

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

COMPUTERWORLD

IKT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK / ALAPÍTVÁ 1969 / 2012. OKTÓBER 3. / XLIII. ÉVFOLYAM 40. SZÁM



Mint minden új technológia, így a SaaS is tartogat kihívásokat, amelyekkel a bevezetésre készülő vállalatnak szembe kell néznie.

Összeállításunk a 9–11. oldalon

ADATKÖZPONT-PIAC

A keresleti oldalon a nagyvállalatok mellett már ott vannak a kkv-k is.

» 18. oldal

A 40 GIGABIT KORA

Vajon a 40 GbE standard miért nem tudott két év alatt igazán elterjedni?

» 22. oldal



www.computerworld.hu

Ára: 495 Ft



Te még mindig a
csekkel bajlódsz?



Mobillal egyszerűbb
az élet! Hallottad?

Még fizetni is tudsz vele!



Van kamerás mobilod
internetkapcsolattal?
Fényképezz le!



Telepíts és fizess
díjmentesen,
könnyedén!



COMPUTERWORLD /IMPRESSZUM

KIADJA AZ IDG 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: Szilágyi Szabolcs

Vezető szerkesztő: Sós Éva

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

Szerkesztésügyi 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:
Rodriguez Nelsonné – iredriguez@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 kéziratokat lehetőségei szerint gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését. A COMPUTERWORLD-ben megjelenő valamennyi cikket (eredetiben vagy fordításban), minden megjelenést követően, táblázatot stb. szerzői jog védi. Bármilyen másodlagos terjesztés, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet. A hirdetések a kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezel, ám azok tartalmáért felelősséget nem vállal.

TERJESZTÉSI, ELŐFIZETÉSI, ÜGYFÉLSZOLGÁLATI INFORMÁCIÓK

A lapot a Lapker Rt., alternatív terjesztők és egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTicketnél (266-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítőknél (06/80-444-4444; hirdelofoztes@posta.hu; fax: 303-3440) Előfizetési díj egy évre 16 440 forint, fél évre 8220 forint, negyed évre 4110 forint. Lapunkat a MATESZ 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 szerkesztésügyi anyagok vírusellenőrzését a **NOD32 Antivirus** programmal végezzük, amelyet a szoftver magyarországi forgalmazója, a **Sicontact Kft.** biztosítja számunkra.



AKTUÁLIS

05 HYDE TECH CORNER

Heti összeállításunkból megtudhatják, vissza lehet-e hatékonyan követni a kéréstlen levelek vagy a számítógépes vírusok terjedési útvonalát, illetve megerősíthetik-e az európai fejlesztők szerepüket a nemzetközi robotikai iparban.

06 ÉRTÉKADÓ KÖZÖSSÉGI HÁLÓK

Miután egy vállalat működésének csupán 30-60 százaléka fedhető le folyamatokkal, az ad-hoc tevékenységet támogató közösségi hálóknak munkakörnyezetben is megvan a helyük.

07 TÖBB TERET A SZÁMÍTÁSI FELHŐNEK!

Az Európai Bizottság új stratégiát dolgozott ki, amely azt hivatott elősegíteni, hogy a felhőszámításra EU-szerte egységes szabályok vonatkozzanak, az uniós GDP pedig évente 160 milliárd euróval bővüljön 2020-ig.

08 REKORDÉRDEKLŐDÉS AZ INFORMATIKAI BIZTONSÁG NAPJÁN

Szeptember 25-26-án – immár nyolcadik alkalommal – rekordszámú résztvevő jelenléte mellett zajlott az Informatikai Biztonság Napja (ITBN) konferencia és kiállítás.

FÓKUSZ

09 SZOFTVERT A SZOLGÁLTATÓTÓL

A SaaS-modell üzleti értékének megítélését nem könnyíti meg, hogy többféle szolgáltatás is ebbe a kategóriába sorolható – a paletta a hagyományos alkalmazáshostingtól a felhőalapú megoldásokig terjed.

