb.), a security policy funkciók és a rendkívül kifinomult és professzionális mobil e-mail, naptár-, címtárkezelés.

BDK: Nem kifejezetten a nagyvállalati, de mégis az üzleti felhasználást segíti elő (MDM-oldalról) a 2011. április 1-jén bevezetett szolgáltatásunk, a BlackBerry Protect, amely csak BlackBerry Instant E-mail (Magyar Telekom oldalról) szolgáltatással működik. Ez azért lehet érdekes, mert sok soho/SMB cégnek nem áll rendelkezésre és nincs is kifejezetten szüksége robusztus megoldásokra, viszont adataik biztonsága, a gyors és megbízható kommunikációs eszköz fontos lehet. A BlackBerry Protect alapvetően egy mobilkészülék-menedzsment szolgáltatás.



Horváth Varga János

főmérnök
KFKI Zrt.



Botta-Dukát Károly

termékmenedzser
Magyar Telekom

A kézi készülékre egy alkalmazást kell telepíteni – itt beállítható, milyen intervallumokban és környezetben mentse az adatokat (névjegyzék, SMS, naptár, feladatok, feljegyzések, készülékbeállítások stb.). Egy erre a célra létrehozott weboldalon belépve pedig kezelni tudjuk a készüléket – lezárni, információt kiírni a képernyőre, megcsörgetni, ha néma (például otthon hagytuk el), jelszavunkat cserélni és távolról törölni. Ezek után amennyiben valóban eltűnt a készülék és minden adatunkat töröltük, egy másik BlackBerry készülékre az alkalmazást letöltjük és felhasználói adataink megadásával visszaállíthatjuk az előzőleg elmentett információkat.

Computerworld: Mi a RIM stratégiája arra nézve, hogy megőrizze, illetve erősítse pozícióját a vállalati szegmensben?

BDK: A már meglévő BlackBerry Enterprise szerver megoldásai még jobban és még szorosabban integrálhatóvá válhatnak a BlackBerry készülékek és más (Android, iOS és tablet) operációs rendszerekhez, egy multiplatform alapú mobilkészülék-menedzsmentet biztosítva. Illetve az új QNX-alapú operációs rendszer irányvonala is érdekes lehet, amelyet a bejelentett BlackBerry PlayBook tabletnél zettek be.

CW: Hol van a legnagyobb szükség az innovációra az okostelefonok és a táblagépek piacán a mobilkészülékek még erőteljesebb elterjedéséhez az üzleti felhasználásban?

HVJ: Az innováció, a fejlesztések irányát jelenleg az Apple szabja meg, követi a trendeket a Google és készülékgyártó partnerei (Motorola, Samsung, HTC, Sony Ericsson stb.), a Microsoft pedig a kései Windows Phone 7 rendszerrel próbálja behozni igen nagy lemaradását. A Nokia-szövetséggel, a tudatosan és jelentősen eltérő felhasználói élménnyel a történet akár sikeres is lehet. A lemaradást azonban nem lesz könnyű behozni.

Vállalati szempontból nézve a különféle mobil operációs rendszerek e-mail, naptár-, címtárkezelése, VPN-képességei jelentősen eltérnek egymástól, így a heterogén környezetet támogatni kénytelen IT számára komoly kihívás, hogy a különféle készülékeken legalább hasonló menedzselhetőségi és biztonsági szintet tudjon elérni, s a különbségek a felhasználó számára rendelkezésre álló funkciókban is megmutatkoznak. Optimális lenne, ha volna egy alapvető funkciószint mindhárom területen (felhasználói funkciók, menedzselhetőség és biztonság), amelyeket minden készülékplatform egyaránt támogatna.

CW: Hogyan támogatja a RIM a cégek számára a saját használatú appok fejlesztését és terjesztését?

BDK: Láthatóan örömmel veszi minden szegmensből vagy platformról érkező fejlesztő csatlakozását, legyen az SAP, IBM Domino, Microsoft vagy Java-alapú üzleti célú fejlesztés. Például aki a PlayBook amerikai piaci megjelenésig fejlesztett alkalmazást, ingyen kapott egy PlayBookot.

CW: Mi a legfontosabb szempont ma az üzleti célú fejlesztésben: a hardverdesign, a kezelőfelület-design vagy a teljesítmény?


HVJ: Üzleti szempontból egyértelműen fontos a hardver robusztussága. Az akkumulátoridőnek biztonságosan 1 napnál többet, de optimálisan 2-3 napot is ki kellene szolgálnia – erre jelenleg elsősorban a BlackBerry készülékek képesek. Fontos szempont a mechanikai stabilitás: a készülékek óhatatlanul leesnek időnként, ezt tűrni kell. El kell viselni a port, a szöszöket, amelyekkel nem tömődhet el a zsebben hordott telefonnál sem a mikrofon, sem a hangszóró – sajnos látni erre rossz példákat az új készülékeknél is. Üzleti felhasználás esetén fontos a kihangosító. Sajnos a jó kihangosítás sem feltétlenül jellemző a consumer termékekre. A CPU-nál nem elsősorban a MHz a döntő, hanem a szoftver megfelelően gyors kiszolgálása – lassú szoftver alá gyorsabb CPU kell,

lásd az androidos készülékek esetét, amelyek a gigahertzes CPU alatt gyakorlatilag használhatatlanul lassúak a rohanó üzlet számára. A kezelőfelület testre szabhatóságában erős az Android, azonban az üzleti felhasználók szűk „geek” körén túl a legtöbben a gyári alapbeállításokkal használják a telefonokat; így döntően a tömeges felhasználásnál nem a testre szabhatóság a nyerő, hanem a jó alapbeállítások, az eleve jól áttekinthető kezelőfelület.

CW: Számíthatunk-e a kezelőfelület olyan irányú fejlesztésére, amely tovább erősíti az üzleti felhasználást?

BDK: A már bemutatott megoldások közül az egyik az ún. BlackBerry Bridge lehet, amely a PlayBook és BlackBerry készülékek közötti szinkronizációt biztosítja úgy, hogy semmilyen adatunk nem kerül mentésre a PlayBookra egy ún. biztonságos virtuális ablakon keresztül.

CW: Hosszú távon milyen stratégiára számít az érintőképernyőre vonatkozóan?

BDK: Várhatóan maradnak a kwertz-billentyűzetes készülékek a portfólióban és az érintőképernyős megoldások jelentősebb szerepet kaphatnak. Úgy látszik, sikerült megfelelő minőségű felhasználói élményt biztosítaniuk a 9800-as készülék esetén és elérni az iPhone által nyújtott érintőképernyős technológia magas színvonalát. 

m.computerworld.hu

Olvasson minket mobilon is!

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

gyorsan • kényelmesen • átláthatón!



Az információ evolúciója a közösségi médiában

A közösségi média alapvetően megváltoztatta az információáramlást. Többé nincs fölülről lefelé irányuló hírközlés; már nem egyszerűen befogadjuk és fogyasztjuk a híreket, hanem megosztjuk, lájkoljuk, kommenteljük. Így lesz az információterjedésből információevolúció, így változik a média, a marketing - és sok minden más is - közösségivé. De vajon mennyiben változtatja meg ez a világot? Írta: Kis Ervin Egon

Tömegkommunikációról beszélve a múlt század végéig hírközlést, tömegtájékoztatást emlegettünk. Volt egy központi entitás, amely különféle csatornákon keresztül közölte velünk a híreket, tájékoztatott az eseményekről. Ezek a csatornák döntően egyirányúak voltak: rádió, tévé, újság, és az internet korai szakaszában is főleg képernyő-újság. Az orgánumok többsége fenntartott valamilyen közönségszolgálati irodát, foglalkozott levelezéssel, a felvetett kérdések megválaszolásával, de ez nem volt interaktív kommunikáció, hiszen a hírfogyasztó legfeljebb azokról a reakciókról értesült, amelyeket a szerkesztők publikációra, válaszra érdemesnek tartottak.

INDUL A PÁRBESZÉD

Az első jelentős változást az hozta, amikor az internetes portálok fejlődésnek indultak: megjelentek a fórumok, chatek, kommentálási lehetőségek és később a blogok. Ezzel elindult a párbeszéd egyrészt az olvasók és az orgánumok, másrészt olvasók és olvasók között. De ez még nem hozott alapvető változást **a hírközlés-hírfogyasztás viszonyrendszerében, hiszen továbbra is fentről jöttek a hírek. Azt kaptam, amit sugároztak, a szelekciót az állomáskeresővel, távirányítóval, majd később az egérrel valóslítottam meg, azaz eszközt és/vagy csatornát választottam.**

A következő fontos állomás a Google megjelenése volt. Létrejött egy olyan csomópont, amely önálló tartalmat nem hoz létre, de a tartalmakat objektív szempontok alapján szelektálja, miáltal az olvasó figyelmét orientálja. Az orientáció eszköze nem más, mint a találati lista, azaz a sorrend, amiben egy témára rákeresve a találatok megjelennek. Ez a sorrend alapvetően határozza meg azt, hogy a többség mit fog megnézni, elolvasni. De a sorrendet nem egyetlen ember, egy szerkesztő határozza meg, hanem egy matematikai algoritmus: a *pagerank*! Ez a Google titka

és lényege, ez az idővel egyre bonyolultabbá váló algoritmus, amely a keresett tartalmakra adott találatok relevanciáját állapítja meg. A pagerank nagyon sok mindent vesz figyelembe a szavak előfordulási gyakoriságától, egymáshoz való viszonyától a külső és belső hivatkozások mennyiségén keresztül a felhasználói kattintásokig. Csupa olyan dolgot, amelyet számunkra *idegen* emberek tömegei-

Akik fent vannak, majd megtanulnak az új pályákon játszani. Lesz, aki előállítja a termékeket, és lesz, aki fogyasztja ezeket.

nek cselekedetei, szándékai, viselkedése határoz meg.

