

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

COMPUTERWORLD

CIO.hu

IKT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK / ALAPÍTVÁ 1969 / 2012. SZEPTEMBER 19. / XLIII. ÉVFOLYAM, 38. SZÁM



Az informatikai vezetők szerepe gyors átalakulásban van. A technológiai fejlődés felértékeli a CIO-k és az általuk irányított csapatok munkáját.

Összeállításunk a 8–10. oldaton

A HÓDÍTÓ CIO

VÁLLALATIRÁNYÍTÁS

A különleges elvárásokat is teljesítő fejlesztés még kevés a piaci sikerhez.

» 12. oldal

INTERJÚ MELLÁR TAMÁSSAL

„A jövő a nagyon mozgékony, innovatív, sok tudástökét használó cégeké.”

» 17. oldal



9770587151006 12038

www.computerworld.hu

Ára: 495 Ft



SZEKCIÓ	IDŐ	ELŐADÁS	
1. nap ↓	9:30–9:45	Takács Tibor <i>(a VISZ alelnöke)</i> : Köszöntő	
Elnökvácsolás	9:45–10:25	Szalay-Berzevicsy Attila <i>(ügyvezető igazgató, UniCredit Group, Milánó)</i> : Válság válság hátán – Magyarország 2012/2013	
	10:25–10:50	Gacsals József <i>(üzletfejlesztési igazgató, Intel Hungary)</i> : Az eszköz a kezünkben van – csak használni kell	
	10:50–11:15	Szentiványi Gábor <i>(ügyvezető igazgató, ULX)</i> : Okos vállalat – stratégiai kérdések	
	11:15–11:35	KÁVÉ	
	11:35–12:00	Jochen Polster: Desktop- és alkalmazásvirtualizáció NComputing technológiákkal <i>(angol nyelven)</i>	
	12:00–12:25	Bán Tibor <i>(ügyvezető igazgató, SafeSoft)</i> : Privilegizált accountok menedzsmentje	
	12:25–12:55	KEREKASZTAL-BESZÉLGETÉS	
	12:55–13:40	EBÉD	
	Taktikai fegyverek	13:40–14:05	Melegh Csanád <i>(rendszeradminisztrációs csoportvezető, IT Szolgáltatások Osztály, Raiffeisen Bank Zrt., S.W.A.T.)</i> : Alkalmazások teljesítményproblémáinak megszüntetése – speciális fegyverek és taktikák
		14:05–14:30	Andrássy János <i>(District Manager, Hungary, APC by Schneider Electric)</i> : Mindenki másképp csinálja, azaz biztonság és hatékonyság az IT fizikai infrastruktúra üzemeltetésében
14:30–14:55		Csiszér Béla <i>(CEO, AIDA64)</i> : Újabb magyar sikersztori: AIDA 64	
14:55–15:15		KÁVÉ	
15:15–15:40		Szincák Tamás <i>(Sicontact)</i> : Rész a pajzson – mobil eszközök és biztonság	
Védelem a végeken	15:40–16:05	Nagy Gábor <i>(rendszermérnök, Safesoft)</i> : Cloud biztonság – adatszéf a felhőben	
	16:05–16:30	Fülöp Péter <i>(üzletág igazgató, Tanácsadói és Rendszeringetrációs Üzletág, Alphanet)</i> : Hol vannak az IT üzemeltetés igazi kulisszatitkai?	
	16:30–17:00	KEREKASZTAL-BESZÉLGETÉS	

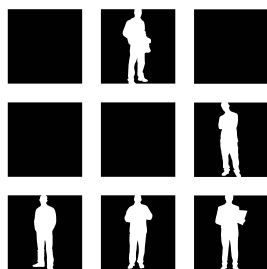
SZEKCIÓ	IDŐ	ELŐADÁS
2. nap ↓	9:00–9:15	Takács Tibor <i>(alelnök, Vezető Informatikusok Szövetsége)</i> : VISZ-bemutató
CIO ma és holnap (VISZ-panel)	9:15–9:45	Folk György <i>(nemzetközi üzleti tanácsadó)</i> : Cégek kultúra Magyarországon és a világban
	9:45–10:05	Fehér Péter <i>(kutató, egyetemi docens, Corvinus Egyetem)</i> : Az informatika helyzete Magyarországon 2009-2012 – Egy felmérés-sorozat tanulságai
	10:05–10:25	Kovács Zoltán <i>(vezérigazgató, Díjbeszedő Holding Zrt.)</i> : CIO a menedzsment szemével – a KELL és a LEHET problémája
	10:25–10:50	Juhász Zoltán <i>(csoportvezető - Portfólió tervezés és minőségmenedzsment csoport, TELENOR Zrt.)</i> : Áttekinthetőség, irányíthatóság, automatizáltság a Telenor új projektportfólió menedzsment rendszerével
	10:50–11:10	KÁVÉSZÜNET
	11:10–11:35	Székely Zoltán <i>(partner, KPMG)</i> : IT stratégia és az IT szerepe a vállalati felsővezetés szemszögéből
	11:35–11:55	Klotz Tamás <i>(CIO, Magyar Posta)</i> : Az IT szervezet felépítése, folyamatai. Fejlesztési módszertanok és teszt módszerek
	11:55–12:20	Racsmany Dömötör <i>(CIO, FÓTÁV Zrt.)</i> : A proaktív CIO – Világítsa meg az IT az új üzleti lehetőségeket a menedzsmentnek!
	12:20–12:40	Marton Györgyi-Kovács Andrea <i>(HR-szakértő, Tredis)</i> : Beosztottak vagy munkatársak? A hatékony csapat kialakításának szabályjai
	12:40–13:10	KEREKASZTAL + ZÁRAS <i>(moderátor: Takács Tibor, VISZ-alelnök)</i>
13:10–14:10	EBÉD	



TÁMOGATÓINK:



EGYÜTTMŰKÖDŐ PARTNERÜNK:



HACKTIVITY

Az IT Biztonsági Fesztivál Kelet-Közép-Európában
2012. október 12-13. MOM Kulturális Központ

9. alkalommal újra itt a legnagyobb IT Biztonsági Fesztivál Kelet-Közép-Európában! 1000 hacker a világ minden tájáról, networking, előadások 2 szekcióban, interaktív workshopok, hardver hacking, lockpicking (sérülésmentes zárnyitás), hacker road és többfajta megmérettetés értékes nyereményekért!

Keynote előadóink:

Jeff Bardin, USA

Sir David Pepper, UK

TÉMÁINK LESZNEK MÉG: PAYPASS SÉRÜLÉKENYSÉGEK, „CHIP-CSIRIP”, AVAGY PKI ESZKÖZÖK „ALTERNATÍV” FELHASZNÁLÁSAI, HSRP BIZTONSÁGI PROBLÉMÁK, USB = UNIVERSAL SECURITY BUG, ALTERNATÍV INTERNET, BÖNGÉSZŐ ALAPÚ TÁMADÁSOK, ANDROID SECURITY, IOS SECURITY, NAT TÁMADÁSOK, FORRÁSKÓDOK BIZTONSÁGI ELEMZÉSE, GEEK GIRLS, KÖVETHETETLEN MOBILTELEFONOK, LOCKPICKING 2.0, ELIT KÖZÖSSÉGI HÁLÓK ÉS CSALÁSOK, ANTIVÍRUS HATÁSTALANÍTÁS

Hello Workshopok idén már kezdő és haladó szinten is! Hello Injection, Hello Code Review, Hello Hack a Server, Hello CA **HARDVER HACKING** / **LOCKPICKING** Workshopok / **HACKER ROAD 24** - 11000 óra, 0x18 feladat, a világ megmentése! - URBAN WARRIOR (lockpicking időre) / **WARGAME** (hackelj és hackelj), SOCIAL ENGINEERING, nyomozás SPLUNK-al, XBOX csata

Kedvezményes jegyvásárlás szeptember 20-ig 10% kedvezménnyel!

További információ és regisztráció: www.hacktivity.com

a rendezvény támogatói:



COMPUTERWORLD /IMPRESSZUM

KIADJA AZ IDC HUNGARY KFT.
1075 Budapest, Madách I. út 13-14. A épület
HU ISSN 0237-7837
Postacím: 1374 Budapest 5, Pf. 578.

» 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:

Mesterprint Kft. 1191 Budapest,
Vak Bottyán utca 30-32/b
Ügyvezető igazgató: Szita Lajos

SZERKESZTŐSÉG

Főszerkesztő: Dervenkár István

Vezető szerkesztő: Sós Éva, Szilágyi Szabolcs

Online igazgató: Odrovics Szonja

Olvasószerkesztő, korrektor: Sz. Erdős Judit

Munkatársak: Dávid Imre, Kis Endre,
Kömlödi Ferenc, Meixner Zoltán,
Tóth Livia, Vass Enikő

Tipográfia: Berényi István

Szerkesztési ügyelet:

Cseresznye Anita – acseresznye@idg.hu
Telefon: 577-4302, fax: 266-4343

Munkatársaink elérhetőségeit megtalálja
weboldalunkon: » www.computerworld.hu

HIRDETÉSFELVÉTEL

Kereskedelmi igazgató:

Dr. Farkas Viola – vfarkas@idg.hu
Telefon: 577-4310, fax: 266-4274

Lapreferens:

Rodríguez Nelsonné – irodriguez@idg.hu
Telefon: 577-4311

Kereskedelmi asszisztens:

Bohn Andrea – abohn@idg.hu
Telefon: 577-4316, fax: 266-4274

» e-mail: keriroda@idg.hu

TERJESZTÉS ÉS ÜGYFÉLSZOLGÁLAT

Terjesztési igazgató:

Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu
Telefon: 577-4301, fax: 266-4343

» e-mail: terjesztetes@idg.hu

MEDIASHOP: MEDIASHOP.IDG.HU

MARKETING

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

JOGI KÖZLEMÉNYEK

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

TERJESZTÉSI, ELŐFIZETÉSI,
ÜGYFÉLSZOLGÁLATI INFORMÁCIÓK

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

A Computerworld az IVSZ hivatalos médiapartnere. A Computerworld Online látogatói szokásait a gemius/ipsos Audience vizsgálja. A Computerworld Online hirdetésait az Adverticum AdServer szolgálja ki.

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



AKTUÁLIS

05 HYDE TECH CORNER

Ezen a héten *Fóráján Tamás*, a 2F 2000 Kft. operatív igazgatója, valamint *Laczkó Kristóf*, az ELO Digital Office operatív és stratégiai igazgatója kommentálja a hét híreit, eseményeit.

FÓKUSZ

08 A HÓDÍTÓ CIO

Ahogy növekszik az informatika súlya a vállalatok életében, a célok eléréséhez használt eszközök és módszerek kiválasztása mindinkább stratégiai kérdéssé válik, amihez a CIO nagyon is fontos szakértelmet adhat.

IRÁNY

12 VÁLLALATIRÁNYÍTÁS GYÁRTÓKNAK ÉS KERESKEDŐKNEK

A folyamatos fejlesztés kevés a piaci sikerhez, ha a szoftver gyártója és partneri köre nem tud mindig időben szakmai segítséget adni a felhasználók vállalatirányítási projektjeihez.

14 JÁRT ÉS JÁRATLAN UTAK

Magyar Posta: nem az IT területén mozgó hazai nagyvállalat, több száz fős informatikai csapattal. Ustream: IT-profilú hazai start-up, ma középvállalat, magyarországi és Szilícium-völgyi jelenléttel.

17 ÚJ TECHNOLÓIAI KORSZAK JÖN ÚJ LEHETŐSÉGEKKEL

Magyarországnak csak akkor van esélye a tartós felemelkedésre, ha megerősödik az összefogás kultúrája, és ki tudja jelölni azt a néhány területet, amelyről kiindulva megalapozhatja az ország teljes modernizációját. Interjú *Mellár Tamás* közgazdász professzorral.

ARÁNY

19 A HASZNÁLT SZOFTVER NEM KOPIK

Több mint 10 éve létezik már a second hand szoftverek piaca, de a szereplők még mindig nem értik, hogy ami zajlik, az forradalom. *Arató É. Árpád*, Magyarország első szoftver-remarketing vállalkozása, a LicencePro ügyvezető igazgatójának véleménye a témáról.

22 CLOUD COMPUTING A MAGYAR KÖZIGAZGATÁSBAN

Számítási felhő alkalmazásával az állampolgárok jobban hozzáférnek az önkormányzatok működésével kapcsolatos közérdekű információkhoz. Ez nagymértékben elősegíti a közpénzek demokratikusabb, átláthatóbb felhasználását.

ÁLLANDÓ ROVATAINK

04 VÉLEMÉNY

Braun Péter: A globális IT-rendszerek erdejében – „Minden leütött billentyű szárnyra kel, szanaszét repül, visszavonhatatlanul.” Minden tudás a pillanatok alatt és bárholonnan elérhető közvetítő közege, az internetre kerül.

05 HÍRMOZAIK



COMPUTERWORLD /ONLINE

A HTC VISSZAVÁG?

A gyártó szabadalmak megsértésével vádolja az Apple-t.

» computerworld.hu/cikk/a-htc-visszavag



A MULTIK IS CSÖKKENTENEK

A 10 százalékot is elérheti a bérvisszavágás.

» computerworld.hu/cikk/esik-a-fizetes-a-multinal

MEGJÖTTEK AZ e-AUTÓK?

Még mindig kérdés az akkumulátorok és töltésük módja.

» computerworld.hu/cikk/e-autok-kora



NÖHET AZ IT-KÖLTÉS AZ IDÉN

Az IDC szerint akár hat százalékkal is...

» computerworld.hu/cikk/nohet-az-it-koltes





BRAUN PÉTER

elnök,
Vezető Informatikusok
Szövetsége

Minden tudás
a pillanatok
alatt és
bárhonnan
elérhető
közvetítő
közegre, az
internetre
kerül.

A globális IT-rendszerek erdejében

Egy kínai közmondás szerint a kimondott szó – kilótt nyíl. Ezt az IT-ra aktualizálva így lehetne átfogalmazni: „Minden leütött billentyű szárnyra kel, szanaszét repül, visszavonhatatlanul.”

Ma már többé-kevésbé köztudott, hogy az internetezők száma még most is elképesztő tempóban nő, és ezen belül is figyelemre méltó a mobilelérés bővülése. 2010-hez képest a netet 3G-n használók száma 37 százalékkal nőtt. Ez elsősorban az Apple-nek köszönhető, amely az iPhone-nal megváltoztatta a piacot, ugyanakkor nagyon fontos trend ebben a szegmensben, hogy az Android terjedése négyszer gyorsabb, mint az iPhone-é. E trendből feltételezhető, hogy az Android lehet a jövő egyik meghatározó operációs rendszere. Ezt jól tükrözi az is, hogy amíg 2005-ben az iOS, az Android és a Windows mobilplatformon mindössze 5 százalékos részesedéssel bírt, 2011-re nagyot fordult a világ: ugyanennek a három platformnak a részesedése 64 százalékra ugrott (amelyből az Android meghatározó, közel 40 százalékos a résszel), miközben a kézben lévő készülékek száma is igencsak gyarapodott. Summa summarum, azt lehet mondani: ma már a teljes internetforgalom 10 százaléka mobilkészülökön megy.

A modern informatikai rendszerek – elsősorban az internet és a mobiltelefonok – hatalmas adattárakhoz férnek hozzá, és intelligens keresőmotorok segítségével igen gyorsan választ kaphatunk a feltett kérdésre. Jól mutatja a folyamatot néhány esemény az elmúlt két évtizedből. A Microsoft 1993-ban indította útjára az *Encarta Encyklopédia for PC* projektjét (akkoriban 99 dollárért lehetett hozzájutni egy ilyen elektronikus enciklopédiához), amely végül 15 év elteltével, 2008-ban múlt ki. A folyamat másik érdekes indikátora a 2001-ben alapított Wikipedia, amelynek ma havonta 470 millió egyedi látogatója van, miközben az egyik legnevesebb egyetemes tudástár, az *Encyclopedia Britannica* idén megszüntette a nyomtatott változat kiadását.

Tehát minden tudás a pillanatok alatt és bárhonnan elérhető közvetítő közegre, az internetre kerül. Mindennek három fő csoportba foglalható hatása van.

Az *első* az, hogy a hírek – a jó és sajnos a rossz hírek egyaránt – rendkívül gyorsan terjednek a társadalomban, és akár egy kis hiba is a kommunikációban rendkívül könnyen generálhat pánikot, pénzügyi vagy gazdasági hullámokat, mert a korrekció folyamata mindig lassabb és hatástalanabb.

A *második fontos hatáscsoportnál* miután a résztvevők nemcsak megoszthatják, hanem kommentálhatják is az információkat, igen jelentős az információtorzulás veszélye, amely egy-egy eseményt néhány perc alatt teljesen más tartalmú és más súlyú eseménnyé konvertál.

A *harmadik hatáscsoport* talán a leglassabban végbemenő folyamat, de hosszú távon az egyik legveszélyesebb. Miután a rendszerek a lexikális tudást (online tudástárak) vagy idegennyelv-ismeretet (online fordítógépek) is kiváltják, használatuk a felhasználók szellemi leépüléséhez is vezet, hiszen bármilyen információt bármilyen nyelven másodpercek alatt el lehet érni és fel lehet használni.