Az internet megjelenésével tehát két fontos változás történt: egyrészt megtört az információmonopólium, kitágult az kör, amelyen belül az információt kontrollálni és kommentálni tudtam; másrészt a Google átstrukturálta a tartalmakat, lehetővé téve, hogy ne csatornát válasszak, hanem egy logikai alapon szelektálom, tehát pártatlan és ideológiamentes csomóponton keresztül keressék rá a témákra. Az internet Facebook előtti időszakában viszont mind az interaktivitás, mind a pagerank relevancia-számítása a felhasználókat mint strukturálatlan tömeget jelenítette meg.

FACEBOOK-FORRADALOM?

A Facebook különböző identitások és alkalmazások hálózata. Nemcsak – döntően valós – személyek vannak rajta, hanem közösségek, csoportok, rajongói oldalak (amelyek önálló identitást képeznek) és a legkülönbözőbb alkalmazások, amelyek lehetővé teszik ezeknek az identitásoknak, hogy egymással kommuni-

káljanak, mindenféle interakciókba keveredjenek. Ráadásul a Facebook maga is hálót borít az internet egészére, hiszen a számtalan like és megosztó gombon, névjegyben, fanboxon, fiókkapcsolódáson keresztül kiterjeszti saját funkcionalitását milliárdnyi idegen oldalra. A Facebook begyűjti, ha olvastam, láttam valamit, ami tetszett, és ezt közli a barátaimmal; segíti, hogy belépjek más oldalakra külön regisztráció nélkül; reklámoz engem, ajánl, követ, orientál. **A Facebook mindenütt ott van és minden információt magába szív! Új relevanciát teremt, de nem az ismeretlen tömegek, hanem az ismerőseim, az ismerőseim ismerősei és a velem azonos csoportba, rajongótáborba, érdeklődési körbe tartozó ismeretlenek tevékenysége alapján!** És eközben egyetlen, integrált felületen minden olyan eszközt a kezembe ad, amelyet már korábban is megszoktam, azaz a Facebookon belül fórumozhatok, csetelhetek, kommentezhetek, blogolhatok –, ráadásul még játszhatok, megoszthatok, videózhatok, zenét hallgathatok, vicces beszélgetéseket olvashatok stb. Ha egy kezdő internetező ki sem teszi a lábát a Facebook-körből, nagyjából ugyanazt a határtalan élményt kapja, mintha a Google-ról vagy más portálról indulva kezdene böngészni, azzal az alapvető különbséggel, hogy itt az *övéi* között marad. Hiszen bármilyen tevékenységet végez, az valahogy összefüggésben lesz a facebookos barátjaival.

A felhasználók minél többet használnak a Facebookot, annál inkább lesz tájékozódási pontjuk, és minél inkább úgy érzik, hogy elegendő információhoz jutnak rajta keresztül, annál inkább fogják használni. A Facebookon keresztül azt a tartalmat kapom, ami a barátaimnak is releváns, de tartalmat nemcsak kapok, hanem adok is: választok, megosztok, véleményezek. A tartalmakat, információkat megbeszélhetem a barátaimmal, ismerőseimmel és a velem

azonos érdeklődési csoportba tartozó, azonosítható személyekkel.

Az internet történetében elérkezettünk egy újabb mérföldkőhöz. Többé nem beszélhetünk hírközlésről, az információkontroll ideje lejárt, amennyiben kontrollon valamilyen központi ellenőrzést, felülről jövő szándékot értünk. Kontroll helyett strukturálódás van, információevolúció, melynek során az információ és környezete alkalmazkodik egymáshoz. Bármely felülről jövő üzenetből nem feltétlenül az fog eljutni hozzám, amit az üzenet küldője kifundált, hanem az, ami ebből az üzenetből a többszöri rétegzett kapcsolati hálón való keresztüljutás során kifejlődött. Valójában ez régen sem volt másképp: csak akkor a pletyka és rémhírterjedés során az eleve kevés információ eltorzult; ma viszont a feldolgozhatatlanul sok információból kapunk egy (jó esetben) tartalmában lényegében változatlan, de nagyon strukturált és valamennyire testre szabott információ-rendszert.

VÁLTOZÓ KOMMUNIKÁCIÓ

Akkor most minden megváltozik? Nem szeretném túlmisztifikálni a Facebook és általában a közösségi média szerepét. **Most éppen átrendezés folyik, megváltozik a kommunikáció, a marketing, újfajta eszközök és felületek jelennek meg, felerősödik a nép hangja** –, de meggyőződésem, hogy hosszabb távon ez forradalmi változásokat nem fog hozni, a világ a közösségi média által nem lesz automatikusan demokratikusabb. A kormányok, pártok, világvállalatok mögött profi szakemberek garmadája áll – az emberek közössége (tömege) pedig érdekek, vélemények, látásmódok, világképek kusza halmaza. A nép hangereje nőhet, de ettől még nem lesz a hang artikuláltabb. Akik *fent* vannak, majd megtanulnak az új pályákon játszani, és a lényeg változatlan marad: lesz, aki előállítja a termékeket, információkat, álmokat, és lesz, aki fogyasztja ezeket. 

Felvásárlási hullám?

A világ vállalatvezetőinek 60 százaléka szerint egy éven belül véget ér a válság, ötöde pedig úgy gondolja, hogy a krízis már most a múlté – derül ki az Ernst & Young legfrissebb felméréséből.

A nemzetközi Nemzetközi Tőkebizalmi Barométer előrejelzései. Írta: Vass Enikő

Atöbb mint ezer vállalati döntéshozó megkérdezésével készült felmérésből kiderül, hogy **a válság kirobbanása óta most először növekedett jelentősen a gazdaság élénkülésébe vetett bizalom: a cégvezetők hatvan százaléka szerint egy éven belül véget ér a válság, ötödük pedig úgy nyilatkozott, hogy a krízist már magunk mögött hagytuk.** Több mint 50 százalék azt mondta, hogy a tőkéhez jutás feltételei folyamatosan javulnak, 38 százalékuk szerint már nem jelent problémát a felvásárlások és beruházások finanszírozása – mutat rá a nemzetközi Nemzetközi Tőkebizalmi Barométer.

A vállalatok harmada tervez új akvizíciókat a következő fél évben, amely 18 százalékpontos növekedést jelent tavaly októberhez képest. Egy-két éven belül a cégek 44 százaléka tervez felvásárlást, ez azonban tíz százalékponttal kevesebb, mint fél évvel korábban és több mint húsz százalékponttal alacsonyabb, mint egy évvel ezelőtt. A cégek ötven százaléka az organikus növekedésre koncentrál, ami majdnem a duplája a másfél évvel ezelőtti aránynak.

A tőkebizalom helyreállása lehetőséget teremt a vállalatok számára, hogy az eddig tapasztalt védekezési stratégiák helyett a növekedésre koncentrálnak – vélekedett *Dezse Margareta*, az Ernst & Young tranzakciós tanácsadási szolgáltatások üzletágának vezető partnere. A szakember mindenképpen az akvizíciós kedv növekedésére számít a következő hat hónapban.

A befektetői óvatosság enyhülésével párhuzamosan új akadályok merülnek fel a vállalati fúziók és felvásárlások (M&A) terén. A legtöbb ügyletet jelenleg a vevők és az eladók árazási várakozásai közötti különbségek hiúsítják meg. A válaszadók fele jelölte meg ezt a legnagyobb problémának – de-

rül ki a Nemzetközi Tőkebizalmi Barométerből.

Fél évvel korábban még a befektetői óvatosság jelentette a legnagyobb akadályt, amely – habár még mindig jelen van – 46 százalékra csökkent.

Az elmúlt fél évben jelentősen nőtt a refinanszírozott vállalatok aránya. Mostanra a cégek négyötöde refinanszírozta a mérlegét. Tavaly októberben ez az arány még csak 52 százalék volt. Azoknak a cégeknek a többsége, amelyek ezt még nem hajtották végre, úgy nyilatkozott, hogy sürgősen tőkére van szükségük. Kétharmaduk fél éven belül tervezi megtenni ezt a lépést – mutat rá az Ernst & Young jelentése. Az infokommunikációs szektor felvásárlásaira vonatkozóan az



Antal Lajos

felelős partner
Deloitte Zrt.

IDC készített egy felmérést. Eszerint 2010-ben világszerte 1900 akvizíció és fúzió történt az IT-szektorban, 200 milliárd dollár tranzakciós értékben. A 2010-es év világvisszonylatban már a válságból kivezető utat jelentette. Az IT területén azonban a válságban sem volt jelentős mértékű a visszaesés a felvásárlás területén, mert a vállalkozások közül sokan kihasználták, hogy előnyösen, nyomott áron

tudtak felvásárolni cégeket. A 2010-es év nagyszámú felvásárlása annak is köszönhető, hogy a 2008–2009-es évek első félévét jellemző racionalizálást követően a cégeknél nagymértékű készpénz halmozódott fel, ezt pedig el tudták költeni. Ráadásul a vállalkozások kezdtek kilábalni a válságból, már pozitív cash flow-val működtek.

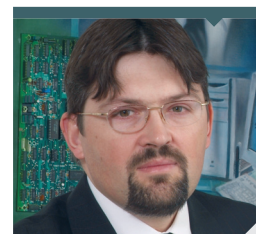
A megvásárolt cégek között sok a szolgáltatással és alkalmazásfejlesztéssel foglalkozó vállalat és kevés a hardveres, távközlési cég. A felvásárolt cégekből 586 vállalati alkalmazásokat, 421 pedig internetes alkalmazásokat fejlesztett. Ugyanakkor láthatóan nagy volt az érdeklődés a biztonsággal, a tárolómegoldásokkal foglalkozó vállalkozások iránt is.

Antal Lajos, a Deloitte Zrt. információbiztonság és adatvédelmi üzletágának felelős partnere szerint egyes informatikai cégeknek, mint például a Symantecnek kifejezetten szerepel a stratégiájában a céges felvásárlás. A Symantec éves szinten általában két nagyobb méretű és pár tucat kisebb vállalkozást szokott megvásárolni. A cégek kiválasztásakor mindig azt veszi figyelembe, hogy a megvásárolandó cég mivel tudja meglévő portfólióját kiegészíteni, meglévő szolgáltatási ágát bővíteni, esetleg egy adott vállalati szektorhoz tartozó ügyfélkört szerezhet-e meg általa.

Antal Lajos szerint **a felvásárlás célpontja általában olyan vállalat, amelynek a piaca globális, ezért a hazai piacon a felvásárlás nem volt jellemző. Bár tudják, hogy vannak eladó cégek, vállalatok, de vevő nem jelentkezett még rájuk. Magyarországon alszik még a piac.** Az is hátráltatja a felvásárlást, hogy a régióban kicsit tovább tart a válság hatása, ezért a felvásárlások sem pezsegnek.

A jövőbeni akvizíciókat illetően, Antal Lajos úgy véli, leginkább a telekom szektorban várható fel lendülés. A piacon nagyon erős árverseny alakult ki, mindenki figyeli, hogy melyik cég technológiáját vásárolja meg egy adott szolgáltató – a verseny vérré megy.

– Nagy csodák nincsenek a gazdaságban, és ez az információtechnológiára is igaz – vélekedett *Bacsó Tibor*, az Accenture Magyarország ügyvezető igazgatója. Az általános szabály szerint akkor kell vásárolni, amikor rosszul megy a cégeknek. Így a szakember szerint nem meglepő, hogy azok a cégek, amelyek kellő előrelátással felkészültek a gazdasági válságra, tudatosan átalakították belső folyamataikat, odafigyeltek a cash flow-ra, és most már olyan pozícióban



Bacsó Tibor

ügyvezető igazgató
Accenture
Magyarország

vannak, hogy vásárolhatnak más vállalatokat. **A gazdasági nehézségeket elemezve, kétféle cégről beszélhetünk: az egyik erős, válságálló, a másik meg az áradattal sodródó, mely jószántából vagy kényszerből a felvásárlások**

célpontjává vált. A szakember szerint a jól menedzselte cégek épp akkor prosperálnak, amikor kifelé haladnak a válságból. Így például nem véletlen, hogy az általa vezetett Accenture is globális szinten történetének két legjobb negyedévét zárhatta.

Ugyanakkor a felvásárlásokat az ügyfelek igénye mozgatja: az IT-t vásárló vállalatok jelenleg a teljes körű, egy cég által szállított megoldásokat

keresik, így minden nagyobb vállalat arra törekszik, hogy szolgáltatási portfólióját minél teljesebbé tegye. Az ügyfelek megoldásokban gondolkodnak, nem problémákban, és azt a választ keresik, amely teljes megoldást kínál számukra. Ilyen törekvések figyelhetők meg évek óta számos világcég akvizíciós politikájában, amikor korábbi portfóliójukat úgy egészítik ki, hogy abban a szoftverfejlesztés, hardverszállítás és a kapcsolódó szolgáltatások egyaránt szerepeljenek, illetve az egyes komponensek is a lehető legteljesebb lefedést adják. Például a szoftverfejlesztésben szerepeljen az ERP-megoldásoktól kezdve az iparági megoldásokon át az üzleti intelligenciáig minden. Az ügyfelek igénye jelenleg az óriáscégek kialakulásának kedvez. Bacsó Tibor szerint ez az érdeklődés ciklikusan változik.

Az a vállalati érdek, miszerint menedzselni kell a kevés számú beszállítótól való függőség kockázatát, újra és újra felveti a kérdést: célszerű-e egy beszállító által javasolt teljes megoldást venni, vagy inkább megfelelő versenyelőnyt növelni egy „best of breed” architektúrával, amire viszont technológiafüggetlen beszállító tud jó tanácsot adni. – Ez a dinamizmus fogja jellemezni a következő évtized IT-piacát, és továbbra is meg fognak egymás mellett férni a komplett megoldások szállítására törekvő vállalatok csakúgy, mint a technológiafüggetlen IT-cégek – fejezte be az ügyvezető igazgató. 

Folyamatos megújulás egy változó világban

Az Innováció 2011 kiállításon az év legfontosabb technológiai újdonságait és legújabb informatikai eszközeit vonultatták fel Budapesten a Millenáris Parkban.

A múlt héten véget ért, *Tarlós István* budapesti főpolgármester védnöksége alatt megrendezett kiállítás első két napja nyilvános és mindenki számára ingyenesen látogatható volt, míg a harmadik nap az oktatásról szólt (*lásd a keretes szövegrészt*). A nagyközönség az Acer, az Asus, a Dell, a Fujitsu, a HP, az LG, a Microsoft, az Intel, a Sony, a Steelcase, a Tabbello és Toshiba legfrissebb számítástechnikai eszközeivel, illetve alkalmazásaival ismerkedhetett meg, és a helyszínen ki is próbálhatta azokat. A standokon asztali és hordozható számítógépek, okostelefonok, 3D-s megjelenítő eszközök, konzolos játékok, új generációs nyomtatók, oktatási eszközök, valamint vállalati és lakossági felhasználásra szánt, innovatív informatikai megoldások várták az érdeklődőket.

SAKMAI NAP

A kiállítás negyedik, zártkörű szakmai napjának közönségét *Don Grantham*, a Microsoft 32 országot magában foglaló közép- és kelet-európai régiójának alelnöke köszöntötte. Előadásában rámutatott: a felmérések szerint a CIO-kat idén is elsősorban az foglalkoztatja, miként lehetnek eleget az üzleti oldal felől érkező igényeknek és tarthatnak lépést a technológia fejlődésével, miközben egyre szigorúbban megszabott költségvetésből gazdálkodhatnak, és az IT-beruházások üzleti megalapozását, gyors megtérülését várják tőlük.

A piaci változások mellett a technológia fejlődése is újabb üzleti igényeket támaszt – tapasztaljuk, hogy az alkalmazottak okostelefonjaikat és a közösségi hálókat is használni kívánják munkájuk során. A felhőszolgáltatások megjelenése pedig a vállalati IT-osztály működését is új alapokra helyezi, szerepét átértelmezi. A válto-

zás horderejére utal, hogy a Microsoft milliárdos K+F költségvetésének 90 százalékát *cloud computing*gel összefüggő projektekre fordítja.

Don Grantham rámutatott, hogy a természetes kezelőfelületek (NUI-k) fejlődése a közeljövőben az ember-számítógép interakcióját is forradalmasítani fogja. Utalt rá, hogy a Microsoft Kinect gesztusokat értelmező kezelőfelülete hamarosan az üzleti alkalmazásokban is meg fog jelenni – a szoftvercég részéről a következő hónapokban ilyen vonatkozású bejelentés várható.

Az alelnököt *dr. Jonas Ridderstrale* váltotta a pódiumon, aki az üzleti innováció szükségességére hívta fel a fi-

vált, nélkülözhetetlen egy vállalat működéséhez, de önmagában kevés a versenyképességhez és annak megtartásához – ahhoz a vállalatvezetésnek is meg kell újulnia. A hosszú távú tervezés helyébe a valós idejű információk alapján hozott döntéseknek, azokra épülő előrejelzéseknek kell lépniük. A központi irányítást és hierarchikus felépítést az önszerveződéssel alapuló működésnek kell felváltania. Ebből pedig következik, hogy a vállalatnak nem formális képzésen átesett, diplomás személyeket, hanem üzleti törekvéseihez, víziójához illeszkedő karakterrel, értékrendszerrel és hozzáállással rendelkező embereket kell toboroznia, a HR területét a perifériáról a stratégia középpontjába kell állítania.

IRODA A FELHŐBEN

Mindebben az IT is sokat segíthet, például az alkalmazottak közötti együttműködést sokrétűen segítő munkakörnyezet biztosításával. Az egyéni és a csoportmunka megfelelő támogatásával elérhető hatékonyságnövekedés nem lebecsülendő. *Don Grantham*

a Forrester elemzését idézte, amely szerint a Microsoft Office 2010 bevezetése 5 hónap alatt megtérül a vállalat számára. De a vállalat induló beruházás nélkül is használatba veheti

az Office legújabb verzióját, amely az Office 365 részeként a Microsoft által hostolt szolgáltatásként is használható a felhőben. Ez a szolgáltatás ráadásul az Exchange, a SharePoint és a Lync Server legújabb verzióját is tartalmazza, így az irodai alkalmazásoktól kezdve a levelezésen és egységes üzenetkezelésen át a portálig teljes körű munkakörnyezetet ad.

A jelenleg béta verzióban elérhető, ingyenesen kipróbálható Office 365-öt *Nagy Levente*, a Microsoft Magyarország Office üzletágának vezetője és *Varga Gábor*, a cég megoldásértékesítő tanácsadója demózta a kiállításon. A közönség így például láthatta, hogy a felhőben használt irodai munkakörnyezetben milyen egyszerű egy azonnali üzenetből videokonferenciára váltani és eközben alkalmazásokat megosztani.