De nem csak negatívumai vannak a változásoknak. Pozitívum mindenekelőtt, hogy olyan hirdetési és tájékoztatási erőt kapunk mi, felhasználók, amelyről sosem álmodtunk; bármit akarunk venni vagy eladni, a legkisebb üzlet kínálatát is elérhetjük. Ez az üzleti társadalom jelentős változását hozza, például megváltozik a hirdetési piac: az Egyesült Államokban 2010-ben már többet költöttek a cégek hirdetésekre az interneten, mint a hagyományos nyomtatott lapokban. A pénzügyi világ azonnal használta is az új lehetőségeket, azt, hogy a lekérdezések, átutalások széles skálája „bárhol és bármikor” rendelkezésre áll.

A rendszerek felhasználása azonban nem egyenletes, a fiatal, e technikán felnőtt réteg teljesen átáll ezek használatára, és ha ilyen megoldást nem talál, inkább szolgáltatót vált, míg az idősebb korosztály kimozdíthatatlan –, már nem fog és nem akar nagy számban átállni az új technológiákra. De ez a réteg egyre vékonyodik öt-tíz éven belül jelentéktelenné fog zsugorodni. ▼



Hyde Tech Corner

Ezen a héten Fórján Tamás, valamint Laczkó Kristóf kommentálja a hét híreit, eseményeit.

/ összeállította: Tóth Livia

Tanulság: 1/ Ne hagyjuk magára a gyereket a világhálóval! 2/ Papíralapú dokumentumainkat integráljuk egy működő szoftverrendszerbe.

DOKUMENTUMOKBA FULLADUNK?

A hazai cégek dokumentumkezelési gyakorlata lesújtó, de van kiút.

» computerworld.hu/cikk/dokumentumba-fulladunk

LACZKÓ KRISTÓF

OPERATÍV ÉS STRATÉGIAI IGAZGATÓ,
ELO DIGITAL OFFICE



A dokumentumkezelő szoftverek használatával kapcsolatos felmérésben a számok azt mutatják, hogy az elektronikus dokumentumkezelő rendszerek iránti igény Magyarországon magas. Személyes tapasztalatom azt mutatja, hogy a számok, amelyek a megkérdezettek válaszaiból átlagolódtak, akár még magasabbnak is tekinthetők kisebb vállalkozások esetében.

Számos vállalkozás azonban valóban nincs tisztában azzal, hogy mennyit javíthatna hatékonyságán egy modern ECM/DMS szoftver használatával. Mindenekelőtt azt emelném ki, hogy egy dokumentumkezelő rendszer a felmérésben említett napi problémák mindegyikére hatékony megoldást nyújt. A dokumentumokkal történő munkavégzés így olyan könnyűvé válik, mint még soha ezelőtt – az iratvesztés vagy megrongálódás pedig fel sem merülhet.

Megdöbbenő tény, hogy a megkérdezettek mindössze 25%-a említette meg, hogy az elektronikus dokumentumok használata költségcsökkentést is jelent.

Különösen fontos téma a digitális iratokra való átállás, ha a felnövekvő nemzedékre gondolunk. A fiatalok már egészen kisgyermekkorától hozzászoknak a digitális médiához. Számukra nagyon egyszerű lesz a „papírszegény” iroda elfogadása, megértése. Egy dokumentumkezelő szoftver megvásárlásával nem csak a rövid- vagy középtávú gazdasági hatékonyság biztosítható a folyamatok felgyorsulása, átláthatósága, a határidők pontos kezelése révén: ez a befektetés egyértelműen támogatja egy vállalat jövőbeni versenyképességét is. ▼

▼ **15** / A Qualyssoft elnyerte az IVSZ által 2011-ben alapított Minősített Informatikai Vállalkozás Védjegyet, amelyet csupán 15 cég érdemelt ki eddig. A védjegy elnyerése szigorú szakmai és etikai normákra épül. A pályázóval szembeni fontos elvárás a hiteles, legalább 3 éves makulátlan szakmai

múlt, valamint a szakma általi elismertség.

▼ **PROAKTÍV** / A HP IT-biztonsági megoldásportfóliójának új elemeivel a nagyvállalatok biztonsági környezetüket felmérve, átalakítva, optimalizálva és kézben tartva védhetik azt, ami igazán számítt.

INTERNETBIZTONSÁG

A sok veszély ellenére továbbra is kevés a szülői odafigyelés.

» computerworld.hu/cikk/szuloi-figyelem-a-neten

FÓRJÁN TAMÁS

OPERATÍV IGAZGATÓ, 2F 2000 KFT.



Ez a probléma sok szülőt ér készületlenül. Gyerekkorukban a jelenség nem létezett még, így közvetlen tapasztalatuk, ismerősi körbeli példájuk nincs. Sajnos emiatt gyakori a kérdés kezelésének mindkét hibás formája, az alulbecsülés és a túlerőltetés. Nem szerencsés a gyereket egyedül hagyni az internet felfedezésével, mivel az túl nagy falat számára, szükség van a szülő élettapasztalataira, „dörzsöltségére”. Gondoljunk csak arra, milyen nagy szükségük van a kisebb gyerekeknek a szülők segítségére szimplán a tévénézéshez is: a látottak értelmezéséhez, helyes feldolgozásához még ezen a megszokott és teljesen hétköznapi médiumon is elkél a segítség.

Vizont a kategorikus tiltás sem tűnik jó megoldásnak. A gyermek mindenképpen kapcsolatba fog kerülni az internettel, így vagy úgy – és ha ekkor a szülei egy elhamarkodott tiltás miatt nem állnak mellette, akkor paradox módon a gyerek úgy fogja érezni magát, mintha magára hagyták volna a világhálóval.

A helyes megközelítés az internet esetében is ugyanaz, mint a való életben: a szülőnek előre fel kell készítenie gyermekét arra, hogy mivel fog találkozni. Ez a felkészítés szerencsére teljesen elszakadhat a technológiától (abban a gyerek ügyis nagyon hamar profivá válik majd), és a valódi „nagy falatra”, az emberekkel való kommunikációra koncentrálhat. Ha a gyereket nem érik váratlan meglepetések, ha érzi, hogy bízhat szüleiében, akkor tudni fogja, mit kell tennie, ha mégis szokatlan helyzetbe kerül. ▼

REGISZTRÁLJON

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

ceginfo.computerworld.hu

▼ **DÍJ** / Az idén díjnyertes technológiájának 25. születésnapját ünneplő ESET, a proaktív biztonságstechnológia terén vezető vállalat, az ESET Android alapú terméke, az ESET Mobile Security kiváló minősítést kapott a vírusirtókat tesztelő független AV-Comparatives legutóbbi mobilvédelmi megoldásokat közszemlére állító tesztjében.

▼ **R&R** / Világviszonylatban is új, a szoftverek forráskódjában vizsgálatára épülő minősítő eljárás bemutatójára kerül sor szeptember 20-án a budapesti Kopaszi-gáton.

AIDA64 BUSINESS EDITION

A megbízható vállalati IT kulcsa

Avállalkozások informatikai rendszere napról napra bővül, és egyre bonyolultabbá válik. Ugyanakkor az IT-rendszer precíz és megbízható üzemeltetése alapkövetelmény a rendszergazdák számára, amihez többé nem elegendő egy önfeláldozó és kiváló képességű admin, bizony megfelelő eszközre is szüksége van – ez pedig az AIDA64 Business Edition. Az informatikai vezetők feladata, hogy megteremtsék a transzparens, minden percben rendelkezésre álló rendszert, hiszen e nélkül ma már egyetlen vállalat sem lehet sikeres. Mindezt a felsőbb vezetés is pontosan tudja, ezért késlekedést, elavult, pontatlan információkat, rugalmatlanságot egyszerűen nem fogad el.

Az IT-osztály jobbkeze

A 100 százalékban magyar fejlesztésű AIDA64 Business Edition világszinten elismert és többszörösen bizonyított motorja 20 évre visszamenőleg felismer minden hardverelemet, azonosítja a legújabb alkatrészeket, és

ezekekről minden elérhető információt átad a rendszergazdának. A szoftvereknél az AIDA64 rugalmasan, több generációval előzőti Windowstól kezdve a Windows 8-ig felismeri a rendszer minden beállítását, naplózza a futó folyamatokat, a vírusvédelem állapotát és a hálózat tulajdonságait is.

Mindehhez a Business Edition esetében még csak a gép előtt sem kell ülni, az IT-osztály hálózaton, távolról beszerezhet minden információt az összes klienshez, ráadásul ehhez központosított indítást is támogat. Ezzel a megoldással biztosítható a problémamentes, akár órák alatt elvégezhető aktiválás a teljes vállalati rendszerben, minden windowsos kliensgépre. A percre pontos információkat a rendszergazdánál futó AIDA64 kliens feldolgozza, elemzi, és néhány kattintás-

sal statisztikát, hardver- és szoftverleltárt készít, amelyek az auditok, döntések, fejlesztések során aranyat érnek a felső vezetésnek.

A gyors segítség távolról sem lehetetlen

A naplózás csak az egyik kiemelt funkciója az AIDA64 Business Editionnek. A kliensek távolról kérhetnek segítséget a rendszergazdtól (vagy akár automatikusan riaszthatják is), aki valós időben megfigyelheti a kijelölt gépek állapotát és szükség esetén távolról beavatkozhat vagy a javítás idejére akár teljes egészében átveheti az irányítást a kliensgépek felett.

Az AIDA64 Business Edition további fontos jellemzője, hogy változásmenedzsment modul is tartalmaz, amivel időrabló feladatokról szabadítja meg az informatikust, és segít megakadályozni az engedély nélküli hardver- és szoftvertelepítésekkel fakadó problémákat.

Az AIDA64 Business Edition próbaverziója ingyenesen letölthető a www.aida64.hu weboldaltól. ■



IDC GYÁRTÓIPAR 2020 KONFERENCIA



IT-VAL A MINŐSÉG ÉS HATÉKONYSÁG NÖVELÉSÉÉRT

MIÉRT ÉRDEMES RÉSZT VENNI A RENDEZVÉNYEN? MERT,

- kiváló kapcsolatépítési lehetőséget biztosít
- a legfrissebb iparági információkkal és trendekkel vértelheti fel magát, különös tekintettel a gyártóipari változásokra
- megoszthatja és megvitathatja a napi üzemmel kapcsolatos gondolatait
- lehetővé teszi az üzleti és IT vitákhoz való hozzászólást
- kiaknázhatja az IDC Manufacturing Insights tárgykörében fellelhető tudást és kutatási képességeket
- a legjobb IT megoldásszállítók/forgalmazók közül választhat
- iparági partnerei bevált gyakorlatait és tapasztalatait hallgathatja meg

Partnerünk:

Szakmai partnereink:

INFOR™



IVSZ

Médiapartnereink:

GYÁRTÁSTREND

Business

PRIM

Supply Chain Monitor

COMPUTERWORLD

2012. szeptember 27.
Budapest, NH Hotel

A rendezvény résztvevői az érdekes előadásokon túl kézhez kapják az IDC Manufacturing Insights tanulmányát!

Milyen alapvető, előremutató változások alakítják az iparági környezetet ma és az előttünk álló években?

Szeretné megtudni, hol tartunk Nyugat-Európához képest? Ismeri és érti Európa dinamikáját?

Ehhez hasonló kérdésekre kaphat választ, és még sok értékes információhoz juthat hozzá a tanulmányból, amely az IDC Manufacturing Insights által régió szerinti készített kutatások és interjúk alapján készült.

JELENTKEZÉS ÉS TOVÁBBI INFORMÁCIÓK A RENDEZVÉNYRŐL AZ IDC WEBOLDALÁN ÉRHETŐEK EL: www.idchungary.hu

KPMG

Mitől jó az IT-stratégia?

Az első számú vezetők minden eddigénél magasabb elvárásokat fogalmaznak meg az informatika irányába. Az informatika egyre inkább az innováció, a növekedés és a komparatív előny egyik kulcseszközévé válik, és ezt nemcsak a CIO, hanem az igazgatóság is így gondolja. Az IT-stratégia (ITS) jó eszköze annak, hogy a CEO és a CIO –, valamint az üzlet és az informatika – között jobb megértés, együttműködés alakuljon ki.

A jó ITS-nek az üzleti stratégiából kell kiindulnia, összhangban kell lennie az üzleti stratégiában megfogalmazott prioritásokkal. Az ITS-ben a fő üzleti célkitűzéseket le kell bontani konkrét informatikai célokká, feladatokká.

A jó ITS az üzlet nyelvét beszéli, az üzleti közép- és felső vezetők könnyen megértik és tudnak azonosulni vele. Sőt, tudják népszerűsíteni! Az ITS a jelenlegi helyzet összefoglalása; az IT-stratégiai célok, valamint az elérendő jövőkép leírása mellett nagyon fontos, hogy

konkrét, megvalósítható akciótervet tartalmazzon. Az akcióterv elemei legyenek megfeleltethetők az üzleti prioritásoknak, valamint az elfogadott IT-stratégiai alapelveknek. Olyan akciótervet kell kialakítani, amely tartalmazza az indítandó projekteket, ezek összefüggéseit, időzítését, teljes költségét, külső és belső szakértői erőforrásigényét.

Egy ITS nem lehet sikeres, ha csak a technológiai trendeket veszi figyelembe. Egyre fontosabb, hogy az ITS készítői legyenek tisztában cégük iparági trendjeivel és az azokat támogató technológiai lehetőségekkel. Trendek tekintetében egy „mai” ITS mindenképp ki tekintést kell, hogy adjon olyan IT-trendekre mint például a social media, a digitális marketing, az adatvagyon-minőség és -felhasználás, illetve olyan modern technológiai platformokra, mint a cloud és a mobiliszközök.

A jó ITS akkor lesz gyakorlatban is jó, ha a felső és középvezetés elfogadja, majd a szervezetben alkalmazzák, és az akcióterv projektjei megvalósulnak. Ez csak akkor tör-

ténhet meg, ha mind a stratégia készítése, mind elfogadtatása során kellő hangsúlyt fektetünk a vezetők bevonására, a stratégia „eladására”. Emiatt semmiképp ne becsüljük alá, és ne sajnáljuk az ITS elfogadtatására szánt időt. Hosszú távon megtérülő befektetés, mert nemcsak jó ITS-dokumentumunk lesz, hanem az üzletet a prioritásai mentén kiszolgáló IT-szolgáltatásunk is. ■



SZÉKELY ZOLTÁN

partner, KPMG

KONFERENCIA

Együttműködés és költséghatékonyság az IT világában

Előadók:

Pató Sándor (Silver Frog), Csomor Zsuzsanna (Nemzeti Fejlesztési Ügynökség),
Bánki Zsolt (IBM), dr. Remszó Tibor (IT biztonsági szakértő),
Kürti László (Open SKM), Nagymajtényi Gábor (PPT Group)



2012. szeptember 27. Budapest

A rendezvény térítésmentesen látogatható, előzetes regisztráció szükséges.

Jelentkezés online: www.sbis.hu

ÚJ SZÉCHENYI TERV

Nemzeti Fejlesztési Ügynökség
www.ujsechenyiterv.gov.hu
06 40 630 630



Kis- és Középvállalati Infokommunikációs Megoldások Klaszter
Projekt azonosító: KDOP-1.2.1-11-2011-0006



A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Regionális Fejlesztési Alap társfinanszírozásával valósul meg.

maconomy
don't waste

Teljeskörű integrált vállalatirányítási rendszer
szolgáltató cégek számára

Projektalapú működés, fókuszban
az emberi erőforrás

Folyamatok és a projektmenedzsment
optimalizálása

Projektek, üzleti teljesítmény
nyomonkövetése

Erőforrások maximális kihasználása

www.maconomy.hu

A HÓDÍTÓ CIO



MEIXNER
ZOLTÁN

Az informatikai vezetők szerepe gyors átalakulásban van. Korábban szinte csak annyit vártak tőlük, hogy működésben tartsák a szervezet számítógépparkját, a jogosultaknak elérhetővé tegyék a szoftveralkalmazásokat, kiszolgálják az üzleti funkciókat. A gyors technológiai fejlődés azonban folyamatosan felértékeli a CIO-k és az általuk irányított csapatok munkáját, mert mindinkább hatással vannak az üzleti folyamatokra, s a szervezet versenyképességére.

Egy nemrégiben készített globális felmérés szerint a vállalati legfelső vezetők a cégük informatikai tevékenységét irányító CIO-tól azt várják, hogy támogassa az üzleti folyamatok átalakítását és az üzleti célok elérését technológiai alkalmazások segítségével. Ugyanakkor a hongkongi CIO Executive Summit 2012 vitaindító előadásában *Terick Chiu*, a Gartner elemzője a minap kifejtette, hogy a CIO-kat nem fogadják el a felső vezetők stratégiai tanácsadóknak. Azaz a klasszikus probléma még mindig eleven: az informatikai vezetők nem vesznek részt megfelelően az üzleti döntési folyamatokban. Pedig ahogy növekszik az informatika súlya a vállalatok életében, a célok eléréséhez

használt eszközök és módszerek kiválasztása mindinkább stratégiai kérdéssé válik, amihez a CIO nagyon is fontos szakértelmet adhat.

Vándorló fókusz

Ez magyarázatot ad arra a jelenségre is, hogy miért találni ebben a pozícióban egyre több olyan embert, akinek nem technikai képzettsége van, hanem például rendszer-tervezést vagy menedzsmentet tanult. Ezeknek a nem technikai oldalról érkezett CIO-knak – ha sikeresek akarunk lenni – nincs más választásuk, mint olyan csapatot építeni, amelyben nagyszerű technikai képzettségű szakemberek foglalnak helyet, akik képesek az üzleti igényeknek megfelelő technikai megoldásokkal előállni és azokat kivitelezni. A sikerhez azonban a CIO-nak – az előzők miatt nyilvánvalóan – szüksége van HR-es képzettségre, marketingképességekre, pénzügyi és számviteli ismeretekre, azaz olyan szerkezetű felkészültségre, amelyet többnyire csak a legfelsőbb vezetői szinteken látni. Ez pedig a mindenre kiterjedő informatika következménye. Csoda-e, hogy a CIO-k, ha új állásba mehetnének, sokan CEO-k, első számú üzleti vezetők szeretnének lenni, a Harvey Nash kutatása szerint.