A Microsoft dublini és amszterdami adatközpontjában hostolt Office 365 ezt a nagyvállalati szintű funkcionalitást SLA-ba foglalt 99 százalékos rendelkezésre állás mellett adja, és az Európai Unió adatbiztonságra vonatkozó előírásainak tanúsítottan eleget tesz. Ugyanakkor felhasználónként, havonta fizetett – csomagtól függően 3,5–25,5 euró – díj ellenében használható, így méretre való tekintet nélkül valamennyi vállalkozás számára elérhető.

A konferencia közönsége két Office 365-öt felhasználó nagyvállalat, a budapesti székhelyű Euronet Worldwide és a Malév IT-igazgatójától hallhatta, hogy a változó igényekre és körülményekre válaszolva az irodai munkakörnyezetet miért érdemes a felhőbe mozgatni. ■



Don Grantham, a Microsoft regionális alelnökének előadása az Innováció 2011 szakmai napján

gyelmet. *A Funky business* és *Karaoke kapitalizmus* című könyvek nemzetközi hírű szerzője eredeti hangvételű és igen inspiráló előadásában úgy fogalmazott, hogy az IT mára közművé

Microsoft fejlesztőeszközök diákoknak

Az **Innováció 2011** kiállítás harmadik, oktatási napján *dr. Gloviczki Zoltán*, a közoktatásért felelős helyettes államtitkár adta át a Nemes Tihamér Országos Középiskolai Tanulmányi Verseny díját a legtehetségesebb diákoknak. A versenyen a 2010/2011-es tanévben 3872 tanuló vett részt – közülük 911-en határon túli magyarok – mintegy 380 isko-

lából, két kategóriában és ugyancsak két korcsoportban. Közülük 136-an jutottak a budapesti döntőbe.

Az ünnepélyes eredményhirdetést követően a diákok és tanárok napjaink vezető informatikai megoldásai, legújabb technológiái mellett a világcégek legérdekesebb fejlesztéseivel – közöttük a Microsoft-NASA teleszkóppal –, valamint

a számukra különösen hasznos ingyenes szoftverekkel is megismerkedhettek. Azok a középiskolai, főiskolai és egyetemi diákok, akik ellátogattak az Innováció 2011 kiállításra, a következő egy évben a <http://dreamspark.com> weboldarról ingyen letölthetik és tanulási célokra használhatják a Microsoft fejlesztőeszközeit.

A zene és a felhő

Alig egy hónappal ezelőtt az Amazon lett az első olyan nagy internetes vállalat, amely előrukkolt a cloud music, avagy zene a felhőben üzleti modellel. És bár az Amazon csak az első - igaz nem kis - fecske, a közeljövőben valószínűleg egyre több felhasználó fogja a zenehallgatás élményét egészen új alapokra, vagyis a számítási felhőre építeni. Írta: Szilágyi Szabolcs

Ugyanolyan nagy adatközpontokban helyezi el felhasználói, ügyfelei adatait az Amazon, mint például a Google. Hatalmas szerverfarmokon terpeszkednek azok az információk, amelyeket a felhasználók nem a saját merevlemezeiken tárolnak. Mind ez ideig azonban nem sok nagy internetes vállalat kínált cloud music szolgáltatást, bár maga a számítási felhő korántsem csak a nagyvállalatok kiváltsága. Erre az infrastruktúrára sok multimédiás tartalom támaszkodik – elég csupán a Facebook képmegosztó lehetőségére gondolni –, de említeni lehet a Gmail-féle webes e-mail szolgáltatásokat is. A szórakoztatás tekintetében az Amazon lehet a cloud computing újabb katalizátora: a zenei tartalmak, noha nagyságrendekkel kevesebb helyet foglalnak a filmes adatbázisoknál, még mindig hatalmas tárhelyigényük van. Természetesen az átállás, a számítási felhő zenehallgatási célokra való szolgálatba állítása több kérdést is felvet, jogi és technikai értelemben egyaránt. A szkeptikusok szerint a cloud music annyira nem is új dolog, már évek óta lehet halla-

ni róla, de még soha nem valósult meg abban a formában, amiben az Amazon pár hete közzétette.

A MÁSOLÁS KÉNYELMETLEN

Lássuk, mi szól a zenei igényeket kiszolgáló számítási felhők mellett! Első és legfontosabb jellemzőjük, hogy kényelmes a használatuk. Napjaink legtöbb digitális zeneelosztó lehetősége, például az Apple iTunes zeneáruháza arra kényszeríti a felhasználókat, hogy saját háttértárolóikon, általában merevlemezeiken vagy memóriakártyákon „pihentessék” kedvenc dalikat. Ez egy komolyabb zene-rajongónál már igen tekintélyes méretű tárterület-szükségletet jelent – egy audiofil számára különösen. Ha ugyanis veszteségmentes tömörítéssel (vagyis nem MP3, Ogg Vorbis és társai) akarjuk tárolni dalainkat, akkor azok a „megszokott” néhány megabájthoz képest akár több tíz megabájtnyi helyet is elfoglalhatnak – egyenként. Könnyen belátható, hogy egy ilyen gyűjtemény, még pár tucat zenei albumnál is már sok (tíz) gigabájtnyi háttértárat igényel.

A háttértárolóról dolgozó lejátszók további hátránya, hogy az

adattároló meghibásodása esetén a zenei gyűjtemény a továbbiakban nem hozzáférhető. És persze az is gondot jelent, ha hordozható eszközzel akarja valaki hallgatni zenéit, de nem akar vagy nem tud több száz gigabájtnyi dalt felmásolni a jellemzően memóriakártyára alapuló zenelejátszók egyikére. Hiába kínálja például az iTunes a szinkronizáció lehetőségét, ha ahhoz minden egyes alkalommal csatlakoztatni kell a hordozható készüléket a számítógéphez, illetve ezután is ki kell várni a szinkronizálás gyakran idegőrlően hosszú idejét. Bár az iTunes Dropbox lehetőségével a szinkronizálás és a streaming zenehallgatás elérhető, ennek létrehozása felhasználói szinten relatíve sok munkát igényel. Ezenfelül más számítógépekről is meglehetősen nehézkesen lehet hozzáférni az említett környezetben a számokhoz. **Ideális esetben egy helyi szerveren – amit legalább a helyi hálózat munkaadóállomásai érnek – ülnek a dalok, de még ekkor is gondot okoz, ha a felhasználó nem a megszokott környezetben szeretne zenét hallgatni.**

Az elmondottakból kézenfekvő tehát, hogy ha a zene az

interneten van, akkor az távolról relatíve egyszerűen elérhetővé tehető. Persze egy ilyen, emberek (tíz)milliói által használt rendszerrel szemben komoly követelményeket kell támasztani, hogy a felhasználók zökkenőmentesen használhassák a szolgáltatást. Vagyis, akár csak az egyéb, hasonlóan nagy adatbázissal dolgozó feladatoknál, ebben az esetben is van létjogosultsága egy számítási felhő „munkára fogásának”.

Bill Carr, az Amazon filmekért és zenéért felelős alelnöke a következőképpen vélekedik a helyzetről: „Ügyfeleink arról tájékoztattak bennünket, nem akarnak többé dalletöltéssel vesződni azért, hogy zenét hallgathassanak munkahelyi számítógépükön vagy mobiltelefonjukon. Beszámolóik szerint az egyes eszközök közötti zenemásolás nem felhasználóbarát. Mostantól erre nincs is szükség, akár otthon, akár munka közben, akár úton van valaki, az Amazontól megvásárolt dalaikat a cloudban eltárolva bárholnan lejátszhatja.”

A kézzelfogható előnyök mellett ugyanakkor le kell győzni a felhasználók idegenkedését is. Hiszen szinte minden embert hajt

a gyűjtőszennvedély, a 21. század elején is birtokolni akarja (immár digitális) javait. Folyamatos internetkapcsolattal pedig – habár egyre inkább mindennapjaink részévé válik – sokan még mindig nem rendelkeznek. Ez különösen a mobil eszközök esetében okozhat problémát, hiszen a helyhez kötött számítógépek szinte mindegyike csatlakozik ma már az internetre.

Az Amazon cloud musicjét kritizálók szerint ez a rendszer a jövőben tovább terheli a mobilhálózatokat. Igaz, az Amazon Android platformra írt alkalmazása lehetővé teszi az előfizető számára, hogy a felhőből dalokat töltsön mobiltelefonjára, ezzel egyfajta puffert képezve a felhasználónál, aki ennek révén offline is hallgathatja zenéinek egy részét.

HOGYAN MŰKÖDIK?

Az egész szolgáltatás az Amazon Cloud Drive-jára alapul. Erre tölthet fel a felhasználó dalokat az Amazon MP3 Uploader révén, alapértelmezett helyzetben 5 GB-nyit. Természetesen az amerikai vállalat extra díjért nagyobb online tárterületet bocsát az előfizető rendelkezésére (éves szinten dolláronként 1 gigabájt). Annak érdekében, hogy a felhő használata minél inkább hasonlítson a megszokott számítógépes környezetben végrehajtott file-műveletekre, a felhasználó saját Cloud Drive-ján mappákba rendezheti az egyes számokat, ezek között állományokat másolhat vagy mozgathat. Az egyes file-okat át is nevezheti vagy le is törölheti.

A lejátszás szintén a vállalat által fejlesztett Amazon Cloud Player segítségével történik, illetve lehetőség van webböngészőn keresztül zenehallgatásra is (ehhez be kell jelentkezni az Amazon rendszerébe). Előbbit windowsos és Mac OS X környezetben kínálja a vállalat, utóbbit elsősorban az androidos telefont használók számára ajánlja. Természetesen több száz, ezer dalnál már a könyvtárstruktúrára is nehézkesen kezelhető, ezért az Amazon lehetőséget ad a dalok közötti keresésre. Az egyes zeneszámok egyébként az Amazon Simple Storage Service (Amazon

S3) szolgáltatása révén biztonságosan tárolhatók a felhőben.

RIVÁLISOK

Kétségtelen, hogy az Amazon az első nagy játékos ezen a piacon, mégsem ez a vállalat találta fel a spanyolviaszt. A Cloud Drive-hoz hasonló, online zenehallgatást kínáló szolgáltatások már korábban is léteztek, ám mind ez ideig csak a felhasználók egy relatíve szűk rétegét tudták elérni. E cégek sorába tartozik például az MP3tunes, a Grooveshark vagy az mSpot. Ehhez nagyon hasonló lehetőséget, zenefolyam (music streaming) hallgatását pedig már számos vállalat kínál, például a Pandora. Közös jellemzőjük azonban, hogy bár a zenéket szerverfarmo(ko)n tárolják, azokhoz feltöltési lehetőséget nem kapnak a felhasználók. Vagyis a kommunikáció csak egyirányú, szemben az Amazon Cloud Music szolgáltatásával.

Nem nézik tétlenül az igazán nagyok sem az Amazon próbálkozásait. Meg nem erősített hírek szerint a Google és az Apple is dolgozik hasonló, számítási felhőre alapuló zenei szolgáltatásokkal. Vagy legalábbis foglalkoztak vele, ám licenelési problémák miatt felfüggesztették ezen tevékenységüket. Voltaképp jelenleg kivárára játszik a két vállalat, kíváncsian figyelik, mire jut az Amazon saját cloud musicjével. Némi malíciával: a Google és az Apple arra vár, hogy az Amazon elvégezze a piszkos munkát. Hiszen, ha előbbi nem bukik bele, akkor előttük is kitarul az ajtó.

Ez az ajtó azonban egyelőre csupán résnyre van nyitva. Akad ugyanis egy elég komoly probléma: **a zeneipar kifejezetten rosszul viseli a felhőalapú zenei szolgáltatások meglétét. Azt feltételezi ugyanis – nem minden alap nélkül –, hogy a felhasználók a lehetőséget illegális vagy kalóz tartalmak tárolására fogják használni;** ráadásul a dalok felhőbe való feltöltése könnyű hozzáférést biztosít az ismerősök számára is az egyénileg létrehozott adatbázisokhoz. Értelemszerűen, akik ingyen is meghallgathatják a dalokat, azok ne-

hezen vehetők rá arra, hogy fizessenek ugyanezért az élményért. A Reuters szerint a Sony szinte azonnal reagált is az Amazon bejelentésére, csalódottságuknak adtak hangot a licencmegállapodások rendezésének elmaradásával kapcsolatban. Azzal a vészjósló kijelentéssel zárta a szórakoztatóelektronikai óriás a közleményét, miszerint „minden jogi lehetőséget nyitva hagyunk”.


Pusztán a cloud computing szemszögéből nézve mind-egy, melyik vállalat melyik modellje hoz áttörést...

Érthető a hideg japán fogadtatás, hiszen az Amazon anélkül indította el a cloud musicot, hogy egyeztetett volna a nagy hanglemezkidókkal. Utóbbiak viszont többször is elég egyértelműen a világ tudomására adták: a streaming zenehallgatást kínáló szolgáltatások, mint amilyen a Rhapsody vagy a Spotify, licencmegállapodások nélkül nem működhetnek. Ezek az egyezségek azonban általában nem néhány hét alatt születnek meg, az említett Google–Apple páros is emiatt nem rukkolt még elő saját megoldásával. Utóbbiak megjelenését egyébként iparági szakértők még az idei évre teszik. Ám, ellentétben az Amazonnal, a két rivális olyan előfizetésekben gondolkodik, amelyek révén a felhasználók által meg sem vásárolt dalokat is meg lehetne hallgatni. Egyfajta online kölcsönzésről lenne szó, ami jelentős eltérés a Cloud Drive-hoz képest. Amint azt az előbbiekben említettük, az Amazon szolgáltatása csak olyan dalok meghallgatásának lehetőségét biztosítja előfizetőinek, amelyeket azok már birtokolnak. Ebben az esetben azonban nem kell minden egyes számról igazolni, hogy ahhoz legális úton jutott hozzá a zenerajongó...

Kérdés persze, hogy a Google–Apple kivárási taktikája nem üt-e vissza. Az Amazon által kínált lehetőség ugyanis annyira megváltoztathatja a zenehallgatási szokásokat, hogy az előbbieket előfizetési módszerét utána elavultnak tekinthetik az internetezők. A jogtulajdonosok jogi lépéseire pedig azzal válaszolhat a vállalat, hogy a cloud voltaképp ebben az esetben ugyanúgy működik, mint egy személyes használatra szánt külső merevlemez. Végül is csak technikai kérdés, hogy valaki a saját winchesterén tárol jogsértő vagy jogtisztá állományokat, vagy mindezt a számítási felhőre bízta.

KÉNYSZERHELYZETBEN AZ AMAZON?

Van egy további tényező, amely a cloud music elképzelés, szolgáltatás beindítására készteti az amerikai vállalatot. **Az Amazon évekként, mint online-alapú könyvesbolt, írta be magát az internet történetébe, és még ma is jelentős szerepet játszik a bevételekben a multimédiás szórakozást szolgáló fizikai tárgyak eladása és szállítása.** Körülbelül az összes fogyasztói költés 40 százaléka származik innen. Ugyanakkor a médiaértékesítés (zenék, könyvek, filmek) szegmense visszaszorulóban van. Hiába nőtt 5,2 milliárd dollárra az ebből származó bevétel a tavalyi negyedik negyedévben az egy évvel korábbi 4,6 milliárd dollárról, ez jelentős visszalépés a 2009-ben 55,7 százalékos részesedéshez képest. Tehát a vállalatnak szüksége van arra, hogy kibővítsen ebből származó bevételeit, ehhez pedig jelentős lökést adhat a cloud music.

Egyéni érdekektől függetlenül, pusztán a cloud computing szemszögéből nézve persze mindegy, melyik vállalat melyik modellje hoz áttörést, abból az online hálózatok profitálni fognak. Még több felhasználó akar még több információt, multimédiás tartalmat elérni, amihez még több tárterület kell majd. Az Amazon lehet a cloud music katalizátora – az azonban korántsem biztos, hogy legnagyobb haszonélvezője is lesz egyben. 

Az üzleti betekintés célgépei

A Microsoft és a HP olyan előre konfigurált célgépeket mutat be a hazai piacon, amelyekkel az adattárház projektek átfutási ideje hónapokról hetekre csökkenthető, a teljesítményigényes, illetve ad hoc riportkészítéssel és az együttműködésen alapuló döntéshozatal támogatásával összefüggő igények pedig akár egy óra leforgása alatt kiszolgálhatók.

A Microsoft februárban jelentette be Fast Track Data Warehouse adattárház referenciarchitektúrájának 3.0-s verzióját. A referenciarchitektúra alapján felépített adattárházak 80 terabájtig méretezhetők egy 8 processzoros szerveren, 15 gigabájt/másodperc maximális teljesítmény mellett, ami a 2.0-s verzióban elérhető teljesítmény közel kétszerese.

A HP konvergens infrastruktúráján már korábbról kínál a Fast Track referenciarchitektúrára épülő adattárház megoldásokat, amelyek a ProLiant szervereket, StorageWorks tárolórendszereket és ProCurve hálózati eszközöket a Microsoft SQL Server 2008 R2 Enterprise Edition változatával integrálják, és az ügyfelek visszajelzései alapján a korábbi megoldásokhoz képest 50 százalékkal gyorsabb bevezetést, 80 százalékkal gyorsabb jelentéskészítést tesznek lehetővé.

EGYÜTTMŰKÖDŐ ADATTÁRHÁZAK

– A tapasztalat azt mutatja, hogy a BI-projektek nagyon összetettek és hosszú átfutásúak lehetnek, miközben az üzleti vezetők, akik a piac változásaira kívánnak minél gyorsabban reagálni, a döntéshozatalhoz azonnali elemzést, előrejelzést, szimulációt szeretnének látni – mondta *Spinyhért Ferenc*, a Microsoft Magyarország alkalmazásplatformért felelős termékmenedzserre. – Egy adattárház projekt kezdeti szakaszában általában a vállalat minden üzleti területe jelzi riportolási és analitikai igényeit, amelyek összesítése és annak meghatározása, hogy azokból mi fedhető le egyetlen megoldással, nagyon időigényes lehet. Az infrastruktúra megtervezése, az eszközök beszerzése, beüzemelése és optimalizálása csak ez után következik. Mire elkészül az adat-

tárház, a kiindulásul szolgáló üzleti igények többsége megváltozik, és az akvizíciók, üzletágindítások miatt gyakran a szervezet felépítése is átalakul, és a projekt nem hozhatja a várt eredményeket. Ezért napjainkban a vállalatok a nagy, központi adattárház építése helyett sok esetben a kisebb, együttműködő adattárházak koncepciója mellett döntenek.

Ezek az igények hívták életre a két cég célgépeinek új nemzedékét is. A Microsoft SQL Server 2008 R2 Parallel Data Warehouse változatát futtató HP Enterprise Data Warehouse Appliance, miként neve is utal rá, a masszív párhuzamos feldolgozás elvén működik, ezáltal nagyvállalati teljesítményt és méretezhetőséget ad – a hagyományos Microsoft SQL Server bevezetésekhez képest akár 200-szor gyorsabban futtatja le a lekérdezéseket, és 10-szeres méretezhetőséget tesz lehetővé.