Rebecca Jacoby, a Cisco Systems CIO-ja nemrégiben a következőképpen foglalta össze a munkakörét érintő változások velejét: „Ahogy a technológia mind központibb szerepet tölt be a termékekben, és az alkalmazottak egyre szélesebb eszköztárat használnak a munkájukhoz, a CIO-knak tapasztaltaknak kell lenniük az üzletvitelben és az innováció ösztönzésében, nem csak a számítógépek működésének fenn-

tartásában.” Ezért a CIO-k munkájának fókusza egyre inkább a vezetésre terelődik, és technikai szakértőkből lassacskán üzleti vezetőkkel válnak. A technikai ismeretek már senkit sem tesznek képessé egy IT-szervezet irányítására.



reslet az újdonságok iránt egyre emelkedik, a profitmarzsok pedig csökkennek. Ilyen körülmények között a cégvezetők egyre gyakrabban fordulnak a CIO-khoz segítségért, hogy új jövődelmező csatornákat tárjanak fel az innovatív és frissességet hordozó technológiákkal, amelyek segítségével lehetséges jobb fogyasztói tapasztalatokat felépíteni.

Cím és tartalom

Azzal, hogy a CIO-k mindinkább üzleti funkciókat látnak el, megindult a vita: helyes-e az eddigi kissé már félvezető megnevezés fenntartása, vagy jobb volna új „státuszt” kitalálni nekik. Egyes vállalatoknál ezt úgy oldották meg, hogy a hivatalos megnevezésükbe bevették azokat a területeket, amelyekkel még foglalkoznak. Így például a CIO-k hivatalosan lehetnek IT- és innovációs igazgatók, vagy IT- és üzleti transzformációs igazgatók, vagy akár IT- és folyamatfejlesztési igazgatók stb. Más esetekben az ellenőrzésük alá kerültek olyan területek, amelyeket hagyományosan nem a CIO-k irányítottak, így a megnevezésükbe bekerülhetett, hogy ellátásilánc-vezető vagy közbeszerzési vezető stb. Különösen az amerikai vállalatoknál elterjedt a CTO (chief technology officer) funkció. A CTO feladata, hogy gondoskodjon a technológiák beszerzéséről, implementálásáról és megfelelő felhasználásáról. Ennek a szerepnek a jelentős részét is a CIO-k veszik át, akik azonban továbbra is megmaradnak annak a vezetőnek, aki a technikai megoldásokkal kiszolgálja a szervezet üzleti részlegeit, elsősorban az üzleti működés hatékonyságának javítása érdekében. Más szóval, a CIO képezi a hidat az IT és az üzleti tevékenység között.

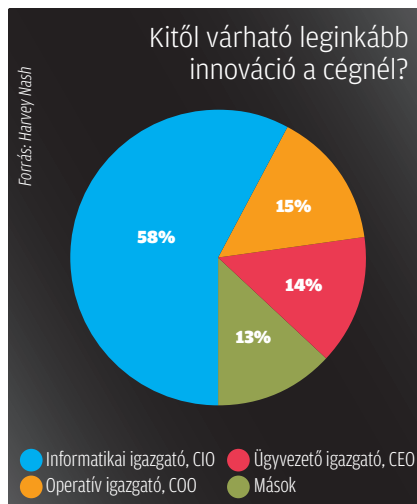
Cathy Holley, a CIO-k felkutatására szakosodott fejvadász cég, a Boyden partnere a *BusinessWeek*nek arról beszélt, hogy nemigen lehet olyan felső vezetővel találkozni, aki ambicionálná, hogy aktívan részt vegyen az IT-terület munkájában. Ez a feladat ugyanis elég kemény, és sokan nem is bírnak vele, vagy nem tartanak ki ebben a feladatkörben sokáig. Ráadásul bizonyos szervezeteknél ezt a pozíciót használják bünbaknak. És hat a félelemtényező is, mivel ez egy speciális terület, amivel sokan nem szeretnének megpróbálkozni, mert nem látják, hogy mit tartogat számukra. Ezért lehet viszonylag kevesebb üzleti oldalról érkező, MBA végzettségű szakembert találni ebben a pozícióban. Ezen segíthet, ha a CIO-k megbecsültsége a vállalati hierarchián belül megemelkedik, azaz közelebb kerülnek a stratégiai döntéshozókhoz.

Holloye azt mondja: ha csak a címet és a munka tartalmát nézzük, az elég véletlenszerű. Mindenki szeretné, ha a CIO emelkedettebben hang-

zana, de az igazi választóvonal abban van, hogy egy vezetőnek lehetősége van-e beleszólni a cég kormányzásába és a stratégia alakításába. Azaz ott ül-e az igazgatóságban, vagy sem. Igazán érdemes egyenként megnézni, hogy melyik cím mögött mi van.

A CIO-k saját maguk is tágíthatják mozgásterüket azzal, hogy kezdeményezők. Az üzleti ol-

lyamatokat támogató proaktív viselkedés egyébként is kifizetődik, mert növeli a személyes hitellességet. Cathy Holley szavaival: „Az emberek sokkal jobban megbíznak abban, akiről látják, hogy akcióban van. Ezzel hasznosabb a meglévő munkahelyen próbálkozni. Ha egy sikeres projekt aztán belekerült a CV-be, az [ha kell] az állásváltogatásban is segít.”



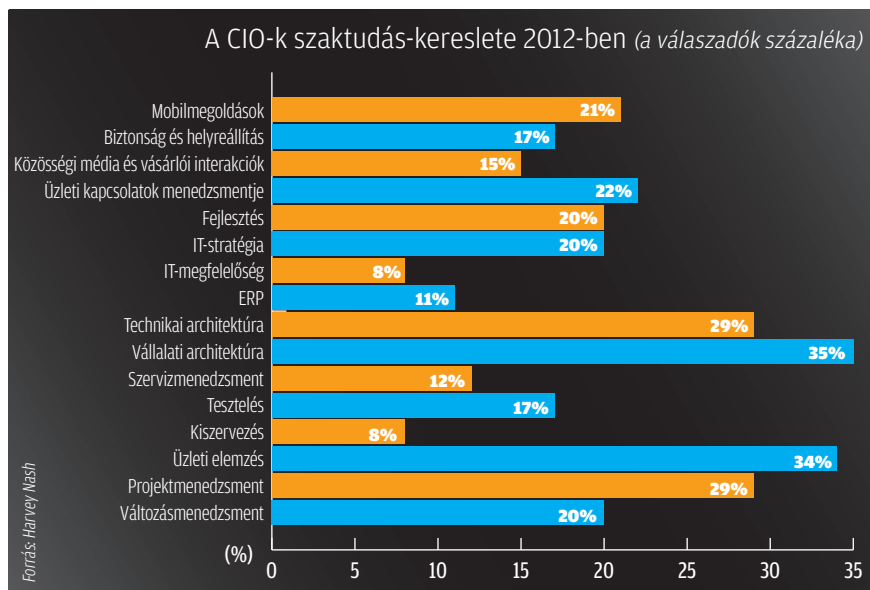
dalon ülő döntéshozók ugyanis általában sokkal később értesülnek a potenciálisan hasznos technológiai lehetőségekről, s azt önmagukban különben is nehezen ítélik meg, hogy bizonyos fejlesztésekbe érdemes-e belemenni vagy sem. Ezért az átalakuló technológia világában különösen fontos, hogy a CIO és az irányítása alá tartozó részlegek véleménye, ajánlásai akkor is az igazgatótanács asztalára kerüljenek, ha a CIO történetesen nem tagja a boardnak. Az üzleti fo-

Magyar ízek

– Jelenleg négy olyan fő terület azonosítható, amely kihívást jelent a CIO számára: a konsumerizáció, az IT-tevékenységekkel szembeni elvárások változása, az energiahatékonyság javítása (az úgynevezett green IT), valamint a felhőalapú szolgáltatások és technológiák igénybevétele (annak ellenére, hogy az ezzel kapcsolatos megítélés, gondolkodásmód gyakran és gyorsan változik) – hallottuk *Kerper Gábertől*, a Ringier Kiadó Kft. IT és Technikai Szolgáltatások igazgatójától. Szerinte manapság a fogyasztói IT-technológia nagyságrendekkel gyorsabban fejlődik, mint a vállalati.

– Nem csoda, hogy a munkatársak a munkahelyükön is szeretnék használni eszközeiket, nem kevés kihívás elé állítva az IT-vezetőket. A BYOD (Bring Your Own Device – *hozd a saját eszközöd!*) trend a CIO-k felségterületén nagyobb változásokat és változtatásokat válthat ki az elkövetkező években, mint amit valaha tapasztalhattunk – mondta.

Az alkalmazott informatikai megoldások és azok minősége egyre inkább primer versenytényezővé válik a vállalatok számára, ezért a CIO-k korábban napi rutinok vágta mederben zajló élete is lüktetőbbé válik, és sokrétű feladatok megoldását kívánja. *Ábrahám Péter*, a Bonafarm



Zrt. IT, beszerzési és integrációs igazgatója (akit a Vezető Informatikusok Szövetsége az év CIO-jának választott 2012-ben) a legfontosabb kihívásokat jelentő feladatai közé sorolta az információtechnológiai változások közül a nyerő trendek azonosítását és a hosszú távon hatékony megoldások kiválasztását csakúgy, mint olyan munkatársak kinevelését, akik átlátják az üzleti folyamatokat, s a cég üzleti részlegei bátran fordulhatnak hozzájuk segítségért. Ez lehetővé teszi, hogy az üzleti oldallal folyamatos kommunikációt tartsanak fenn, s a stratégia ismeretében elérjék, hogy az IT-t megfelelő időben vonják be a projektek végrehajtásába. Továbbá ki kell alakítani és menedzselnie kell a szolgáltatáskatalogusukat, és költséghatékonyan kezelnie kell a belső és külső szolgáltatásportfóliót.

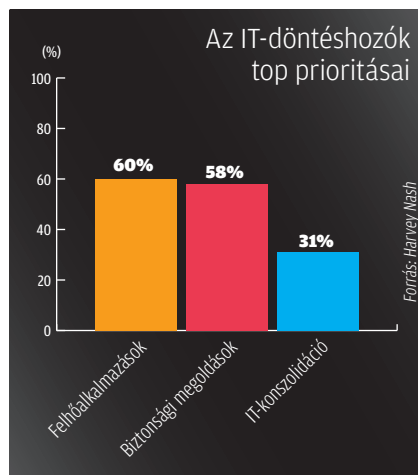
Az világos minden szervezetben belül, hogy az IT-terület a stratégiai célok elérését és a hatékony működést szolgálja. De ma már a stratégia központi eleméből levezethető az IT-részlegek és a CIO-k számára adódó feladatok is. Jenei Zoltán, a Raiffeisen Bank CIO-ja is ebből indul ki munkája során. – Nálunk a legfontosabb prioritás az ügyfelek megbecsülése. A fejlesztéseket és a szolgáltatási szinteket is ebből vezetjük le – mondta. A folyamat a banknál egyértelmű. A stratégiai üzleti döntéseket a társaság igazgatósága hozza meg. Ezek alapján előterjesztéseket készítenek az IT-főosztály által a cél eléréséhez szükségesnek tartott fejlesztésekről, s ezeket az ügynevezett projektbizottság hagyja jóvá, amelynek tagja a CIO. Az erőforrás-allokációt már az IT-terület vezérli, ott határoznak a beszerzési területtel együtt a belső és külső megbízásokról. Az informatikai tevékenység azonban az üzleti igényeket követi.

Alkalmassági kritériumok

A CIO-t négy dolog teszi alkalmassá feladatai el látására – vélekedett Jenei Zoltán. Jól kell ismernie a különféle ügyféligenyeket (például az ügyfelek körében készített felmérések, az ügyfeladatok elemzése vagy direkt visszajelzések alapján). Meg kell értenie a cégen belüli ügyfeleket, ami feltételezi a vállalat működésének megértését, a szükségletek, célok, hierarchia és folyamatok átlátását. Mivel az IT az emberekről szóló tevékenység, a CIO-nak kell összeállítania a csapatát, amely azután kézben tarja az IT-t. Végül informatikus vénára és kézzelfogható tapasztalatokra van szüksége, mert ezek nélkül nem képes eligazodni, jó döntéseket hozni, jó javaslatokat tenni, jó embereket alkalmazni.

Az operatív szerepkört stratégiai szemlélet váltotta fel, az új piacokra, eddig nem létező területekre történő belépésnél az IT szerepe átalakult. Ez a munkaköri változás viszont folyama-

tos tanulást igényel. Az elismertséget is újabb és újabb területeken kell megszerezni annak érdekében, hogy az IT által generálható változások és megtakarítások a központi üzleti folyamatokba is haszonnal beépülhessenek. Ez azt jelenti, hogy olyan területi vezetőkkel is el kell (és lehet) fogadtatni a javaslatokat, akik korábban távolabb álltak az informatikai megközelítéstől – fejtette ki Kerper Gábor. Szerinte sokat segít, ha a legfelső vezetésnek is vannak informatikai ismeretei, sőt képzettsége és ezáltal elvárásai. Így a CIO stratégiai szinten is jobban tudja prezentálni hozzáadott értékét. Ez akkor különösen igaz lehet, pluszerót adhat a cégnek, ha az nem az IKT-szektorban működik.



A gazdasági környezet változása a CIO-k munkájára is szinte azonnal hatást gyakorol. Mint Ábrahám Péter mondta, a folyamatos üzleti változások megkövetelik az egyes IT-szolgáltatások átalakítását is. Ezt hatékonyan kell megoldani, ami gyakran több belső erőforrás felhasználását (például létszám bővülést), illetve nagyobb kiadásokat eredményez. Nem lepődne meg azon sem, ha egy-két év múlva általánossá válna, hogy az üzleti folyamatokért felelős csapat a CIO hatáskörébe tartozna, hiszen az informatikai szakembereknek már manapság is egyre mélyebben kell megérteniük a folyamatokat. Ez azért is szerencsés lenne, mert így első kézből juthatna hozzá az IT-részleg az üzleti igényekről szóló információkhoz.

Jenei Zoltán arra hívta fel a figyelmet, hogy minden szervezetben ki kell alakítani az általános érvényű stratégiát, ami a Raiffeisennél az ügyfél megbecsülése. Az IT-részlegnél további prioritás a hatékonyság, különösen a költség-hatékonyság növelése. Optimalizálni kell a létszámot, mert a költségek nagy része az emberekre, a humán erőforrásra megy el. Jól kell elosztani a rendelkezésre álló költségvetést:

a stratégiai „kontrollképes” tudást belső munkatársaknak kell képviselniük, a mérhető, menedzselhető tudást pedig külső forrásból célszerű beszerezni.

Az IT-kiadások növekedése a megváltozott szerep- és felelősségi körök miatti büdzséát-csoportosítások, újraalakítások miatt lehetséges, de nem törvényszerű. Az IT-költségeken belül megjelenhetnek olyan tételek is, amelyek korábban más területeken számoltak el. – A változásoknak a költségnövekedés ellenében kell dolgozniuk, mivel alapvető cél a hatékonyság növelése, a költségek csökkentése – vélekedett Kerper Gábor.

– Meg kell határozni, miként lehet úgy csökkenteni a kiadásokat, hogy az ne menjen a szolgáltatási színvonal rovására – mondta Jenei Zoltán. A Raiffeisennél most az IT-rendszerek konszolidációja zajlik: a rendszerek számát 30 százalékkal csökkenteni akarják 2015-ig, de van néhány irány, amit megerősítenek. Például stratégiai kérdéssé lépett elő a front-end rendszer fejlesztése, mert a bank még tovább szeretné javítani az ügyfeleknek nyújtott szolgáltatások minőségét és hatékonyságát.

Átalakuló kultúra

– Az éves tervezési időszakon kellene rövidíteni, mivel egy éven belül is megjelennek az üzlet oldaláról új IT-szolgáltatások iránti igények, ami az újabb, vagy már elérhetőbb IT-megoldásoknak köszönhető – magyarázta Ábrahám Péter. Szerinte a válsághelyzet sokszor (ahogy manapság is) rávilágít, hogy nincs megfelelő információ az üzleti döntések meghozatalához. Ez eredményezhet IT-projektet. És a megtakarítások keresése is indukálhat IT-t érintő projektet, bár manapság egy-két év alatt megtérülő beruházást támogatnak a vezetők, ami megnehezíti az IT-részlegek dolgát.