A HP Business Data Warehouse Appliance kis- és közép vállalatoknak szánt adattárház, amely a nagyvállalati szintű funkcionalitást egyszerű, rendszeradminisztrátort kevésbé igénylő üzemeltetéssel ötvö-



HP Business Decision Appliance: Microsoft SQL Serverre és SharePointra hangolva

zi. Ez a célgép a tavaly novemberben bejelentett, Microsoft SQL Server 2008 R2-re optimalizált és nagyvállalati felhasználásra készült HP Enterprise Data Warehouse Appliance párja. Segítségükkel a vállalatok, méretüktől függetlenül, minden alkalmazott számára hozzáférhetővé tehetik a felügyelt üzletiintelligencia-megoldásokat.

A Microsoft SQL Server és SharePoint futtatására optimalizált HP Business Decision Appliance egy óra alatt installálható és konfigurálható. A Microsoft BI-plattformját alkotó alkalmazások közötti integrációnak

A gyors reagálás és a rugalmas változáskövetés mellett célgépeinkkel a hagyományos BI-projektek kísérelő kockázatok is megszüntethetők...

köszönhetően ezen a célgépen az üzleti felhasználók önkiszolgáló módon végezhetnek ad hoc lekérdezéseket a PowerPivot for Excel 2010 segítségével, és az így készült elemzéseket megoszthatják egymással.

– A Microsoft Office 2010 felhasználói számára ingyenes PowerPivot for Excel 2010 memóriában futó, oszloptömörített

adatbázist használó BI-eszköz, amely a kliensgépek erőforrásait használja ki – mondta *Spinyhért Ferenc*. – A vele készített riportokat a felhasználók a SharePoint felületén tehetik közzé, ahol folyamatos frissítésüket a szerveroldal, az SQL Server Analysis Services veszi át. Ezen a módon rendkívül könnyen készíthetők igény szerinti, akár mobileszköz-

ról is elérhető BI-alkalmazások a kollaboratív döntéshozatal támogatására. Az üzleti oldal által készített alkalmazásokat a vállalati informatikusok egy beépített, szintén webes felületű menedzsment konzolon keresztül auditálhatják és monitorozhatják.

MÉRETEZÉS A FELHŐBEN

A HP és a Microsoft célgépeinek portfóliója az itt említettnél szélesebb. A márciusban bejelentett HP E5000 Messaging System for Microsoft Exchange Server 2010 előre konfigurált üzenetkezelő megoldás nagyvállalatoknak. A júniusban várható HP Database Consolidation Appliance pedig akár több száz adatbázis konszolidálását teszi majd lehetővé magánfelhő környezetben.

– Előre konfigurált célgépeinkkel egy adattárház projekt átfutási ideje hónapokról hetekre csökkenthető, az ad hoc lekérdezésekkel, együttműködésen alapuló döntéshozattal összefüggő igények pedig két nagyságrenddel rövidebb átfutási idővel, akár egy óra leforgása alatt kiszolgálhatók – emelte ki a termékmenedzser. – Egy célgép kiválasztásával ugyanis a vállalatok a hagyományos felépítésű projektek több lépését, az architektúra tervezését, a különböző gyártóktól származó eszközök beszerzését, beüzemelését, telepítését és finomhangolását átugorthatják, a legtöbb időt a betöltésre kerülő adatok minőségbiztosításával fogják tölteni. A gyors reagálás és a rugalmas változáskövetés mellett célgépeinkkel a hagyományos BI-projektek kísérelő kockázatok is megszüntethetők, és az adatelemzéshez adott teljesítmény, adattárolási kapacitás is korlátlanul méretezhető, mivel a Microsoft felhőalapú szolgáltatásai által újabb erőforrások adhatók a be rendezésekhez.

A Microsoft Magyarország az Innováció 2011 kiállítás szakmai napján mutatta be BI célgépeit magyarországi partnereinek, a HP hazai leányvállalata pedig ezen a héten teszi ugyanezt. Június elején a két cég ügyfelei előtt is bemutatkoznak az üzleti betekintés célgépei. ■

A COMPUTERWORLD BI mellékletét hirdetőink támogatták.
Elkészítésében közreműködtek: Kis Endre szerkesztő, Sz. Erdős Judit olvasószerkesztő, Berényi István tördelészerkesztő
Felelős kiadó: Biró István, az IDG Magyarország Médiaszolgáltató Kft. ügyvezetője

Intelligencia és teljesítmény

A Gartner szerint 2010-ben az üzletiintelligencia- (BI-) platformok, analitikai alkalmazások és teljesítménymenedzsment (PM) szoftverek piaca világszinten elérte a 10,5 milliárd dollárt, ami 13,4 százalékos növekedést jelent az egy évvel korábbi, 9,3 milliárd dolláros piacmérethez képest.

Anövekedés ütemét tekintve a vállalatok BI-költsége évek óta messze felülmúlja az IT-költségvetés egészét, és a legfrissebb adat is azt tanúsítja, hogy az üzleti intelligencia továbbra is a szervezetek informatikai kezdeményezéseinek középpontjában áll – kommentálta az eredményt a piacelemző áprilisban közzétett jelentésében *Market Share Analysis: Business Intelligence, Analytics and Performance Management, Worldwide, 2010*.

Amíg a gazdasági válság következtében 2009 folyamán a nagyobb platformbevezetések és frissítések jobbra szüneteltek, és a szervezetek inkább a kisebb, egy-egy üzletágon belül zajló BI-projektekert vitték tovább – ami a szakosodott, illetve a nyílt forráskódú megoldásokat szállító piaci szereplőknek kedvezett –, addig 2010-ben minden fronton új lendületet vettek a BI-fejlesztések.

Ennek hátterében az áll, hogy a mind komplexebbé váló üzleti környezetben a valós idejű információ a következő generációs analitikai képességekkel együtt, nélkülözhetetlen a gyorsabb, okosabb és következetesebb döntéshozatalhoz, az üzleti teljesítmény folyamatos javításához és a hatékonyabb szervezeti működés eléréséhez.

MAROKRA FOGOTT KULCSMUTATÓK

A Gartner jelentése szerint az SAP szoftverbevételei az üzleti intelligencia, az analitikai és a teljesítménymenedzsment szoftverek szegmensé-

ben 2010-ben elérték a 2,4 milliárd dollárt. A szoftvercég ezzel világszinten a BI-piac 23 százalékát mondhatja magáénak. A cég magyar leányvállalata egy tavalyi felmérésre hivatkozva ennek kapcsán azt is közzétette, hogy a hazai üzleti analitikai piacon 53 százalékos részesedéssel bír.

A kiemelkedő üzleti eredmények arra utalnak, hogy az SAP stratégiája – melynek értelmében az utóbbi években jelentős akvizíciókon keresztül is erősítette BI-portfólióját – meghozta gyümölcsét.

– Az okostelefonok elterjedésével a vállalati vezetők részéről érthető módon kifejezette vált az igény, hogy a BI-alkalmazásokat, a jelentéseket és kulcsmutatókat az asztali és hordozható PC-k mellett mobil eszközön is elérjék, mivel feladat körükből adódóan munkaidejük jelentős részét az íróasztaltól távol töltik – mondta

Pintér Szabolcs, az SAP Hungary Kft. üzleti intelligencia üzletágának vezetője. – Üzletiintelligencia-eszközökön keresztül kiterjedt támogatást adunk ehhez a mobilitáshoz, amely a Sybase tavalyi felvásárlását követően még hangsúlyosabbá vált. Most jelentettük be az SAP Business Objects legújabb, 4.0-s verzióját, amelyet az akvizíció óta most bővítettünk a legtöbb új funkcióval, jelentős részben

éppen a mobilitás támogatása terén. Az SAP stratégiai célja az, hogy 2015-re már 1 milliárd felhasználót érjen el, részben valamilyen mobileszközön.

Az SAP arra törekszik, hogy a felhasználók számára gyakorlatilag bármely riportot, vállalati irányítópultot (dashboard) és lekérdező eszközt elérhetővé tegyen minden elterjedt mobilplatformon. Az egyedüli megkötést itt az okostelefonok kijelzőmérete jelenti, amely nyilvánvalóan túl kicsi egy teljes, akár több száz kulcsmutatót tartalmazó vállalati irányítópult megjelenítéséhez.

– A felvásárlással azonban egy olyan fejlesztőkörnyezet, a Sybase UnWired platform is a portfóliónkba került, amellyel a mobil eszközökre optimalizált BI-funkciók igény szerint testre szabhatók, illetve bővíthetők, elkészíthetők – emelte ki Pintér Szabolcs. – Mindezek a mobil BI-alkalmazások nagyon könnyen kezelhető, inter-

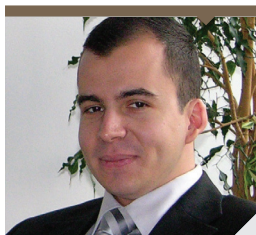
aktív funkciókat kínálhatnak, egy felső vezetői kulcsmutató alapján a felhasználók néhány szint mélységig le tudnak fúrni bennük, ami mobil körülmények között elég ahhoz, hogy megállapítsák, mi áll egy figyelmet követelő érték hátterében. A mobileszközön futó BI-alkalmazásban a vállalati vezetők azokat a funkciókat is elérik, amelyekkel azonnal elindíthatják a beavatkozás folyamatát,

például egy kattintással e-mailt küldhetnek az illetékes üzletágvezetőnek. A helytől és időtől független betekintés, az azonnali beavatkozás olyan lehetőség, amelyet az üzlet szempontjából nem lehet túlértékelni.

VALÓS IDEJŰ ELEMZÉS

Az üzleti intelligencia területén az SAP termékfejlesztésének másik fontos területét a nagy adatelemzési teljesítményt adó alkalmazások képezik.