Napjainkban erőteljes kulturális változást tapasztalhatunk, amelyet egy új generáció indukál. Ők már technológiaorientáltak, megvannak a megfelelő IT-ismereteik, így teljesen természetes számukra, hogy például a közösségi szolgáltatásokkal kibővített intranetet használják e-mail helyett a vállalati kommunikációban. Ezzel az Y generációval szemben teljesen más feladatokkal, igényekkel kell megjelenni egy-egy IT-munkatársnak, hogy kompetensnek fogadják el a munkavállalókat. Ez persze képzési, kommunikációs és szervezési feladatokat is generál. – Azoktól a CIO-któl, akik eddig mindent a vállalati tűzfal mögött tartottak és alapvetően technológiára fókuszáltak, ez a fejlemény elég jelentős szemléletváltást kíván, ha nyeregben akarnak maradni – emelte ki Kerper Gábor a CIO-kat érő kihívások szaporodó színeit. ▼

webMETHODS ÉS ARIS 9.0

Időtálló integráció

A Software AG és az IDS Scheer heteken belül bejelentette a webMethods és az ARIS új, 9.0-s verzióját, amellyel a vállalatok a felhőben elért szolgáltatásokkal is integrálhatják rendszereiket SOA-alapokon. A Gartner az alkalmazás-infrastruktúra middleware-szállítókat értékelő elemzésében (*Magic Quadrant for Application Infrastructure for Systematic SOA Infrastructure Projects, 2012*) a piacvezető megoldások közé sorolta a Software AG webMethods Suite termékcsaládját, amely többek között átfogó integrációs képességekkel, fejlett szolgáltatásbusszal (ESB) és rugalmas szolgáltatástárral rendelkezik, így biztos platformot ad a vállalati szintű szolgáltatásorientált architektúra (SOA) bevezetéséhez és működtetéséhez.

– Az egyedi fejlesztésű, majd a mind nagyobb mértékben

testre szabható, szabványos rendszerek nemzedékét követően megjelent a nagyvállalati informatikai rendszerek harmadik generációja – mondta *Németh Róbert*, az IDS Scheer Hungária cégvezetője. – Mára a funkciók, a folyamatok váltak elsődlegessé az üzleti igények ki-szolgálásában, a vállalatok a kialakított, majd optimalizált, tehát változó folyamatok dinamikus támogatásához keresnek technológiát. Az egy-egy funkciót többször felhasznál-

ható formában megvalósító webszolgáltatások ezt a támogatást sokkal rugalmasabb és költséghatékonyabb formában biztosítják SOA-környezetben, mint a korábbi szoftvercsomagok.

A Software AG-hoz tartozó, az ARIS BPM platformot kifejlesztő IDS Scheer immár három évtizede a folyamatok felől közelíti a vállalatirányítási rendszerek és



NÉMETH RÓBERT
cégvezető,
IDS Scheer Hungária

más üzleti alkalmazások bevezetéséhez és összekapcsolásához. Úgy is fogalmazhatunk, hogy a SOA megoldások megjelenésével mára a technológia fejlődése is ezt az elvet igazolta. Az akvizíció óta eltelt három évben a két cég operatív és infrastrukturális kompetenciái és technológiai tovább erősítették egymást.

– A webMethods és az ARIS közötti, a modellezéstől a végrehajtásig ívelő integrációnak köszönhetően minden eszközzel és tudással rendelkezünk a teljes körű SOA projektek megvalósításához – mondta Németh Róbert. – Ezt a termékfejlesztési stratégiát a Gartner a legátfogóbb és leginkább előremutató technológiai jövőkép megvalósításaként értékelte.

Az elemzés a webMethods 8.2.2-es verziója alapján készült, amely tavaly november óta érhető el. A termékfejlesztés idén októberben újabb mérföldkőhöz ér, amikor a Software AG és az IDS Scheer bejelentette a webMethods és az ARIS 9.0-s verzióját.

A két új főverzió többek között olyan képességekkel gyarapodik, amelyekkel a vállalatok nemcsak a házon belül, illetve beszállító partnereiknél vagy ügyfeleiknél működő rendszereket kapcsolhatják össze, hanem a felhőben elért szolgáltatásokkal történő integrációt is megvalósíthatják SOA-alapokon. ■

PROGEN KFT.

Húsz év a vállalatirányításban

A fennállásának 20. évfordulóját ünneplő ProGen Kft. a hazai ERP-piac meghatározó szereplőjeként innovatív rendszerei mellett folyamatos, stabil jelenlétével is támogatja a kis- és középvállalkozások ügyvitelét. A Nagy Machinátor és a sERPa integrált vállalatirányítási rendszer 2 ezer vállalkozás pénzügyi, kereskedelmi és gyártási folyamatait kezeli, így mindennapi életünk részévé vált.

A ProGen ERP-rendszerei integráltságuknak köszönhetően valamennyi területről naprakész, átfogó képet adnak a vezetőknek. A rendszerekből kinyert listák lehetőséget kínálnak az alapadatokig történő lefűrésésre, így azonnal látható egy-egy adat eredete. Beépített CRM modul támogatja az ügyfélkezelést, emellett számos speciális iparági megoldás áll rendelkezésre. Ilyen például a sERPában működő *Követeléskezelés, Oktatásszervezés és Gázkereskedelem* modul. A Nagy Machinátor rendkívül kedvező árú induló csomagjai a kezdő vállalkozások számára is elérhetővé teszik a professzionális tudással rendelkező programot. A rendszerek üzemeltetése akár távoli eléréssel, felhőalapú szolgáltatásként is lehetséges.

A ProGen célja, hogy saját fejlesztőcsapatára, megbízható technológiai hátterére támaszkodva, a nemzetközi szolgáltatóktól függetlenül, a hazai kkv-szektor igényei és visszajelzései alapján tegye hatékonyabbá és élvezetesebbé az üzletviteli munkát. ■

progen

sERPa
integrált vállalatirányítási rendszer

NAGY machinátor
teljes körű ügyviteli rendszer

- Értékesítési, pénzügyi, számviteli, logisztikai és gyártási folyamatok támogatása
 - Speciális iparági megoldások
- Dinamikusan fejlődő, saját fejlesztésű rendszerek
 - Rugalmas, gyors bevezetés
- Professzionális támogató és fejlesztő háttér
 - Folyamatos jogszabálykövetés
 - Kiváló ár-érték arány

Kérje díjmentes program bemutatónkat!

www.progen.hu



Vállalatirányítás gyártóknak és kereskedőknek

A termékközpontú tevékenységet folytató középvállalatok különleges elvárásainak az ERP-szállítók olyan megoldásokkal felelhetnek meg a legjobban, amelyek mélyreható, iparági funkciókkal rendelkeznek, ugyanakkor egyszerűen kezelhetők, üzemeltethetők. A folyamatos fejlesztés azonban kevés a piaci sikerhez, ha a szoftver gyártója és partneri köre nem tud mindig időben szakmai segítséget adni a felhasználók vállalatirányítási projektjeihez.

A Gartner friss elemzése (*2012 Magic Quadrant for Single-Instance ERP for Product-Centric Midmarket Companies*) a 100–999 alkalmazottat foglalkoztató termékközpontú tevékenységet folytató – gyártó és kereskedő – középvállalatok specifikus igényei szempontjából értékeli a vállalatirányítási rendszerek szállítót, illetve megoldásaikat.

A középvállalatok korlátozott IT-erőforrásokkal rendelkeznek, ezért olyan ERP-megoldást keresnek, amely mélyreható vertikális és minden tekintetben könnyen kezelhető horizontális funkcionalitással bírnak, a lehető legkisebb komplexitás és birtoklási összköltség mellett használhatók –, mutatott rá a piacelemző az elemzés szempontjait taglalva, hozzátéve, hogy a tanulmány korábbi kiadásaihoz képest változtatott a kritériumokon. Erre azért volt szükség, mert a globalizáció következtében mind több középvállalat piaci jelenléte válik nemzetközivé, akár organikus növekedés, akár felvásárlás eredményeként. Az idei *Mágikus négyzetben* ezért csak olyan ERP-megoldások szerepelnek, amelyek egy rendszeren belül több vállalat, pénznem és eltérő jogi követelmények kezelését is lehetővé teszik.

Újítás egy érett piacon

A középvállalati ERP-piac érett, az elemzésben szereplő alkalmazások közül nem egy tízéves múltra tekint vissza. A nagy hagyományokkal büszkélkedő

szállítók mégsem pihenhetnek babérjaikon, a régebbi technológiára épülő, mély funkcionalitást folyamatosan újabb, nagyobb agilitást biztosító megoldások váltják fel, amelyekkel a felhasználók gyorsabban válaszolhatnak a változó piaci körülményekre.

A *Mágikus négyzet* korábbi kiadása óta az ERP-szállítók többek között olyan újításokkal jelentkeztek, mint az adatokat vizuálisan megjelenítő műszerfalak integrálása a tranzakciós képernyőkhöz, valamint a felhőalapú vállalatirányítási megoldások, bár ez utóbbi esetenként SaaS (szoftver mint szolgáltatás) modellben kínált, hosztolt ERP-alkalmazást jelent. Több szállító a már meglévő vállalatirányítási rendszerét üzemelteti ebben a formában, és felügyelt szolgáltatásokat, előfizetéses licenckonstrukciót ad hozzá ügyfeleinek.

A Gartner adatai szerint a teljes ERP-piac tavaly 12 százalékkal nőtt – a 2010-ben regisztrált, jóval szerényebb 5 százalékos bővülést követően –, amihez a termékközpontú tevékenységet folytató középvállalatok szegmense derekasan hozzájárult. Még a gyártóipar is – amely a többi ERP-szegmenshez képest gyengébben teljesített az utóbbi pár évben – biztató növekedést mutatott 2011-ben. A makrogazdasági környezet még mindig törékeny állapotát, valamint azt a tényt is figyelembe véve, hogy az ERP-piac az elmúlt két évben lassan magára talált, a Gartner 2012-ben is növekedést vár, bár annak mértéke visszafogottabb lesz, mint tavaly volt. A *Mágikus négyzetben* szereplő szállítók egyébként az el-



KIS ENDRE

múlt időszakban kivétel nélkül a piaci átlagot meghaladó mértékben növelték – a licencceladás mellett jelentős részben szoftverkarbantartásból származó – bevételeiket, ami életképességüket is mutatja.

A múlt évben ismét több felvásárlásra és cégegyesülésre került sor az ERP-piacon, és ez a trend idén is folytatódott. Az akvizíciók azonban elsősorban nem a piac jelen *Mágikus négyzetben* vizsgált szeletét, hanem a HCM- (human capital management) szegmenst érintették – az SAP például a SuccessFactorst, az Oracle a Taleót vásárolta fel.

A piacelemző szerint az SAP Business All-in-One az egyik legátfogóbb és legmélyebb funkcionális megoldás a piacon, amelyhez a bevezetés korai szakaszát megkönnyítő, a bevált gyakorlatot továbbadó, gyors indulást biztosító szolgáltatások és programok is tartoznak. Az SAP Business All-in-One a szoftvercég nagy partnerhálózatának kiterjedt szakmai tapasztalatára épül, a partnerek iparági szakértelmét az SAP Business Suite előre csomagolt és konfigurált változataiban jeleníti meg. A megoldás használhatóságával kapcsolatos felhasználói észrevételekre az SAP

nológijaival történő integráción keresztül. A Dynamics AX erős funkcionalitását a Microsoft iparági stratégiája hívta életre, amely a szoftvercég saját erőforrásaira és a megbízható partnerek fejlesztéseire egyaránt épít. A Microsoft folyamatosan fejleszti vizioneladói hálózatát, például azáltal, hogy az új eladásokat hozó és a megfelelő szakmai vizsgákat megszerző partnerekkel való együttműködésre összpontosít. A legfrissebb verzió, a Microsoft Dynamics AX 2012 néhány alapvető változtatást is tartalmaz a szoftverarchitektúra szintjén, ami a megoldás javára vált, a rendszer korábbi verzióiról frissítő középállalatoktól azonban jelentős erőfeszítéseket követel.

További nyolc szállító terméke szerepel még az idei *Mágikus négyzetben*. Közülük a Gartner az Epicor ERP-t (korábbi nevén Epicor 9-et) nevezte meg jövőbe mutató megoldásként, amely a gyártó ígéretének megfelelően teljes egészében SOA architektúrára épül és beépített folyamatmenedzsment (BPM) képességekkel bír. Ez nagy rugalmasságot ad a felhasználónak a testre szabás terén, amelyet a verziófrissítéseken keresztül is meg tud tartani. A piacelemző azt is értékelte, hogy az Epicor megoldásával újszerűen közelít a mobilitáshoz, a beágyazott analitikához és a vállalatirányítási rendszer SaaS-modellben való bevezetéséhez.

A Gartner arra is rámutatott, hogy az ERP-megoldások bevezetésében, továbbfejlesztésében közreműködő, képzett és tapasztalt



” A Gartner 2012-ben is növekedést vár, bár annak mértéke visszafogottabb lesz, mint tavaly volt.

Két kivétel erősítette ezt a szabályt 2011-ben: az Epicor az Apax Partners, a Lawson az Infor tulajdonába került. A Gartner úgy ítéli meg, hogy a gyártó és kereskedő középállalatoknak ERP-megoldást szállító piaci szereplők körében – bár még mindig vannak közöttük jelentős súllyal bíró, független cégek – a nagy akvizíciók mára lezajlottak, következésképp a piac ilyen értelemben kiszámíthatóbbá vált.

Rendszer és támogatás

A *Mágikus négyzet* korábbi kiadásaihoz hasonlóan a Gartner idén is két szállító ERP-megoldását – az SAP Business All-in-One és a Microsoft Dynamics AX rendszerét – nevezte meg piacvezetőként.

a NetWeaver-alapú Business Client kibocsátásával válaszolt, de ez egyelőre szűkebb körben terjedt el, a rendszerhez kapcsolódó, Sybase-alapú mobilmegoldásokhoz hasonlóan. Mindent egybevetve az SAP Business All-in-One komplexitása és birtoklási költsége továbbra is kihívást jelenthet egyes felhasználóknak, ezért a rendszer elsősorban azon középállalatok számára lehet jó választás, amelyek a szegmens felső felébe tartoznak, vagy gyors növekedésen mennek keresztül, így pár éven belül már oda sorolhatják magukat.

A Microsoft a középállalatokat célozta meg Dynamics AX rendszerével, amely széles és robusztus funkcionális megoldással bír, ráadásul alacsony birtoklási összköltséget kínál a szoftvercég más termékeivel és tech-

tanácsadók, implementációs szakemberek elérhetőségét tekintve az utóbbi pár évben nem történt különösebb előrelépés. A piacelemző ezúttal is számos középállalattól hallotta, hogy nehézségbe ütközött, amikor a szükséges erőforrásokat akarta biztosítani projektjéhez. A szakemberhiány mértéke szállítónként eltérő, az ERP-projektre készülő középállalatnak azonban mindenképp külön figyelmet kell fordítania arra, hogy a szükséges erőforrás a kellő időben rendelkezésre álljon. Az iparág-specifikus ismeretekkel, tanácsadói tapasztalatokkal és megfelelő szintű szakmai vizsgákkal rendelkező szakemberek munkájára akkora az igény, hogy azt a szállítók és partnereik nem tudják minden esetben azonnal kiszolgálni. ▽

ÚTKERESÉSEK A VÁLTOZÓ INFORMATIKÁBAN

Járt és járatlan utak

Magyar Posta: nem az IT területén mozgó hazai nagyvállalat, több száz fős informatikai csapattal. Ustream: IT-profilú hazai start-up, ma középvállalat, magyarországi és Szilícium-völgyi jelenléttel.

/ Írta: Majláth Judit

Tény, hogy az informatikai technológiák meglehetősen gyorsan fejlődnek. Ahhoz, hogy a léptenyomon megjelenő újdonságok beépülhessenek a vállalatok és intézmények gyakorlatába, az informatikai szervezetek nem is idomulniuk kell a változásokhoz.

Szakértői vélemény szerint a különböző technikák alkalmazásához különböző szervezeti formákra, eltérő felépítésű szervezetekre van szükség. Ha például egy vállalat privát felhőt akar építeni vagy bevezetni, arra a szervezetet is fel kell készíteni. Nem beszélve a publikus felhőről, ami más, inkább a kiszervezéshez vagy a részleges kiszervezéshez hasonló kompetenciákat követel meg az IT-szervezettől.

A gyakorlat azt mutatja, hogy a vállalatok informatikai szervezetei különböző érettségi szinten vannak. Az érettségi szintnek számos fokmérője van, így például a munkatársak képzettsége, befogadóképessége, újdonságok iránti fogékonysága, együttműködési hajlandósága, gyorsasága, rugalmassága.

Tiszta szerepkörök

A 34 ezer főt foglalkoztató Magyar Posta informatikai csapatát közel 440 IT-szakember alkotja. Egy ilyen profilú nagyvállalatnál az informatika hangsúlyozottan kiszolgáló szerepet tölt be.

– Szervezeti és működési szinten furcsa kettősség tapasztalható: bizonyos tekintetben az IT-t le lehet választani a nagy szervezetről, de teljes egészében nem. Nagyon fontos a szerepek tisztázása, ehhez mind az informatikai szervezet, mind az egész vállalati szervezet kellő érettsége szükséges. Mindenkinek tisztában kell lennie azal, hogy az üzleti értéket a Posta fő tevékenysége termeli, a mi feladatunk, hogy saját eszközeinkkel ehhez a legnagyobb mértékben hozzájáruljunk. Ebben a szereposztásban persze be kell vetnünk az új technológiákat. Ahhoz, hogy innovatív irányban haladjunk, az informatikai szerve-

zetnek és az egész vállalati szervezetnek folyamatosan kommunikálnia kell. Jelenleg a Postán nagyon komoly kultúraváltás folyik. Célom, hogy ebben az informatika élénjáró legyen – mutatott rá *Klotz Tamás*, a Magyar Posta informatikai igazgatója.