– HANA (High Performance Analytics Appliance) megoldásunk olyan hardver- és szoftverelemekből felépülő célgép, amely a tranzakciós rendszerek valós idejű riportkészítő motorjaként működik – fogalmazott az üzletágvezető. – Az adatokat memóriába tölti, így akár egymilliárd rekordon, terabájtos adatmennyiségen is 3-4 másodperc alatt lefuttatja az elemzéseket. Ez kétszeres előnnyel jár, mivel a HANA a teljesítményigényes elemzésekhez adott valós idejűség mellett a tranzakciós rendszert is tehermentesíti. Így például nem történhet meg, hogy a vállalat CRM-rendszerének szolgáltatásai akadoznak vagy kiesnek, és az ügyfelek a vevőszolgálaton várakozni kényeszerülnek, mert az ügyfeladatokon lekérdezés fut. Vagy hogy egy másik példát említsek, a HANA segítségével a kiskereskedelmi láncok is javíthatják a promóciós kampányok eredményességét, mivel valós idejű készletkövetéssel biztosíthatják az akciós termékek folyamatos elérhetőségét minden üzletben. ■



Pintér Szabolcs
üzleti intelligencia
üzletágvezető
SAP Hungary Kft.

Vezetői információs központ

A LIBRA vállalatirányítási rendszerek elterjedtségük folytán sokféle vezetői információs és üzletiintelligencia-rendszerhez kapcsolódnak. A LIBRA Szoftver saját fejlesztésű InfoCenterXL megoldását, illetve az Oracle BI-eszközeit ajánlja és implementálja ezen a területen. A LIBRA integrált vállalatirányítási rendszerek különböző moduljaiban rögzített adatokat összegyűjtő InfoCenterXL a vezetői információk gyors elérését teszi lehetővé, Windows-alapú grafikus környezetben szolgálja ki a közép- és felső vezetők átfogó, vállalati szintű információs igényét. A rendszer hathatós segítséget ad a közgazdasági szemléletű elemzések többdimenziós táblázatokban való megjelenítéséhez, ahol a gyűjtési feltételrendszereket a felhasználó saját kívánalmainak megfelelően definiálhatja, módosíthatja.

Emellett szinte teljes szabadságot enged a táblák, listák összeállításában, és a terv-tény adatok összehasonlítását, a tendenciák grafikonon történő szemléltetését is támogatja.

– Az InfoCenterXL előre elkészített Excel-templátokat használ, azok adott mezőit előre definiált függvények alapján tölti ki a LIBRA adatbázisából származó, friss adatokkal – mondta *ifj. Faur Kálmán*, a LIBRA Szoftver Zrt. vezérigazgató-helyettese. – Ez automatikusan, ütemezett módon is történhet. Az egyes funkcionális területek, üzletágak vagy egyéb szervezeti egységek számára különböző riportmintákat és függvényeket kínál a rendszer, amelyek segítségével a teljes folyamat lefedhető, így minden vezetői szinten rendelkezésre állnak a döntéstámogatáshoz szükséges adatok. A riportok publi-

kálására létrehoztunk egy olyan vezetői műszerfalat, irányítópultot, amely tulajdonképpen egy rugalmasan testre szabható, dinamikus portálfelület. Ide csatolnázunk be a riportokat, lekérdezéseket és a friss adatokat, mivel a felső vezetők számára ezek gyors áttekintése a fontos, és csak nagyon kevés esetben kívánnak ténylegesen belépni az alkalmazásba. Ezt a műszerfalat jelenleg optimalizáljuk mobil eszközökre, okostelefonokra és táblagépekre.

InfoCenterXL üzletiintelligencia-megoldásához a cég a LIBRA vállalatirányítási rendszerek moduljai által lefedett, funkcionális területekhez kapcsolódó függvénycsomagokat ad. Ezek tartalma folyamatosan bővül, részben a LIBRA Szoftver fejlesztői, részben a rendszereket használó vállalatok által készített függvényekkel. Ez utóbbinak köszönhe-

tően mára már nemcsak funkcionális, hanem iparág-specifikus függvénycsomagok is elérhetők az InfoCenterXL rendszerhez.

A LIBRA Szoftver emellett az Oracle BI-eszközeivel olyan megoldást is kínál, amelynél a lekérdező adatbázis a felhasználó tranzakciós rendszerével párhuzamosan, külön – fizikai vagy virtuális – szerverten fut, így a friss és megbízható vezetői információk kinyerése nincs kihatással az adatokat szolgáltató tranzakciós rendszer teljesítményére.

– Ügyfeleink az általunk lefedett iparágak mindegyikében használják üzletiintelligencia-rendszereinket – emelte ki *ifj. Faur Kálmán*. – A Volán-társaságok például az InfoCenterXL segítségével készítik el szabványos jelentéseiket a tulajdonos MNV Zrt. felé. A közüzemi szolgáltatóknak pedig a tranzakciók nagy száma miatt rendkívül erőforrás-igényes lekérdezések terén adunk hathatós segítséget megoldásainkkal. ■



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.

Folyamatintelligencia és teljesítmény

Az IDS Scheer folyamatintelligencia eszközeit az különbözteti meg a szűkebb értelemben vett üzletiintelligencia-rendszerektől, hogy segítségükkel a felhasználók nemcsak az eredményekről kapnak képet a mutatószámokon keresztül, hanem abba is részletes betekintést nyernek, hogy ezek a mutatószámok milyen folyamatok végrehajtásával jöttek létre, miért mutatják az adott értéket, és miként változtathatnak a folyamatokon az eredmények javítása érdekében. – Folyamatintelligencia megoldásaink a mutatószámokat kontextusba helyezik, és az optimalizálás, a hatékonyságnövelés, a költségcsökkentés, a teljesítményjavítás lehetőségeit is megmutatják – mondta *Szűcs Tamás*, az IDS Scheer Hungária Kft. BPM termék- és értékesítési menedzsere. – Ezáltal a szervezet operatív folyamatainak működés közben történő

monitorozását, ellenőrzését teszik lehetővé, így valósítva meg a teljes körű folyamatirányítást.

Az IDS Scheer ARIS Process Performance Manager portfólióját alkotó eszközök a vállalatban belül három fő felhasználói csoportot is segítenek ebben. A felső vezetők a MashZone portálfelületen tekinthetik át az összesített, magas szintű mutatószámokat. Ez a dinamikus irányítópult a folyamatosan frissített értékek összehasonlítására, a mutatószámok különböző dimenziók szerinti szűrésére és bizonyos mértékű lefűrésra is lehetőséget ad. Mindezek a funkciók nemcsak PC-n, hanem mobilkészülökről is elérhetők.

– Egy-egy terület vezetői ugyancsak a MashZone információs felületen a mutatószámokból egészen a folyamatok szintjéig le tudnak fűrni – folytatta Szűcs Tamás. – Így könnyen áttekinthetik, hogy a mutatószámokat adó folyamatok végrehajtása mi-

ként zajlott, és azt is ellenőrizhetik, hogy ezek a folyamatok az adott pillanatban miként működnek. A portálfelületen grafikus megjelenő információkat a felhasználók áttölthetik Excelbe, ahol továbbelemezhetik őket. Ezt a funkciót számos ügyfelünk előszeretettel használja. Ezek az automatizált riportok szintén megjeleníthetők grafikus formában, és megoszthatók.

Mivel az ARIS PPM segítségével az operatív folyamatok működés közben, valós időben is monitorozhatók, a felhasználók harmadik köre a munkavállalók számára is értékes információkat ad a munkafolyamatok teljesítményéről. Ezek az értesítések egy ügyintézői portálfelületen jelennek meg, ahol a kapott információk alapján a feladatok fontosság, határidő és más szempontok szerint rendezhetők. Az ügyintéző így jobb áttekintést kap a teendőkről, amelyek elvégzéséhez jellemzően

több különböző háttérrendszerben kell dolgoznia.

– Az ARIS PPM szabványos, beépített vagy igény szerint fejlesztett, egyedi adaptereken keresztül gyűjti be a folyamatok működésével kapcsolatos információkat az operatív rendszerekből, és az adatokat központosítva, folyamatokhoz rendelve, számos dimenzió mentén elemezhető formában tárolja – mondta a termékmenedzsere. – Ennek alapján például ügyenként nyomon követhető, hogy az ügyfélszolgálaton miként zajlott az ügyintézés, a folyamat egyes lépésein hányan, mely rendszerekben dolgoztak, és mindehhez mennyi időt vettek igénybe. Ezek az információk nemcsak azt mutatják meg a vezetőknek, hogy hol szükséges vagy lehetséges egy-egy munkafolyamatot javítani, hanem „mi lenne, ha” típusú szimulációk készítését is lehetővé teszik, tovább növelve a teljesítménymenedzsment hatékonyságát. ■

Döntéstámogatás az üzleti folyamatok mentén

ASAS alaptevékenysége a nagy adatmennyiségeken végzett elemzések támogatása. A SAS architektúra összes komponensét azzal a céllal fejlesztették ki, hogy az üzleti felhasználók minél hatékonyabban, önállóan tudjanak elemezni, standard és ad hoc jelentéseket létrehozni és megosztani. Ezzel az architektúrával a rendszer összes felhasználója ugyanazt az egységes keretrendszert a számára hatékony

munkavégzést biztosító felületen keresztül tudja elérni. A SAS Data Management technológiája olyan környezetet kínál, amely elvezeti a felhasználókat a profilozástól és szabályteremtéstől a megvalósításig és az eredmények megfigyeléséig.

A SAS a döntéshozatalt az üzleti folyamatokba integrálta, valós időben is támogatja. Middleware alkalmazások, SOA architektúrában webszolgáltatások által a SAS funkcióit más

alkalmazások is elérik. Számos SAS-ügyfél használ ilyen megoldásokat, például bankkártyacsatlások valós idejű felderítésére, a hitelképesség gyors elbírálására.