Az informatika nem önmagáért van

Ahhoz hogy egy informatikai szervezetenél a megfelelő szemlélet- és gondolkodásmódbeli váltást el lehessen érni, néhány dolgot feltétlenül keresztül kell vinni. Az első annak elfogadtatása, hogy az informatika nem önmagáért van. Feladata, hogy hozzájáruljon az üzleti érték teremtéséhez. – Tapasztalatom szerint ezt az elvet az informatikus kollégák nem mindig tartják szem előtt. Elvárásolják őket a fantasztikus új technikai megoldások, és ha kell, ha nem, megvásárolják azokat, mondván: a vezetőknek mindenképp a legjobb kell. Az igazság ezzel szemben az, hogy egy felső vagy középvezetőnek bőven elég egy közepes teljesítményű, nem feltétlenül csúcsmínőségű laptop, viszont számára sokkal fontosabb a mobilitás, tehát a kis súly és az egyszerű használhatóság. Az ilyen és hasonló anomáliák aztán rossz irányba terelhetik a vállalatot belüli együttműködést – magyarázta a Magyar Posta CIO-ja.

A másik teendő a kommunikáció fontosságának súlykolása. Egy nagyvállalati szervezetben az informatikusok gyakran találkoznak úgymond saját ügyfeleikkel, azaz munkatársaikkal, akik viszont nem informatikai szakemberek. A problémák megoldásakor általában nem elég, ha működőképessé teszik a rendszert, elengedhetetlen az érthető, személyes magyarázat is. Noha a műszaki értelmiség többsége szeret befelé fordulni, a kiszolgáló típusú IT-szervezetknél ez nem megengedhető. Ha nem alakul ki egészséges kommunikáció, a teljes szervezet szigetekké esik szét. Az egymástól elkülönülő szervezeti egységek nem tudnak elég hatékony munkát végezni, hiába

használnak bármilyen modern eszközöket a kommunikációban.

Eltérő szervezetiépítési módszerek

A szervezetfejlesztésben valahol 30 főnél van az a határ, ami alatt, illetve fölött lényegesen eltérő módszereket célszerű alkalmazni. Az egészen kis cégeknél ugyanis mindenki mindenkit ismer, és úgy lehet öszszeválogatni a csapatot, hogy annak tagjai egyívásúak legyenek. Egy 100 fős közepes méretű, vagy pláne egy 1000 fő fölötti nagyvállalatnál azonban ez a szisztéma már nem működhet. Ott már csoportokat, osztályokat, részlegeket kell képezni, és ennek megfelelően vezetési szinteket kell kialakítani.

Egy nagyobb szervezetenél már nem lehet, de nem is célszerű, hogy egyívású emberek dolgozzanak, hiszen a feladatok is sokfélék. Viszont a szervezetnek olyannak kell lennie, hogy minden részlege a legjobban idomuljon az üzleti, piaci igények kiszolgálásához.

– A Magyar Posta szervezetiátalakítása során úgynevezett belső partneri szerepköröket alakítottak ki. A HR-osztálynak például vannak olyan dolgozói, akik dedikált partnerei más részlegeknek. Az IT-szervezetenél azonban a partneri kapcsolattartásnak egy másik formája célravezetőbb. A rendkívül dinamikus változó, gyors intézkedéseket váró informatika esetében sokkal hatékonyabb egy service desk felállítás, ami a szervezet egészétől folyamatosan fogadja az igényeket, a hibabejelentéseket – hívta fel a figyelmet *Klotz Tamás*.

Saját eszközök, új szemlélet

A Magyar Posta informatikai részlegét közel két évvel ezelőtt kezdték átszervezni. Azóta két nagyobb átalakítás történt. Ezek eredményeképpen mind a belső működéshez, mind az üzleti igényekhez jobban alkalmazkodó struktúrát hoztak létre.

– A jövőben is minden évben várhatók szervezeti átalakítások, ha nem is olyan mértékűek, mint az elmúlt években. Nem szabad ugyanis elfelejteni, hogy *csak a változás állandó*. Folyamatosan közeledünk az optimális szervezethez, ám azt nem merném kijelenteni, hogy két vagy három év múlva el is érjük azt. Egy informatikai szervezetenél a szokásos szervezetiépítési szempontok mellett egy külső tényezőt is figyelembe kell venni, nevezetesen azt, hogy a külső technológiai körülmények nagyon gyorsan változnak. Egész más gondolkodást igényel például egy olyan IT-szervezet, amely a legújabb mobiltechno-



KLOTZ TAMÁS

informatikai igazgató
Magyar Posta

lógikát alkalmazza, mint mondjuk egy klasszikus PC-s környezetben működő. A mobilvilág nemcsak más tudást, hanem más megközelítést is igényel. Gondoljunk csak a BYOD terjedésére. Pár évvel ezelőtt minden IT-szervezet fennen hirdette, hogy hálozatába csak vállalati eszközöket hajlandó beengedni. Ez a megközelítés ma már nem működik, a munkatársak hozzák saját mobil eszközeiket, tehát az informatikusoknak gondolkodásmódot kell váltaniuk. Bízom benne, hogy legfeljebb két év múlva a Magyar Posta informatikai szervezete is eléri az optimális közeli állapotot, és a későbbiekben már nem azon kell dolgoznunk, hogy utolérjük magunkat, hanem csak a külső körülmények változását követjük majd – hangsúlyozta Klotz Tamás.

Hazai start-up a nemzetközi szintén

A Magyar Posta után most nézzünk meg egy egészen más méretű, múltú és tevékenységi körű vállalatot. Az interneten élő videotartalmat szolgáltató Ustream 4-5 fős lakáscégből 5 év alatt érte el mai szintjét: összesen 190 munkatárs, ebből körülbelül 100 Magyarországon; további irodák San Franciscóban, Los Angelesben, Tokióban és Szúlnban. Tipikus start-up vállalkozásról van tehát szó, amelynek fő tevékenysége az internethez, az informatikához kötődik.

néhány ember egy jó ötletre alapozva elindít egy néhány fős céget. Kialakít egy terméket, és ha jól csinálják, ráadásul a szerencse is melléjük szegődik, sikerül annyi tőkéhez jutniuk, hogy komolyabb céget, komolyabb termékeket hozzanak létre.

– A mi esetünkben inkább az a nem szokványos, hogy a kezdetektől fogva erős jelenlétünk van Magyarországon, a mai napig ez a legnagyobb számú irodánk. Sok cégnek van részlege az Egyesült Államokon kívül is, de jellemzően nem Magyarországon, és nem ilyen súllyal – mutatott rá az ügyvezető.

Folyamatos újítások

A Ustreamet teljesen átszövi az informatika, ám a termékek megtervezése és „lefejlesztése” (amit a hazai iroda végez) csak az egyik szelete a vállalatnál folyó tevékenységeknek. Mindenképpen domináns része, de ezt megelőzően fel kell mérni a célpiacot, majd meg kell tervezni a piacra lépést.

– Minden kollégánkkal szemben elvárás, hogy adott szakterületükön folyamatosan kövessék az újításokat, majd azokat kreatívan beépítsék a fejlesztésekbe. Olyan munkatársakat keresünk tehát, akiknek a munkájuk egyben a hobbijuk is – jegyezte meg az ügyvezető.

Fehér Gyula szerint hozzáállás és cégkultúra kérdése, hogy egy vállalat csak a hazai piacra vagy a világpiacra dolgozik. Így is, úgy is lehet sikereket elérni, ha megvan a kellő innovativitás. Mindazonáltal egy 10 milliós országban, ahol jelenleg 4-5 millióan interneteznek, nagyon kicsi a piac. Annak tehát, aki csak a belföldi piacon mozog, jóval nehezebb a dolga. – Az rendben van, hogy egy cég először itthon vezet be egy terméket. Azonban minden induló céget arra bátorítok, hogy mindenképpen gondolkozzon el azon, miként teheti termékét nemzetközi szinten is vonzóvá.

A Ustream a hagyományos értelemben alig-alig reklámozta és reklámozza termékeit. Tapasztalataink szerint legjobb reklámozóik mindig saját felhasználói voltak. A tudatosan megtervezett marketing azonban rendkívül fontos eleme az üzleti sikernek. – Borzasztóan fontos, hogy egy cég tisztában legyen piacával, felhasználói körével, illetve felhasználói meglévő és egyelőre még csak lappangó szükségleteivel. Ezek ismeretében kell kialakítani az üzletpolitikát, és ennek megfelelően kell bevezetni a termékeket a piacra. Őt év tapasztalatai alapján ma sok mindent másképpen csinálnék, de ez teljesen természetes. Az egyik legfontosabb ezek közül, hogy a cég első nagy bővülését valószínűleg lassabban, átgondoltabban hajtánám végre. Mai tudásommal a cégkultúrát már a kezdetektől fogva határozottan egy bizonyos irányba vinném. Így elkerülhetők, lerövidíthetők lennének azok a tanulókörök, amelyeket be kellett járnunk ahhoz, hogy eljussunk a mai állapotba – mondta Fehér Gyula. ▼

” Noha a műszaki értelmiség többsége szeret befelé fordulni, a kiszolgáló típusú IT-szervezeteknél ez nem megengedhető. **Ha nem alakul ki egészséges kommunikáció, a teljes szervezet szigetekké esik szét.**

– Növekedésünk motorja az üzleti növekedés, pontosabban az, hogy az ötletünkől született termék nemzetközi szinten sikeres lett. Ebből következően egyre több fejlesztői és menedzsmentkapacításra volt szükségünk, tehát létszámot kellett növelnünk. Az évek folyamán olyan stabil, jól működő, részben kívülről jött, részben saját nevelésű középvezetői réteggel dolgozó internetes vállalkozást hoztunk létre Magyarországon, amely mind tudásban, mind hatékonyságban versenyképes a világpiacra. Sikerünkhöz nagymértékben hozzájárult az is, hogy megjelentünk a Szilícium-völgyben. Ez egyrészt azt jelenti, hogy a fő célpiacunkon helyi jelenlétünk van, másrészt a magyar kollégák megismerhetik az ottani kultúrát, üzleti környezetet. Az is előnyös, hogy fizikailag is közel vagyunk kinti partnereinkhez, olyan cégekhez mint a Twitter vagy a Facebook, illetve könnyebben kapcsolatba léphetünk az iparágban mozgó kockázati befektetőkkel is – fogalmazott Fehér Gyula, a Ustream alapítója, ügyvezető igazgatója.

A Ustream története egyébként Amerikában szokványosnak mondható. Bevett gyakorlat, hogy



FEHÉR GYULA

alapító, ügyvezető
igazgató, Ustream

IFS APPLICATIONS

Minden vállalatnak a számára megfelelő ERP-t!

Az ERP-beszerzésbe fogó vállalatok számára az egyik fő feladat a kiválasztási folyamat során megtalálni azokat az ERP-termékeket, amelyek illeszkednek saját szervezetük méretéhez, összetettségéhez.

Az ERP, azaz integrált vállalatirányítási rendszerek 10-15 évvel ezelőtt még kizárólag a nagyvállalatok kiváltságának számítottak. Ma már a néhány fős mikrovállalkozásoktól kezdve a nagyvállalatokig minden vállalati méret számára található a piacon olyan integrált üzleti megoldás, amely valamilyen mélységben minden fő vállalati szakterület (pénzügy, beszerzés, értékesítés, gyártás, szolgáltatás) támogatásához tartalmaz funkcionális megoldást. Általánosságban elmondható, ahogy haladunk a mikrovállalkozásoktól a nagyvállalatok felé a vállalati méret skálán, úgy egyre inkább csökken a szóba jöhető megoldások száma, azonban ez nem jelenti azt, hogy ezáltal könnyebb lenne a választás, csupán azt, hogy kevesebb megoldást kell vizsgálni, ezeket viszont részletesebben. Némileg különleges helyzetben vannak azok a cégek, amelyek a középvállalatok felső szegmensébe tartoznak és az utóbbi 4-5

évben a válságok ellenére is folyamatos növekedést tudtak elérni vagy azért, mert elsősorban exportra termelnek, vagy pedig azért, mert valamilyen különleges kompetenciájuknak köszönhetően a hazai piacon is tudnak növekedni. E cégekre jellemző, hogy személyi állományukat, szervezeti felépítésüket tekintve semmiképpen sem tekinthetők nagyvállalatoknak, noha folyamataik, az ügyfeleik velük szemben támasztott követelményei alapján szükségük van egy nagyvállalati rendszer által nyújtott mélységű funkcionálisra. E vállalatok sokszor rendelkeznek is megfelelő pénzüsszeggel ahhoz, hogy megvizsgálhassanak kifejezetten nagyvállalati megoldásokat is, legalábbis, ami a becsült bevezetési költségeket illeti. Nem minden esetben a magasabb bevezetési költség tehát az oka, ha mégsem ilyen rendszert választanak. Az említett típusú középvállalatokra általában jellemző, hogy a nagyvállalatokétól eltérő szervezeti struktúrában dolgoznak; egy alkalmazott sokszor több feladatot is ellát az üzleti folyamatokban, az egyes dolgozók felelősségi köre is szélesebb.

– Az IFS Applications integrált vállalatirányítási rendszert világszerte sok nagyvállalat választja rugalmassága, agilitása, illetve nem utolsósorban a termékhez tartozó ügyfél- és emberközpontú terméktámogatási szolgáltatások miatt, azonban ezek a tulajdonságok a középvállalatok számára még inkább fontosak – fogalmazott *Weiszbart Zsolt*, a svéd ERP-szállító IFS hazai leányvállalatának ügyvezető igazgatója. Jellemző továbbá, hogy ezeknek a vállalatoknak az egyik fő versenyelőnyét a nyugat-európainál olcsóbb fizikai állomány jelenti, ezért igyekeznek minimalizálni az adminisztratív állományt, és az adminisztratív feladatok egy részét a fizikai állománnyal elvégeztetni. – Az IFS Applications felhasználói felülete szakít a szürke, ipusztériális képernyők hagyományos

mányával, és egy nagymértékben személyre szabható, barátságos színvilágot sugárzó arcot mutat a felhasználók felé. A belső informatikai támogatás sokszor nem képez külön szervezeti egységet, és egy-két főnek kell el látnia a szerverekkel, munkaállomásokkal, számítógépes és kommunikációs hálózattal, irodai alkalmazásokkal, az ERP-vel, de néha még a biztonsági rendszerrel kapcsolatos üzemeltetési feladatokat is. Az ERP vonatkozásában a szó szoros értelmében vett üzemeltetés mellett a felhasználók első szintű támogatását és egyszerűbb riportigényeit is meg kell oldaniuk. Mindezek a feladatok olyan terhet jelentenek az informatikai támogatásért felelős munkatársaknak, amelyek mellett egy klasszikus nagyvállalati ERP-rendszer üzemeltetését az ilyen rendszerekhez nyújtott klasszikus terméktámogatással már valószínűleg nem tudnák megoldani. A középvállalatok számára a szűkös belső informatikai támogató erőforrások miatt talán a terméktámogatás minősége a legfontosabb. – Bár a követhetőség és a hatékonyság biztosítása végett a terméktámogatás az IFS esetében is alapvetően webes portálon, és az ahhoz kapcsolódó terméktámogatási rendszeren keresztül valósul meg, szükség esetén mindig közvetlenül elérhető az ügyfél környezetét jól ismerő tanácsadó is, aki sürgős esetben azonnali segítséget nyújt. A másik kritikus kérdés a bevezetési idő. A klasszikus nagyvállalati alkalmazások bevezetése még viszonylag zökkenőmentes projekt esetén is évekig tarthat a szoftver felépítéséből és az alkalmazott rendszer-bevezetési módszertanból adódóan. A középvállalatok általában nem tudnak vállalni egy ilyen bevezetést, inkább a hat-nyolc hónapos bevezetési projekteket részesítik előnyben, amelyek legalább egy része olyan időszakra ütemezhető, amikor valamilyen szezonális miatt némileg alacsonyabb a dolgozók munkaterhelése, akiknek a napi munka elvégzése mellett kell kivenniük a részüket a bevezetési projekt feladataiból is. – Az IFS Applications a versenytársak termékeihez viszonyítva több és kisebb komponensből áll, ezáltal az ügyfeleknek nagyobb szabadságuk van a tekintetben, hogy milyen funkcionalitást vásárolnak meg. Ez azt jelenti, hogy bevezetni is csak a vállalat folyamataihoz valóban szükséges komponenseket kell. Az IFS rendszer-bevezetési módszertana jóval rugalmasabb, agilisabb, inkább felhasználó-központú, mint az óriásprojektekre optimalizált projektmenedzsment módszerek. ■



WEISZBART ZSOLT

ügyvezető igazgató
IFS

INTERJÚ MELLÁR TAMÁSSAL

Új technológiai korszak jön új lehetőségekkel

Magyarországnak csak akkor van esélye a tartós felemelkedésre, ha megerősödik az összefogás kultúrája, és ki tudja jelölni azt a néhány területet, amelyről kiindulva megalapozhatja az ország teljes modernizációját.

/ Írta: Meixner Zoltán

Ajövő a nagyon mozgékony, innovatív, sok tudástökét használó cégeké – fejtette ki véleményét Mellár Tamás közgazdász professzor a *Computerworld*nek.

A magyar gazdaság nehézségei a rendszerváltásig nyúlnak vissza, amikor túl gyorsan és agresszíven nyitottunk a világcipac felé. Emiatt nagyon sok kapacitásunk pusztult el, nagyon sok minden leépült, majd később nem történt meg az akkor keletkezett hiányok pótlása. Ma-napság látszik igazán, hogy a magyar gazdaságból fájdalmasan hiányzik a belső piac, és kevés a kellően erős és versenyképes hazai tulajdonú vállalkozás. Ez a helyzet korábban azért nem szűrt szemet, mert a külföldi kézben lévő vállalkozások vitték a magyar gazdaságot. A 2010 utáni időszakban azonban olyan politika indult meg, amely eléggé elbátortalanította a külföldi többségi tulajdonú cégeket, miközben a hazai vállalkozások nem tudtak felpörögni. A következmény a jelenlegi állapot, amely kifejeződik a recesszióban is – állapította meg Mellár Tamás.

A másik komoly hiba az volt, hogy a kormányzat 2002 és 2006 között rosszul mérte fel a gazdaság lehetőségeit, s 4 százalékos körüli növekedési pályát kalibrált, de a valóságban ez nem volt több 2–2,5 százaléknál. Ez okozta a jelentős adósságfelhalmozódást és az egyensúlytalanság kialakulását ebben az időben, aminek aztán a Gyurcsány-program igyekezett véget vetni a 2006 őszi kezdett restriktívval. Így 2007–2008-ra Magyarországon már csak 1 százalékos körüli növekedés maradt a visszafogás következtében, amikor a visegrádi országok még 4-5 százalékos körüli bővülést produkáltak. Emiatt 2009-ben – a globális pénzügyi válság hatására is bekövetkezett – visszaesés nálunk sokkal erősebb volt, mint a többi országban. Itt 6,9 százalékos csökkenést könyveltünk el, amikor a lengyelek 1 százalékos növekedést. A lengyelek jó teljesítménye annak a következménye volt, hogy ott a gazdaságpolitika felépített egy hazai vállalkozói kört és megfelelő belső piacot is, amit mi elmulasztottunk megtenni. A magyar gazdaság motorja a gépipari termelés és export volt, ami a válságban visszaesett, s vele a gazdaság bővülése is lelassult.

A gazdaságpolitika lényege

A helyzet sajnálatosan nem sokat változott az elmúlt két esztendőben sem, mert a gazdaságpolitika továbbra sem akarja ezeket a belső piacokat aktivizálni és megnyitni, illetve nem akarja a hazai kis- és középvállalkozásokat helyzetbe hozni, megerősíteni. Csak annyit akar elérni, hogy jó néhány területről a többségi külföldi tulajdonú társaságokat kiutálja, és helyükbe ugyanilyen monopolpozícióban lévő hazai vállalkozásokat tegyen. Nem igazi piaci versenyt akar kitejesíteni, hanem a monopolpozíciókat szándékozik a helyi nagyvállalkozók kezébe adni. Tulajdonképpen az egész gazdaságpolitika erről szól – fogalmazott Mellár Tamás.

Ebből következik, hogy a külföldiek kívárnak, egy részük pedig nem akar már beruházni, a bankok nem tudnak és nem is kívánnak hitelezni. Nem csoda, hogy nincsenek beruházások. A háztartások ugyanakkor jelentős mértékben (és jelentős részben devizában) el vannak adósodva. A bizonytalanság miatt a forint árfolyama eléggé labilis, így aztán nincsen gazdasági növekedési

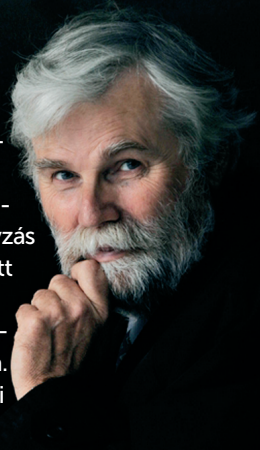
első fél évben egyszázalékos gazdasági csökkenés volt, mert a növekedésnek nálunk hiányoznak a forrásai. Ezeknek a megteremtése nem történt meg az elmúlt két esztendőben sem.

Ideje volna beavatkozni

A gazdaságpolitikának mindenképpen több fronton kellene beavatkozni. Az iparban, a high-tech iparágak területén is szükséges volna, hogy a kormány hathatós támogatásokat adjon. Eddig is többet kellett volna, és mindenképpen többet kellene költenie kutatás-fejlesztésre, tudatosan kellene felépíteni olyan fejlesztési parkokat és központokat, amelyekből kinőhet néhány olyan sikeres vállalkozás, amely versenyképes lehet a saját területén. Nekünk nem érdemes a fősodorban, például a tömeges számítógépgyártásban próbálkozni. A piaci résekben kell megkeresni a lehetőségeket, ott kell versenyeznünk – fejtette ki a Pécsi Tudományegyetem tanára, aki szerint nagyon komoly lehetőségeink vannak a tradicionális területeinken, elsősorban a mezőgazdaságban és az élelmiszergazdaságban is.

MELLÁR TAMÁS

58 éves, magát keresztény-konzervatívnek valló közgazdász, egyetemi tanár, a Magyar Tudományos Akadémia doktora. Diplomáját 1977-ben, doktori címét 4 évvel később szerezte a Pécsi Tudományegyetemen, ahol oktatói pályáját is elkezdte. A rendszerváltás után 1990-től a Privatizációs Kutatóintézet tudományos igazgatója, 1992-től kormány-főtanácsadó. A szocialista-szabaddemokrata kormányzás idején visszatér a tanításhoz, 1998-tól – az első Orbán-kormány alatt – a KSH elnöke. 2010-ben megkapta a kormány közeli Századvég Gazdaságkutató vezetését, de a gazdaságpolitikát ért rendszeres kritikái miatt 2011 áprilisa után már nem tartottak igényt a szolgálataira. Mostanság idejét a tanítás, a közgazdasági előadások és a szekszárdi borvidéken lévő szőlőbirtokának gondozása köti le.



lehetőség. Mivel az állam is nagyon eladósodott, a kormány nem tud anticiklikus gazdaságpolitikát folytatni, nem tud állami kiadásokat elindítani. Mindezek miatt erős recessziós időszak van. Ezért tapasztaljuk, hogy például a bennünket mindig magával húzó német gazdaság egy százalékkal nő, vagy a szomszédos szlovák gazdaság hárommal, közben Magyarországon az idei

Itt hagyományosan nagy exportőrök voltak, most pedig importtöbbletünk van – mutatott rá a szomorú trendváltásra. Ahhoz, hogy ismét sikeresebb legyünk, teljes termelési vertikumokat kellene kialakítani a mező- és az élelmiszergazdaságban. De ahhoz, hogy ne a nyerstermékekkel, hanem magasan feldolgozott élelmiszerekkel jelenhessünk meg a piacon, jelentős háttérberu-

házások kellenének. Az volna a szerencsés, ha az élelmiszerláncok a kistulajdonosi szerkezet megtartásával épülnének újjá, azzal az erős meggyással, hogy a termelés kisüzemi méretekben folyjék. Persze a kisgazdaságoknak együtt kellene működni, s a feldolgozásban, az input-output tevékenységben teljes egészében nagyüzemi gazdálkodást kellene megvalósítani. Ehhez kellenének az állami beruházások: hűtőházak, tejfeldolgozók, vágóhidak, konzervüzemek, szárítók stb. Ezek tudnák integrálni a kistermelőket, s ezek mögé lehetne kiépíteni azokat az értékesítési csatornákat, amelyeken a termékek piacra juthatnának.

Mellár Tamás nagyon nagy lehetőséget lát a megújuló energia termelésében is. Teljes szemléletváltásra lenne szükség – vélekedett –, hogy a fejlettebb országokhoz hasonlóan az energiaparkunkat folyamatosan erre állítsuk át. Nem Paksra kellene elkölteni újabb 3000 milliárd forintot, hanem decentralizáltan, kistérségi szinteken lehetne kis zöld (biomassza, szél stb.) erőműveket létesíteni, s ezeket hálózatba kötni. Hatalmas lehetőségek volnának a korszerűtlenné vált magyar lakásrendszer olyan teljes átalakításában, hogy sokkal alacsonyabb legyen az energiafelhasználása. (Aktív és passzív házak, napelemek stb.) Ez az építőipart is be tudná indítani. Ezt a területet feltétlenül támogatni kellene, méghozzá nemcsak a felszerelést, építést, hanem az ilyen eszközök és technológiák fejlesztését és előállítását is. Ezek a területeken a vidéki kkv-k is be tudnának lépni a piacra megfelelő támogatás mellett, s jövedelmet termelhetnének.

Az ország abban a példátlan helyzetben van, hogy nem gazdálkodik a vízzel, s több víz hagyja el az országot, mint amennyi hozzánk érkezik. Hatalmas víztározókra lenne szükség, és újra vissza kéne állítani az öntözési kultúrákat. Ezt ma már nemcsak a józan ész diktálja, hanem a kényszer is, hiszen az időjárás olyan szélsőséges, hogy az év egyik felében szárazság van, a másikban meg árvíz. Ezt hatalmas öntözőrendszerekkel lehetne ellensúlyozni, amivel óriási mennyiségű, most pangó munkaerőt lehetne értékesíteni a mezőgazdaságra – hallhattuk.

Ki csinálja a gazdaságpolitikát?

A multiktól már nem lehet áttörést várni. Ha még be is jön néhány nagyberuházás az országba, az legfeljebb pár ezer embert fog felszívni valamelyik nagyváros közelében, ami a foglalkoztatás alapjait még csak nem is enyhítheti. De a korábban említettek ebben eredményt hozhatnának, amit a lengyel példa is mutat: ott a mezőgazdaság és élelmiszeripar fejlesztését nagyon jól menedzseltek, s jelentős tételben exportálnak feldolgozott élelmiszereket hozzánk is.

A kereskedelmi hálózat fejlesztése és kiépítése is rendkívül fontos lenne, hogy eljuthassanak a helyi termékek a fogyasztókhöz. Egy egész országos bolthálózat kialakítása volna kívánatos ehhez. Ebben az állam kezdetben tulajdonos lehetne, de úgy, hogy a helyi termelőknek is tulajdonrészük lehetne benne, s a végén teljesen átvethetnék. Így oldható volna a termelők függése a jelenlegi láncoktól, amelyek hatalmas árrést tudnak realizálni, de a pénz jelentős része nem jut vissza a vertikumba. Nem piacszabályozással kellene ezt megoldani, hanem a termelők tulajdonába adni az értékesítési csatornák egy részét – szögezte le Mellár Tamás.

Ma néhány hatalmas tulajdonos zsebeli be szinte az összes támogatást, miközben tömegével vannak 20-30 hektáros kisbirtokok, amelyek szintén főleg gabonatermelésben akarnak versenyezni, de esélyük sincs a piacon, mert gabonát legalább 500–1000 hektáron gazdaságosan termelni teljes gépesítettséggel. Így a támogatásból elvegetálnak, de fejlődésre képtelenek. De ha 100 vagy 200 kisvállalkozás összefoghatna a zöltség- és gyümölcsstermelésre, s a termékeket megfelelő technológiával teljes egészében feldolgozhatnák, akkor egészen más piaci képlet alakulhatna ki.

Az uniós pénzeket nagyon nehéz lehívni és gyorsan átcsoportosítani a bürokratikus eljárások miatt. De ennél sokkal szomorúbb, hogy a jelenlegi kormányknak sem, ahogy a korábbiaknak sem volt érdeke, hogy a kkv-kat és hazai kistermelőket életképesé, dinamikusan növekvővé tegyék. Inkább a nagytőkeket akarják maguk mellé állítani. Nem lehet nem észrevenni a politikai orientáció változását a középosztálytól a felső rétegek felé. Orbán Viktor valószínűleg akkor változtatna meg politikai álláspontját, amikor 2002-ben elveszítette a választásokat úgy, hogy az ország gazdasági állapota elég jó volt. Akkor 5,7 százalékos volt a munkanélküliség, az infláció jelentősen csökkent (bár még magas volt), a GDP-arányos adósság 53 százalék volt, a növekedés 4 százalék környékén mozgott. De ez kevés volt, mert a szocialisták a pénzembereiken keresztül mozgósítani tudták a szimpatizánsaikat, és simán megnyerték a választásokat. Orbán ebből azt tanulta meg, hogy nem a tömegeknek, hanem a nagytőkeeknek kell kedvezni a gazdaságpolitikában, s majd ők elintézik a győzelmet. Ha nem így lenne, akkor mi a magyarázata annak a feneketlen ostobaságnak, hogy bevezették az egykulcsos személyi jövedelemadót, ami kizárólag a felső osztálynak kedvez, azoknak az embereknek, akik 250 ezer forint felett keresnek legalább. Az összes többinek meg hátrányos. A bevezetésekor a középosztály havi jövedelme 150-200 ezer forint volt. Azaz nem a tömeg szolgálatára gon-

doltak ezzel a lépéssel. Több kutatóintézet kimutatta, hogy csak a 9.-ik és 10.-ik jövedelemszintben realizálódott az összes 500 milliárdos adókedvezmény – vázolta fel a gazdaságpolitika háttérét Mellár Tamás.

Mit tehetnek a vállalatok?

Ha a gazdaságpolitika így folytatódik, az a magyar kis- és közepes vállalatoknak vagy a kisebb (technológia) exportőröknek nem sokat segít, mert nem is ez a célja – vélekedett a professzor, aki azonban mélyen meg van győződve róla, hogy a jövő ezeké a vállalkozásoké. Azoknak a nagyon mozgékony, innovatív cégeknek van hosszú távú perspektívájuk, amelyeknek sok a tudástőkéjük. A külső piacok még elég lanyhák, mert a globális válság még itt van. A gazdasági zavarok azonban már túl régóta tartanak, így az élenkűlés be kell, hogy következzen. Ez azonban szinte bizonyosan egy általános technikai megújulással fog beköszönten, amelynek az elemeit ma még pontosan nem lehet látni. Az biztos, hogy nem az eddigi technológiákat fogják feljavítani, hanem egészen újakkal fogják felváltani őket, ami fellendülési folyamat hoz majd. Ezt láthattuk a 90-es években és a 2000-es évek elején is. Ugyanilyen boom előtt állunk. Erre kell készülni, és ezt a hullámot kell meglovagolni, s ki kell tapogatni, hogy melyek lehetnek ezek a technológiák. Akik ezt meg tudják tenni, azok valóban komoly jövő előtt állhatnak, nagy előnyre tehetnek szert – fordult a jövő várható változásai felé a professzor.

Idehaza, ha nem lehet arra számítani, hogy az állam támogatást nyújtson, és nincs elég hitel, akkor fontos lenne a szakmai alapon való összefogás és együttműködés annak érdekében, hogy a cégek erőteljesebben tudjanak fellépni a piacon, főleg külföldön. Egyesével a magyar vállalkozások nem elég erősek, és nincs esélyük, mert levadászta őket a konkurencia.

A magyar embereknek ebből a helyzetből is az a legfontosabb tanulság, hogy sokkal messzebbre juthatnának összefogással –, sikeresebbek lehetnének. Az összefogás hiánya rosszabb, mint a tőkehiány. A sikeres modernizáció az együttműködés az alapfeltétele, mert így lehet csak egy-egy területen kiugrani, és megfelelő súlyt, tekintélyt és befolyást elérni a piacokon. Az egész finn modernizációt szintén a Nokia és pár másik cég csinálta. Nekünk is meg kellene találnunk a saját „Nokiánkat”. De ez csak úgy megy, ha sok cég aládolgozik ennek a kiugrási folyamatnak, az elfogadott célok elérésének. Ebbe az irányba kellene tapogatózni és tájékozódni a magyar technológiai területen dolgozó vállalkozásoknak is – fektette le a végző konklúziót Mellár Tamás. ▼

A használt szoftver nem kopik



SÓS ÉVA

Több mint 10 éve létezik már a second hand szoftverek piaca, de a szereplők még mindig nem értik, hogy ami zajlik, az forradalom.

A licenc-remarketing a mai napig rejtett piac annak ellenére, hogy a használt-szoftver-kereskedelem Európában már 10 éve létezik, jelenleg az egyik legdinamikusabban növekvő szoftveripari ágazat. Arató É. Árpád, Magyarország első szoftver-remarketing vállalkozása, a LicencePro ügyvezető igazgatójaként három éve azon dolgozik, hogy hazánkban is bekerüljön a köztudatba és a hétköznapi kereskedelmi forgalomba a használt szoftverek adásvétele.

Járható ösvényből autószertráda lett

Hazánkban sokáig fenntartásokkal kezelték a magánszemélyek és cégek a használt-szoftver-kereskedelmet – annak legalitása ellenére is. Áttörést jelentett tavasszal az Európai Bíróság – az egyébként 5 éve húzódó perben született – ítélete, amely újra és nyomatékosan kimondta, hogy a szoftvergyártók már nem akadályozhatják a használt szoftverlicencket továbbértékesítését akkor sem, ha a hozzávaló programokat internetes letöltés alapján telepítette az ügyfél (ahogyan azt a legtöbb mennyiségi licenckonstrukciónál teszi a legtöbb vállalat), a licenckel eladását tiltó szerződészakaszok is semmiesek.

Noha az Európai Bíróság nem ítéltel nemzeti ügyekben, a mostani döntésében rögzítette azt is, hogy a nemzeti bíróságoknak tanácsot ad az ilyen és hasonló esetekben, hogy hogyan tudják az ítéletet értelmezni, ugyanakkor kötelesek az Európai Bíróság mostani döntése alapján eljárni.

„Az informatika terén történelmi mérföldkönek számító döntéssel megerősített jogbiztonság eredményeként már a nyári szezon alatt jelentősen meglendült a piac, legalább 30 százalékot ugrott” – mondta Arató É. Árpád. Az EU-n belül – hivatalos híján, szakemberi becslés szerint – csak 2010-ben 1,3 millió licenc került a használtpiacra.

Know-how

A LicencePro esetében viszont nemcsak a használaton kívüli szoftverek kereskedelméről van szó, hanem az egyetlen olyan objektív tanácsadásról, amely – a cég hivatalos partnereivel együttműködésben, akár szoftveraudittal együtt – meg tudja valósítani a cégek optimális szoftvergazdálkodását.