A cég nagy hangsúlyt fektet a legjobb gyakorlatok megosztására. Magyar irodájában tanácsadókat is foglalkoztat, speciálisabb tudást igénylő projektek esetén pedig a SAS nemzetközi konzultációs szervezete biztosít megfelelő erőforrásokat.

A SAS Magyarországon is szilárd ügyfélbázissal rendelkezik. A közszféra számos intézménye használja megelégedéssel a SAS megoldásait. A pénzügyi területek főleg a kockázatkezelés, analitikus CRM, kampánymenedzsment, kontrolling és jelentésszolgáltatás területén támaszkodnak SAS-megoldásokra; a telekommunikáció pedig az ügyfélkapcsolatmenedzsment, a pénzügyi elemzések, valamint a költségallokáció területén. ■

SAS üzleti reggeli sorozat

Rugalmas megoldások az adatintegráció és adatminőség kezelésére, egy adatmenedzsment stratégia megvalósítására!

2011. május 27.

Tematika:

Az adatmenedzsment jelentősége
Adatintegráció elemzőknek – gyakorlati bemutatóval
Adatminőségi problémák kezelése

www.sas.com/adatmenedzsment


THE POWER TO KNOW.



progen
MÉRNÖKI FEJLESZTŐ ÉS SZOLGÁLTATÓ KFT.

SERPA NAGY machinátor

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

www.progen.hu

A profittermelő képesség fejlesztése

A ProgEn Kft. által fejlesztett maXprofit Vezetői Döntéstámogató Rendszer költség-számításon, teljesítménymérésen és érdekeltségen alapuló vállalatvezetési módszertan és szoftverrendszer, amely az integrált vállalatirányítási rendszerből nyerve az adatokat naprakész betekintést biztosít a szervezet üzleti folyamatait és profittermelő képességét illetően. Segítségével a vállalatvezetők azonosíthatják azon tényezőket, amelyek képesek valódi értéket teremteni a cég és tulajdonosai számára. A ProgEn számításai szerint a rendszer bevezetése egyes konkrét vállalkozások profittermelő képességét minimálisan 10-15 százalékkal növeli, ami óriási jelentőségű a magyar vállalatok versenyképessége szempontjából.

A maXprofit szoftverrendszer azokat az elemzési technikákat, vezetési eljárásokat és ellenőrzési módszere-

ket, valamint az ezekre épülő érdekeltségi rendszert foglalja magában, amelyek segítségével megvalósulhat az értékközpontú vállalatvezetés. A rendszer segíti a vezetőket a jobb befektetési döntéshozatalban, fejlesztési lehetőségekre világít rá, rövid és hosszabb távú vállalati előnyök szerzésére ösztönöz, alkalmas a vállalat értékének meghatározására, valamint a vezetői döntések minőségének hatékony mérésére. Emellett ösztönzi az alkalmazottakat, hogy azok lehetőleg úgy gondolkodjanak, döntsenek és cselekedjenek, mint azt az adott helyzetben a tulajdonosok tették volna.

A ProgEn Kft. integrált vállalatirányítási rendszerek bevezetésében jártas tanácsadói gyors és szakszerű támogatást adnak a maXprofit bevezetésében, a vállalkozásokat üzleti folyamataik racionalizálásában vagy átszervezésében is segítik. ■

Egyedi kimutatások mobileszközökre

A Multi Informatikai Kft. Visual Apolló vállalatirányítási rendszerének VIRTUS vezetői információs modulja átfogó, Excel-alapú jelentéskészítő funkcionalitást kínál a felhasználóknak. Olyan előre definiált, szabványos kimutatások körét tartalmazza, amelyeket a tapasztalatok szerint a vállalatok széles köre használ. Ebben az alaplistában többek között olyan jelentések találhatók, mint a mérlegkészítés, az eredmény- és költségkimutatás, a tervekészítés és elemzés, az értékesítési és vevői statisztikák.

– A modulban emellett teljesen egyedi lekérdezések is készíthetők az adott vállalat speciális igényei szerint – mondta *Marosi György*, a Multi Informatikai Kft. ügyvezető igazgatója. – Ehhez a felhasználók a Visual Apolló rendszerből közvetlenül, vagy manuálisan is kitölthetik a táblázatkezelő alkalmazás függvényezőit. Az ilyen

riportok köre rendkívül széles, az ad hoc lekérdezésektől a vállalatra jellemző költségelemzésen át a nemzetközi könyvelési szabványok szerint készülő mérlegig ível. Az ilyen egyedi költségelemzések lehetővé teszik, hogy a vállalat a számára legkritikusabb területeket – például a bér- vagy alapanyagköltségeket – a kívánt részletességben elemezhesse, ami nélkülözhetetlen a tevékenység nyereségsége szempontjából.

A VIRTUS vezetői információs rendszer a jelentések grafikus megjelenítésére az Excel vizualizációs képességeit használja, és a mobilitást is támogatja. A Multi Informatikai Kft. az ügyfél igényei szerinti, mobileszközre optimalizált, ütemezetten frissülő jelentéseket elkészíti, ezeket a felhasználók egy külső szolgáltató által hosztolt, vagy házon belül üzemelő portál felületén bejelentkezve időtől és helytől függetlenül elérik. ■



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

COMPUTERWORLD ONLINE



**Olvassa el,
ami történt**

**Tudja
meg, ami
történni fog**

VIDEÓK: emberek,
események, termékek



CIO.HU: az informatikai
vezetők fóruma

Mobilon is!

**HÍREK ÉS
ESEMÉNYEK**
az IKT-piacról

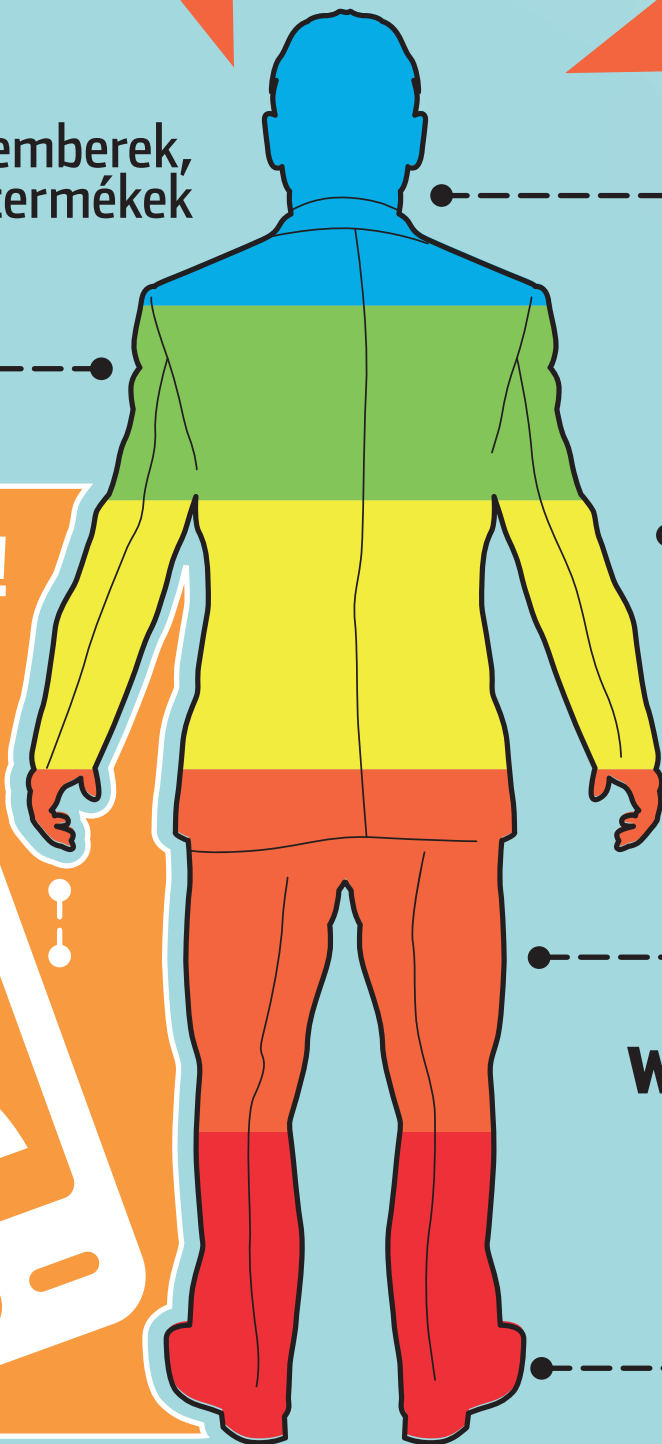
WHITEPAPER:
a tudásbázis



CÉGINFÓ:
az IKT-adatbázis



www.computerworld.hu



Ismerje meg a doboznyi szerverszobát!

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

A szerverhelyiség a gátja az új technológia bevezetésének?

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

Ismerje meg az APC by Schneider Electric™ teljes szerverszoba megoldását!

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

Biztosítsa könnyedén és költséghatékonyan szerverszobája jövőbeli használhatóságát

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



Töltse le az APC ingyenes tanulmányát az elkövetkezendő 30 napon és nyerhet egy Lenovo® all-in-one touch screen PC készüléket!

Látogasson el a www.apc.com/promo weboldalra és írja be a következő kódot: **98609t**
Tel **06-40-200-262** • e-mail apchutech@apcc.com



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

Ha Ön dedikált IT helyiséggel rendelkezik...

Egyedülálló ajánlat: szerezzen be nagysűrűségű hűtési rendszert egyben.

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



Ha pedig nem...

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



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

APC
by Schneider Electric