Az optimális szoftvereszköz-gazdálkodáshoz az első lépés a költséghatékony licenctérkép kialakítása. Ehhez a LicencePro átvilágítja a használt szoftverrel kapcsolatos tanácsadásért hozzá forduló cégeket – hivatalos partnereivel együttműködésben, akár szoftveraudittal együtt. „Addig nem lehet a munkát elkezdni, amíg ki nem derítjük, pontosan hány desktopja van az adott cégnek. Ezt követi a licenccszerződések áttekintése. Ha megvannak egyáltalán. A hiányzókat beszerezzük, majd meghatározzuk, mely termékeknél van alul- vagy felüllicenclés, és melyek esetében van szükség új verzióra. Igény esetén pedig beszerezzük mindazt, amire szüksége van a cégnek, beszerzési áron.”

A LicencePro Microsoft, Adobe, Novell, SAP, Citrix és IBM licenckel transzferálásával foglalkozik, nemsokára pedig az Oracle is bekerül a portfólióba; forgalmának nagy részét leginkább a redmondi óriás szoftverei teszik ki. „Cégünk független a gyártóktól, ezért objektív tanácsot ad és az ügyfél érdekeit tartja szem előtt a licenckel kiválasztásánál, a túlköltségek kiküszöbölésénél és a szoftverállomány optimalizálásánál.”

Licencsapda

A Microsoft által is kínált volumen, azaz mennyiségi licenc számos technológiai előnye mellett azért is vonzó a cégeknek, mert leegyszerűsíti a kezelést, hiszen egy szer-



ARATÓ É.
ÁRPÁD

ügyvezető igazgató
LicencePro

zódést foglal csak magában, az árat pedig 3 év alatt három részletben kell megfizetnie a cégnek. De a licenctérkép ezzel össze is dől, mivel egy cég eleve nem mentes a vállalati eseményektől, például a technológiai váltástól, egy-egy új munkatárs érkezésétől, leépítéstől stb. A számok folyamatosan változnak, ennek tükrében gyakra-főre vakon telepítés zajlik a cégnél,

Rekapitalizáció

A bajba került CIO mindhárom (múlt, jelen és jövő) problémája egy csapásra megoldódik a használt szoftver segítségével. Mivel gazdálkodó szervezetről van szó, az elheverő licencket eladja, ez a régi beszerzési ár 15-20-25 százalékát visszahozza, majd jöhet a sztenderdizálás, azaz a valós igények alapján

sel elérhető idő és költségmegtakarítás, valamint az optimális szoftvergazdálkodás egyidejű megvalósulása.

■ Egy jelenleg több mint 80 000 hektár állami erdő és egyéb állami területet kezelő szervezet a szükséges 150 darab Office irodai programcsomagot a legújabb 2010-es kiadásban tudta volna beszerezni, 3 évig fizetendő bérleti konstrukcióval, melynek eredményeként a licenc nem került volna a cég tulajdonába. A tényleges felhasználói igények felmérését követően azonban kiderült, hogy minden szükséges funkció ellátásához elegendő a 2003-as termékcsalád is. A kompatibilitási problémák feloldása érdekében (beérkező 2007–2010-es dokumentumok kezelése) feltelapították a Microsoft oldaláról egy ingyenesen letölthető kiegészítőt, amely ezt a feladatot is könnyedén megoldja. Összességében az elért 85%-os megtakarítás mértéke nettó 15 500 000 forintos nagyságrendű lett az alig egy hónapos projekt végén.

■ Egy nemzetközi légi forgalmat lebonyolító budapesti cégnél a Microsoft auditja közben jelentős értékű hiányt találtak az SQL szerver termékcsaládnál, amelynek beszerzésére 90 napos határidőt kapott a vállalat: SQL Server 2008 Standard Edition + 390 db SQL 2008 CAL (ára: nettó 18 685 350 HUF), viszont senki nem jelezte számukra, hogy e termék költségoptimalizálásánál érdemes figyelembe venni a processzoralapú licenelési modellt a CAL-felhasználói hozzáférés-alapú modellel szemben. Továbbá kiderült, hogy ténylegesen 2005-ös verziószámú SQL szervert használnak, így nem szükséges a legújabb kiadás beszerzése. Mivel a német székhelyű anyavállalat számára több éve bevett gyakorlat a second hand szoftver vásárlása, a fenti tények figyelembevétele mellett megvásároltak egy svéd multinacionális vállalatnál két darab SQL Standard 1 Proc. szoftvert. A megtakarítás mértéke ezáltal nettó 15 800 000 HUF nagyságrendű lett a szintén egy hónapig tartó projekt végén. A Microsoft a projekt lezárását követően az auditja során elfogadta és jóváhagyta az SQL szerverek beszerzését.

■ A magyar erdőgazdálkodás egyik szintén meghatározó egységénél Office programcsomag, OEM operációs rendszerek és szerverek beszerzése vált szükségessé. A feltérképezést követően kiderült, hogy a felhasználói igényeknek itt is elegendő az Office 2003-as termékcsaládja, illetve a Windows Server Standard 2003 R2-es kiadása, de OEM operációs rendszerek esetében egyes felhasználóknál már a legújabb Windows 7-es operációs rendszer volt indokolt. Mivel már ez utóbbi is elérhető a használt szoftver-piacon, a megtakarítás mértéke az egy hónapos projekt végén nettó 6 800 000 HUF nagyságrendű lett. ▼

HASZNÁLT VAGY ÚJ LICENC?			
Az alábbi táblázat néhány jellemző példán keresztül bemutatja a megtakarítás mértékét			
SZOFTVER ELNEVEZÉSE (VÁLLALATI VERZIÓK)	Új licenc (euró)	Használt licenc (euró)	Megtakarítás (%)
Windows XP Professional (Win 7 downgrade)	126	66	48%
Windows 7 Professional	126	86	32%
Microsoft Office 2003 Professional (Office 2010 downgrade)	430	130	70%
Microsoft Office 2007 (Office 2010 downgrade)	430	260	40%

Forrás: LicencePro

a CIO-knak pedig már végképp nincs fogalmuk arról, még nagyságrendileg sem, hogy hol tartanak. Ráadásul, minél régebbi egy vállalat, annál nagyobb a baj. Ismerős? A jó hír, hogy a gazdaságosság nagyon rövid időn belül megvalósítható a használt szoftverek révén.

Bajban az IT-vezető

Kísérti a múlt, hiszen használaton kívüli licenckel halmozódtak fel, most ellenben senki sem tudja, hogy pontosan hány desktop van a cégen belül, mit használnak ténylegesen, mire lenne szükség, és hogy áll összességében a licenelés mérlege. A CIO tanácstalan, hiszen az aktuális licenctérkép összevisszaságot mutat, és hiába vásárolt egységesen, inkoherens minden.

Ám ez még csak a kezdet, miután épp ezen adatok alapján kellene megterveznie a jövőt, például egy technológiai váltást, mely egyébként az esetek nagy részében egyáltalán nem is indokolt. „Mivel a döntést meg kell hoznia, a hasára üt és mond egy számot, amely az esetek 99 százalékában alul- vagy felüllicenclést jelent, mégis ennek alapján rendeli meg a beszállítótól. Ráadásul igencsak előrelátónak kell lennie, mert az átállás átlagosan másfél évet vesz igénybe, azaz amikor már fizeti a 2010-est, még mindig a 2007-est használja. Vagyis bekerült a volumenlicenccsapdájába. Aki pedig egyszer belesik, nehezen mászik ki belőle, alul- vagy túllicenclést lesz a cége, azt használ, amit tulajdonképpen nem akar, és mindezt sok pénzért” – válaszolta a helyzetet Arató E. Árpád, akinek tapasztalata szerint a 2007-es Office-ról a 2010-esre történő átállás a vállalaton belüli desktopok 75 százalékánál általában nem szükséges, 50 százalékánál pedig biztos, hogy nem.

létrehozott felhasználói rétegek szerinti használt szoftver-licenckel beszerzése, amivel az új ár 30–70%-át megspórolja.

Az Office-szal kapcsolatban Arató E. Árpád kifejtette: „A cégeknek érdemes a 2007-esre sztenderdizálni. A bankszektor 10-15 éve működő rendszereihez a 2003-as bőven elég. A gyakorlat azonban mégis az, hogy a CIO-k megveszik a 2010-est, és downgrade-elnek – azaz az aktuális licenckben vásárolt termék korábbi verziójának használatát szintén megfizetik.” A szakember tanácsa, hogy csak akkor vásároljon egy szervezet új szoftvert, ha valóban szüksége van rá, és ha rendelkezik a szükséges forrásokkal, eszközökkel, más esetben viszont a használt szoftver-kínálatban mindent megtalál.

A gyakorlat márpedig azt mutatja, hogy szinte minden cég technológiailag 2-3 éves csúszásban van, amennyiben kikerülnek a licenccsapdát, a 45% árelőnnyel megvett 2007-es árából, amelynek 10-15-20 százaléka visszatérül, a 2010-est használtan 18–23%-kal olcsóbban vehetik meg.

A LicencePro márciusban Szlovákiában nyitott irodát, és ebben az évben még további országokban is fognak. „Terjeszkedünk, mert hiszek abban, amit csinálunk” – tette hozzá Arató E. Árpád. Jó hír mindazoknak, akik szeretnének tovább elmélyülni a témában, hogy nem sokára konferenciát is rendez a LicencePro, amely a tavalyihoz hasonlóan teljes képet ad majd a second hand szoftver piacáról és lehetőségeiről.

A használt szoftver nem kopik

A következő három esettanulmány rövid bemutatásán keresztül jól áttekinthető a szoftver-remarketingpiacon való szoftverbeszerzés-

IPR-INSIGHTS

Érettségi modell szoftvergazdálkodáshoz

Az IPR-Insights projekt tapasztalataiból kikristályosodott érettségi modellje olyan keretet ad a több éven átívelő szoftvergazdálkodási projekt felépítéséhez, amely biztosítja a ráfordított erőforrások eredményes felhasználását. Nyomós érv lehet ez, amikor az IT-igazgató a vállalat vezetőit igyekszik megnyerni a munka támogatásához.

A megvalósított projektek tapasztalatai alapján az IPR-Insights a szoftvergazdálkodás érettségét tekintve öt szintre sorolja a vállalatokat (lásd az ábrát). A skála a szoftvergazdálkodást még nem folytató szervezettől a tudatos, proaktív szoftvergazdálkodással mérhető költségmegtakarítást elérő vállalatig terjed.

– A gyakorlatban a vállalatoknál általában egy-nél több csoport jellegzetességei is megfigyelhetők, részben azért, mert éppen a célirányos stratégia hiányában a szoftvergazdálkodás különböző elemeit nem a modellben megadott sorrendben valósítják meg – mondta Csala Zsolt, az IPR-Insights tanácsadási igazgatója. – Például időnként találkozunk azzal, hogy a szoftvergazdálkodást most kialakító vállalat már egységesítette szoftverkörnyezetét, és termékeként egy verziót támogat, mivel ez üzemeltetési szempontból is indokolt. A tapasztalat azonban azt mutatja, hogy a szoftvergazdálkodás elemei jól követhető logika mentén épülnek egymásra. Ha egy vállalat rögtön az önkiszolgáló szoftverigénylés bevezetésével próbálkozik, amikor a szoftverhasználat jogtisztasága is hordoz még kockázatokat, valószínűleg rosszul használja az erőforrásait, és nem a várt eredményt kapja.

A vállalat szoftvergazdálkodásának érettségét az IPR-Insights számos tényező – így a használt

eszközök, a folyamatok szervezettsége, a feladatkörök definiáltsága, a szoftverbeszerzéshez felhasznált információk – alapján határozza meg.

Az érettségvizsgálat nem önálló szolgáltatás, inkább az IPR-Insights szoftvergazdálkodási stratégia kialakítását támogató eszköze. Eredménye ugyanis világos képet ad arról, hogy a vállalatnál a szoftvergazdálkodás mely elemei találhatók meg, így meghatározható, hogy melyek bevezetésére, kialakítására lesz szükség, és milyen, egymásra épülő szakaszokon keresztül juthat el a vállalat a hatékony szoftvergazdálkodás szintjére.

– A kirajzolódó ív nemcsak a projekt megtervezését és megvalósítását segíti, hanem azt is biztosítja, hogy a vállalat a szoftvergazdálkodás kialakítása során a legésszerűbben, a legnagyobb megtérüléssel használja a rendelkezésre álló erőforrásokat – mondta Csala Zsolt. – Ezen információk birtokában az informatikai vezető könnyebben nyerheti meg a vállalat vezetőinek támogatását a szoftvergazdálkodás kialakításához vagy továbbfejlesztéséhez, mivel be tudja mutatni, hogy a beruházás mely fázisa milyen eredményt fog hozni, például azáltal, hogy a szoftverhasználat jogtisztaságának biztosítását követő szinten már a szoftverbeszerzés költségeinek optimalizálásához teremt feltételeket.

A vállalati szintű hatékony szoftvergazdálkodás nem alakítható ki egyik napról a másikra.

Az ad hoc szintről indulva egy kisebb szervezet is minimum két év alatt juthat el a legfejlettebb szintre, nagyobb vállalatok esetében az átfutás ennek többszöröse is lehet.

– Ez vállalatoként változó, mivel a rendelkezésre álló pénzügyi keret mellett számos más tényező, például a vállalati kultúrán is múlik, hogy a projekt milyen gyorsan haladhat előre – fejtette ki a tanácsadási igazgató. – A több éven átívelő projektet azonban az érettségi modell alapján következetesen egymásra épülő, már menet közben mérhető eredményeket hozó szakaszokra tudjuk bontani, ami napjainkban fontos elvárás a beruházásokról döntő vezetők részéről.

Ha a vállalat az ad hoc szintről indul, akkor a következő két szakasz legnagyobb hozzáadása a szoftverhasználat jogtisztaságának biztosítása lesz. A nagy gyártók ügyfeleiket gyakran auditálják, ezért a jogosulatlan szoftverhasználat megszüntetése komoly költségvonzattal bír kockázatoktól szabadítja meg a vállalatot.

– A telepítések és a licenckel megfeleltetését követően a szoftverhasználat mérésével, a rendszerek integrációjával, a szoftverigénylési és beszerzési folyamat automatizálásával a vállalat a negyedik és ötödik szinten már szoftverköltéseit is csökkenteni tudja – mondta Csala Zsolt. – Az üzlet szempontjából további előny, hogy az önkiszolgáló szoftverigénylés és az integrált jóváhagyási, beszerzési, szerencsés esetben automatizált telepítési folyamat a vállalatot gyors reagálásúvá teszi. Az alkalmazottak akár órák alatt hozzájuthatnak a kívánt szoftverhez, és megkezdhetik a munkát egy új projekten, vagy például zavartalanul folytathatják az éjszakai, hétfélig karbantartást az adatközpontban. Ez az agilitás pénzben is kifejezhető előnyt ad az üzletnek.

Az IPR-Insights azt tanácsolja a vállalatoknak, hogy a szoftvergazdálkodás bevezetésében, a projekt indításától kezdve a szervezeti szintű kiterjesztésig a fokozatosság elvét kövessék. Célszerű, ha a projektet a munkaállomásokon kezdi, mert jellemzően ez a legkevésbé kontrollált környezet. Az itt szerzett tapasztalatokat azután jól hasznosíthatják, amikor a szoftvergazdálkodást a nehezebb feladatokat tartogató szerverkörnyezetre, majd akár az okostelefonokra is kiterjesztik. ■

A SZOFTVERGAZDÁLKODÁS ÉRETTSÉGÉNEK SZINTJEI

ÉRETTSÉGSZINT	Ad hoc	Kezdetleges	Követő	Gazdálkodó	Hatékony
Főfokusz	Alkalmankénti vizsgálatok	Gyártói auditoknak való megfelelés	Szoftver-jogtisztaság	Szoftverhasználat a szükséges mértékben	Naprakész adatok, hatékony folyamatok
Tipikus eszköz	Excel táblázatok	Egyszerű felderítő eszközök, gyártó-specifikus eszközök	Szoftvergazdálkodási rendszer (felderítés, licenccnyilvántartás)	Metering, szoftverkatalógus	Önkiszolgáló szoftverigénylő, integráció
Jellemzők	A szoftverbeszerzések decentralizáltak, egységes kontroll nélkül zajlanak. Szabályozások nincsenek, támogató eszközöket nem használnak. A szoftverhasználatról nincs elégséges információ.	Néhány kiemelt gyártó szoftvereit rendszeresen felméri, a beszerzéseknel figyelembe veszik a használat mértékét.	Léteznek szoftvergazdálkodási szabályozások. A szoftverhasználatot célszerűen rendszeresen mérik, a rendelkezésre álló licenccel összevetik. Az illegális telepítéseket megszüntetik. Beszerzések figyelembe veszik a szabad licencket.	Létezik szoftvergazdálkodási stratégia. Követik a tényleges használatot, visszavonják a nem használt szoftvereket. Egységesítik a használatban lévő szoftvereket, szabályozott módon kezelik a szoftverigényeket. A nem jóváhagyott szoftverhasználatot megszüntetik.	A szoftvergazdálkodási folyamatokat a rendszeres integráció révén egyszerűsítik, felgyorsítják. A beszerzés és az igénylési folyamat integráltan működik. Kimutatják a szoftverhasználat költségét. A szoftvergazdálkodási adatokat az üzleti döntéseknek felhasználják.

KORMÁNYZATI CLOUD COMPUTING MODELL

Cloud computing a magyar közigazgatásban

Számítási felhő alkalmazásával az állampolgárok jobban hozzáférnek az önkormányzatok működésével kapcsolatos közérdekű információkhoz. Ez nagymértékben elősegíti a közpénzek demokratikusabb, átláthatóbb felhasználását.



SZILÁGYI SZABOLCS

Az Obama-kormány példáját alapul véve tanulmányt készített a számítási felhő alkalmazásának szervezeti kereteiről a magyar közigazgatásban dr. Bordás Mária, a téma hazai kutatója. Cikkünk az ő részletes elemzésének összefoglalója.

A tanulmány azzal a céllal született, hogy bemutassa a nemzetközi gyakorlat alapján a cloud computing modell a magyar közigazgatásban hogyan alkalmazható, és ehhez a hatályos jogi szabályozás milyen kereteket kínál. Problémát jelent, hogy a magyar közigazgatás elektronizálásában a jogi szabályozás monopóliumot adott a központi elektronikus szolgáltató rendszer – a kormányzati portál – számára, amely kormányzati tulajdonban van, kormány-

ben tudják ügyeiket intézni, ezáltal lényegesen csökkennek az őket terhelő adminisztratív költségek, illetve jobban hozzáférnek az önkormányzatok működésével kapcsolatos közérdekű információkhoz – mindez nagymértékben elősegíti a közpénzek demokratikusabb, átláthatóbb felhasználását.

Szervezeti újdonsága az eddig alkalmazott e-közigazgatási megoldásokhoz képest, hogy – mivel egységes informatikai rendszerben működik – összeköti a közigazgatási szerveket egymással, valamint az ügyfeleket a közigazgatási szervekkel. Egy központi szolgáltató rendelkezik a szoftverrel, a hardverrel, valamint a rendszer működtetéséhez szükséges adatállománnyal, ebből adódóan költséghatékony, mert az ügyfél és a közigazgatási szerv mentesül attól, hogy

adatok szolgáltatására akkor kerül sor, ha azt az állampolgár kéri. Ha például az állampolgár szeretné meghallgatni Obama elnök legutóbb megtartott beszédét, vagy szeretné látni a kormány által kötött PPP [Public Private Partnership] szerződéseket valamely beruházásra, esetleg el akarja olvasni egy törvény rendelkezéseit, akkor ezt az adatbázisból a szolgáltató a rendelkezésére fogja bocsátani.

Saját személyes adatait is mindenki megismerheti és lekérheti. Az Obama-kormány emellett elektronizálta az információáramlást, például a bíróságok szervezetében, az energiaszolgáltatókat felügyelő bizottságokban, a nemzetvédelmi szerveken belül, az élelmiszer-ellenőrző szerveknél, a határrendészetnél. Továbbá a vállalkozások engedélyezését vagy a sürgősségi ügyekben – mint például családon belül erőszak vagy segélyezés – integrálták a felhő modellbe az egyablakos megoldás segítségével. A közszolgáltatások területén is történt előrelépés: a könyvtár katalógusát elektronizálták, és lehetővé tették, hogy azt az állampolgárok a cloud computing modellben közvetlenül elérhessék. Ez szinte minden közszolgáltatásra kiterjeszhető. Például az egészségügyben az orvos adatokat kérhet a beteg egészségügyi állapotáról bármely egészségügyi intézménytől, az állampolgárok a beteg hozzátartozójuk egészségi állapotáról, az ügyeleti rendszerről, a sürgősségi ellátásokról, az egészségügyi intézmények szolgáltatásairól stb. A NASA szintén szolgált napinformációkat.

Emellett bebizonyosodott, hogy a közigazgatási fizetés (különböző díjak, adók, bírságok, illetékek, eljárásdíjak stb.) is megvalósítható felhőn keresztül. Az ügyfél helyzetét nagymértékben megkönnyíti, ha a közigazgatási költségeket elektronikus úton fizetheti be anélkül, hogy utána kellene járnia, hogy az összeget mely közigazgatási szerv mely bankszámlájára kell utalnia. A cloud computing rendszerben működő közigazgatási szolgáltatások közül a fizetés a legkomplexebb szolgáltatás, mivel

Cloud computing rendszerben a felhasználó számára nemcsak az adatok lekérdezésének lehetőségét kell biztosítani, hanem azt is, hogy véleményüket egy bizonyos fórumon kifejezhessék.

zati felügyelet alatt áll, és csaknem kizárólagosan jogosult az elektronikus közszolgáltatásokra. Noha a szerző nem vonja kétségbe a kormányzati portál eddigi eredményeit, azonban megemlíti, hogy a kormányzati monopólium a fejlesztések területén is kevésbé innovatív, mint az üzleti szféra, és az e-közigazgatás jogi szabályozására is jellemző az állandó változás – ezzel együtt a kiszámíthatatlanság –, valamint sok esetben a merev, bürokratikus szabályok alkalmazása.

A cloud computing modell előnye, hogy egységes informatikai rendszerben működik, átlátható és költséghatékony, mert a közigazgatási szerv mentesül az újabb informatikai beruházások finanszírozása alól, mégis hozzáfér olyan elektronikus szolgáltatásokhoz, amelyek a saját működését olcsóbbá és hatékonyabbá teszik. Az állampolgárok gyorsabban és könnyeb-

őbb hardvereket és szoftvereket vásároljon. Internet, e-mail, SMS és telefon útján hozzáférhető a rendszer, az ügyfél kérése alapján.

Nemzetközi gyakorlat

A nemzetközi gyakorlat azt mutatja, hogy a cloudszolgáltatásokat sikeresen alkalmazták a közigazgatásban is. A legnagyobb hatású az Egyesült Államokban, az Obama-kormány által megvalósított modell. Ennek egyik oka, hogy az Obama-kormány kezdettől fogva lényeges célként tüzte ki az állampolgárok és a kormányzati szervek közötti intenzívebb kapcsolat létrehozását, mert ezt a demokrácia és a hatékony közigazgatás alapvető feltételének tartja.

Lényeges az amerikai gyakorlatban a közérdekű információkhoz való hozzáférés, amely a cloud computing modellben az állampolgárok által közvetlenül hozzáférhető. A közérdekű

szükség van nemcsak az ügyet intéző közigazgatási szervnek, hanem az ügyfél bankjának és az államkincstár szerveinek bevonására is a rendszerbe.

Az e-Közigazgatás és a hatékonyság kérdései

Az adminisztratív teher azoknak az adatoknak az összegyűjtése és egyéb tájékoztatási kötelezettség teljesítése, amelyeket a vállalkozások jogsabályi rendelkezés hiányában nem gyűjtenének össze. Csökkentésének konkrét célja a vállalkozók terheinek csökkentése, amely makrogazdasági szinten és középtávon a GDP növelésével jár, mivel a megtakarított munkát és pénzt produktívabb tevékenység formájában lehet hasznosítani. Figyelemre méltó adat az elmúlt évekből, hogy a vállalkozások teljes adminisztrációjának csupán 30%-a eredményez konkrét üzleti hasznot, a többi csak a törvényi kötelezettségnek való megfelelés miatt végzik, ami jelentősen befolyásolja versenyképességüket.

Az elektronikus közszolgáltatások létrehozása messzemenően alkalmas arra, hogy ne csak a közigazgatás működését racionalizálja, hanem csökkentse az üzleti szereplők (jellemzően kis- és közepes vállalkozások) adminisztratív terheit. Elsődleges feltétele a megfelelő jogi szabályozás, amelynek eredményeként a jogi környezet alkalmassá válik az elektronikus közszolgáltató rendszer célkitűzéseinek megvalósítására.

Ugyanakkor az elektronikus közszolgáltatásoknak a hatósági ügyintézés területén olyan speciális technikai feltételeknek kell eleget tenniük, amelyek a hatóság és az ügyfél közötti elektronikus kapcsolattartás törvényességét és biztonságosságát garantálják. A hatósági ügyekben a közigazgatási szerv jogokat és kötelezettségeket állapít meg az ügyfél számára, ezért az eljárási cselekmények dokumentáltsága, bizonyíthatósága speciális követelményeket jelent az elektronikus közszolgáltató rendszer működtetésében.

A cloud computing rendszere a magyar közigazgatásban

A közérdekű adat fogalmát a hazai adatvédelmi törvények általában úgy határozzák meg, mint a közigazgatási szervek működésével kapcsolatos adatokat. A közigazgatási szervek kötelesek a közérdekű adatokat nyilvánosságra hozni. Cloud computing modellben a közérdekű adatok szolgáltatására akkor kerül sor, ha azt az állampolgár kéri. Ha az állampolgár jogosult egy-egy, az önkormányzat működésével kapcsolatos közérdekű adat le-

hívására, a közérdekű adatok könnyebben hozzáférhetővé válnak az állampolgárok számára, mivel nem szükséges az önkormányzathoz külön kérelmet beadniuk, annak elutasítása esetén pedig pert indítaniuk, illetve az önkormányzat – legtöbb esetben hiányos – honlapján hosszasan keresgélniük. Cloud computing használata esetén az állampolgár egyszerűen és gyorsan lekérheti az őt aktuálisan érdeklő közérdekű adatot, például a legutóbbi képviselőtestületi ülés jegyzőkönyvét vagy az új beruházásra vonatkozó szerződést.

A közérdekű adatok esetében indokolt lehetőséget adni az állampolgárok számára, hogy véleményüket kinyilváníthassák. Ez az önkormányzat demokratikus működésének feltétele. Az állampolgárok véleményének megismerése lehetőséget ad az önkormányzatnak, hogy felmérje, egy-egy tervezett döntésének milyen lakossági támogatása van. Cloud computing rendszerben tehát a felhasználó számára nemcsak az adatok lekérdezésének lehetőségét kell biztosítani, hanem azt is, hogy véleményüket egy bizonyos fórumon kifejezhessék.

Elektronikus fizetés a cloud computing modellben

Az elektronikus fizetés alkalmazása jelenleg sem ismeretlen a közigazgatásban –, jórészt az üzleti szférában alkalmazott megoldásokat veszi alapul. A mobilinternet és az SMS azonban a közigazgatási díjak fizetésében is látványos

eredményekkel alkalmazható. Jelenleg az ügyfélnek lehetősége van arra, hogy – hasonlóan az üzletekben való vásárlásokhoz – bankkártyával fizessen a hatóság hivatalos helyiségében (amennyiben a hatóság rendelkezik POS-terminállal), illetve internetbankon keresztül utalja át a befizetendő adót vagy vámot.

Azokban az esetekben, amikor az ügyfél a hatósági ügyét elektronikusan intézi, indokolt, hogy befizetési kötelezettségének elektronikus úton is eleget tehessen. Egyes közigazgatási hatósági ügyek intézésekor a személyes megjelenés elkerülhetetlen, amikor a hatóság fényképet készít, és aláírást vesz fel, vagy a házasságkötés aktusa és az azt megelőző eljárás. Ezekben az esetekben fontos szempont az eljárási díjak befizetésének gyorsasága, amelynek teljesítésére a legalkalmasabb az SMS úttá történő fizetés. Más közigazgatási hatósági ügyekben a fizetést nem azonnal, hanem meghatározott határidőn belül kell teljesíteni, például adók, illetékek, eljárási költségek. Ehhez megfelelő az internetbank; a jelenleg működő hatósági befizetések – például cégljárás költsége és illetéke, adó és vám – esetében a telebankon való befizetés is lehetséges, amelynek használata lényegesen egyszerűbb. Ezért lehet indokolt ezekben az eljárásokban is az SMS rendszerben történő fizetés.

A mobiltelefonos fizetés kiterjeszhető olyan közszolgáltatási díjak befizetésére is, amikor a közszolgáltatásra állami szerv vagy az önkormányzat kötelezett, de azt egy önkormányzati intézmény vagy az állam, illetve az önkormányzat tulajdonában levő gazdasági társaság végzi, például vízszolgáltatás, szemétszállítás, parkolás stb. Ezek a kereskedelmi forgalomban alkalmazott fizetések rendszerben működtethetők.

Közszolgáltatások

Az önkormányzat által nyújtott közszolgáltatások jellemzőiből következik, hogy az önkormányzat jogi korlátozástól mentesen, saját döntése alapján, a közszolgáltatásokat működtetheti a cloud computing modellben csak úgy, mint a közszolgáltatásokért beszedett díjakat. A jogszabályi kötelezés a közszolgáltatások esetében nem vonatkozik arra, hogy ha az önkormányzat elektronikus szolgáltatásokat hoz létre, akkor a központi elektronikus szolgáltató rendszerekhez – a kormányzati portálhoz vagy a Pénzügyminisztérium fizetési rendszeréhez – kell csatlakoznia.

Tehát az önkormányzatok a közszolgáltatások körében szabadon alakíthatnak ki elektronikus közszolgáltatásokat, és csatlakozhatnak olyan cloud computing modellhez, amelyet üzleti vállalkozás működtet. ▽

NÉVJEGY

Dr. Bordás Mária az Eötvös Loránd Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Karán jogi doktori diplomát szerzett kutató, a Nemzeti Közszolgálati Egyetem Közigazgatás-tudományi Kara Közigazgatási Tanácskének egyetemi docense, a kar tudományos dékán-helyettese. Többek között

a Hírközlési és Informatikai Tudományos Egyesület Jogalkotási Bizottságának igazgatója és a Magyar Tudományos Akadémia tagja.



A Computerworld és a Hungarian Testing Board immár második alkalommal rendezi meg a Hungarian Software Testing Forumot, melynek célja, hogy megismertesse a magyarországi és a közép-európai régió szoftverteszteléssel, valamint üzemeltetéssel foglalkozó szakembereit, IT-döntéshozóit a szoftvertesztelési szakma legfrissebb trendjeivel. Az eseményen két nemzetközi híró szakember, *Lloyd Roden* és *Graham Bath* tartja a keynote előadásokat, valamint a workshopokat.

TERVEZETT PROGRAM

Október 11., csütörtök

08:20-tól	Regisztráció
08:45–09:00	Köszöntő, <i>Dervenkár István</i> , a Computerworld főszerkesztője, <i>Stöckert Tamás</i> , a HTB elnöke
09:00–10:30	Keynote előadás, <i>Lloyd Roden</i> : You can't sprint all the time – the importance of slack
10:30–10:50	Kávészünet
10:50–11:10	<i>Stefan Sturm (IREB)</i> : Egységes terminológia, valamint elismert technikák és módszerek használata - kulcsfontosságú sikertényezők a követelménymenedzsmentben
11:10–11:40	Testzttervezés – Mit és hogyan? (előadó szervezés alatt)
11:40–12:00	<i>Kukla László (LogMeIn)</i> : Tesztelés-tervezés és specifikáció. Tesztlépések, tesztdatok, tesztkörnyezet.
12:00–13:00	Ebédészünet
13:00–13:20	<i>Major Zoltán (Mortoff)</i> : Egy eszköz mind felett?
13:20–13:40	<i>Tanács Lajos (Alvicom)</i> : Felszár a Háború Köde – Hatékony tesztriportok
13:40–14:00	<i>Hámori András (ITSH)</i> : Tool integráció – Válasz a kérdésekre
14:00–14:30	<i>Dr. Forgács István (4DSOFT)</i> : Folyamatos tesztelés és lefedettségvizsgálat
14:30–14:50	Kávészünet
14:50–16:20	Keynote előadás, <i>Graham Bath</i> : Becoming a software testing expert – the future architecture of the ISTQB certified tester scheme
16:20–17:00	Kérdések <i>Graham Bath</i> nak és <i>Lloyd Roden</i> nek

Október 12., péntek

08:45–09:00	Köszöntő, programismertető – <i>Stöckert Tamás</i> , a HTB elnöke
09:00–12.30	Párhuzamos workshopok
	<i>Lloyd Roden</i> : Quantifying the Value of Testing Workshop
	<i>Graham Bath</i> : Getting change implemented in testing projects
10:30–11:00	Kávészünet
12:30–12:40	Záróbeszéd
12:40-tól	Ebéd

KEYNOTE ELŐADÓINK

A közönség ismét két, nemzetközileg is elismert szakember előadásain és workshopján vehet részt a konferencia két napján. *Lloyd Roden*, aki a HUSTEF 2011-en sikert aratott impresszív stílusával és felkészültségével, idén „You can't sprint all the time – The importance of slack” címmel tart előadást. *Graham Bath* „Becoming a Testing Expert – All you need to know about the ISTQB Expert Level” című előadásából pedig bepillantást nyerhet a szakma az ISTQB-nél bevezetés alatt álló Expert Level Certified Tester fokozat céljaiba és követelményrendszerébe. A két keynote előadó mellett felvonulnak a szakma hazai legjobbjai is, akik elméleti előadásaikban és esettanulmányokban osztják meg tapasztalataikat a hallgatósággal.



Lloyd Roden



Graham Bath

A részvételi díj 99 000 Ft + áfa, amely tartalmazza az első nap előadásainak és a workshopnak a költségeit, valamint az étkezéseket.

Kedvezményes jelentkezés!

Kedvezmény ISTQB vizsgával rendelkezőknek 20%
(más kedvezménnyel nem vonható össze)

Csoportkedvezmény 3+ fő jelentkezése esetén: **10%**

Kedvezmény a HTB-tagok részére 20%
(más kedvezménnyel nem vonható össze)

Jelentkezni a konferencia@idg.hu e-mail címen lehet a következő adatok megadásával: név, cégnév, e-mail cím, telefonszám, számlázási név, számlázási cím.

Partnereink:

4DSOFT **LogMeIn®**

ALVICOM
TEST CENTER



mortoff



Lufthansa Systems

IT that makes your life easier



CATURA

IT Services



Member of
Systems



Szakmai támogató:



IDŐPONT: 2012. október 11-12.

HELYSZÍN: Budapest, Danubius Hotel Gellért

NYELV: angol