CIO

12 A KESZTYŰ A CIO-K LÁBÁNÁL HEVER

Mezőkövesden rendezte meg a *Computerworld* a Magyarországi Vezető Informatikusok Szövetségének közreműködésével az első CIO.hu konferenciát. A kétnapos rendezvényen számos előadást, illetve kerekasztal-beszélgetést hallgathatt meg a vállalatok és nagy szervezetek informatikai vezetőiből álló közönség.

16 AZ INTELLEL JÖN A MÁSODIK MOBILPIACI ROBBANÁS

A mobilkészülékek fergeteges fejlődése az utóbbi években alaposan átrajzolta az információs és kommunikációs technológiák felhasználási mód-szereit, szokásait, területeit, s a gyártókat az új pályán folyó verseny lépéskényszerbe hozta. *Gacsal József*, az Intel Hungary üzletfejlesztési igazgatója a közeljövő fejleményeiről beszélt.

SEKTOR

18 ADATKÖZPONT-PIAC MA, MAGYARORSZÁGON

A hagyományos kolokáció helyett egyre több cég keres bérelhető informatikai szolgáltatásokat. A keresleti oldalon a nagyvállalatok mellett már ott vannak a kis- és középvállalatok is.

20 ÚJ VEZÉR A CE ON-DEMANDNÁL**21 HUSTEF 2012 SZOFTVERTESZTELŐK NAPJA****22 A 40 GIGABIT KORA**

Noha már 2010-ben elfogadták a 40 GbE standardot, az elmúlt két év alatt mégsem tudott igazán elterjedni. Utánanéztünk, mi az oka ennek.

ÁLLANDÓ ROVATAINK

04 VÉLEMÉNY

Gáspár-Hidasi Eszter: Felhőkbl a földre – Itt a felhő, és mindent megváltoztat?! Ilyen euróforikus hangulatban hajlamosak vagyunk azt gondolni, hogy mostantól minden szebb és jobb lesz, az élet édes lesz, mint a méz, és annyit fogunk fizetni egy szoftverszolgáltatásért, amennyit ténylegesen használtuk.

05 HÍRMOZAIK

COMPUTERWORLD /ONLINE

BIZTONSÁGOS MOBILFIZETÉS

Itt a mobilfizetés biztonságosabbá tételét szolgáló iránymutatókat tartalmazó dokumentum.

» computerworld.hu/cikk/biztonsagos-mobilfizetes

A SAMSUNG ÚJ PERT AKAR

Nem fogadja el a bíróság döntését az Apple-szabadalmakról folytatott perben.

» computerworld.hu/cikk/samsung-uj-pert-akar

SZÜKSÉGES KOCKÁZAT

A Gartner elemzői szerint a Microsoft szereztegyéköt játszik a Windows 8-cal.

» computerworld.hu/cikk/MS-W8-kockazat

NYOLC TIPP A SZAKEMBEREK MEGTARTÁSÁRA

A CIO-k munkaköri kötelessége, hogy felkuttassák és megtartsák a jó munkaerőt.

» computerworld.hu/cikk/tippek-cioknak





**GÁSPÁR-HIDASI
ESZTER**

vezető tanácsadó,
IPR-Insights

A „régiek”
egyelőre csak
óvatosan
támogatják
a licenck
kivitelét
a felhőbe, az
„újaknak”
pedig sokszor
limitáltak
pénzügyi
lehetőségeik...

Felhőkből a földre

Itt a felhő, és mindent megváltoztat?! Ilyen euforikus hangulatban hajlamosak vagyunk azt gondolni, hogy mostantól minden szebb és jobb lesz, az élet édes lesz, mint a méz, és annyit fogunk fizetni egy szoftverszolgáltatásért, amennyit ténylegesen használtuk.

Nem tudom ki hogy van vele, de gondolom, néha mindenkinek a fejében forognak fantasztikus jövőbeli elképzelések, amelyekért akár egy egész életen át képesek lelkesedni. Leginkább azért, mert sejtik, hogy az a valami az Ő kicsinyke életük távlatában valószínűleg örökre álmom és örökre szép marad. Nekem ilyen például a dugóban ácsorgást végleg megszüntető emberi teleportálás lehetősége, vagy a gondolatolvasó takarítórobot.

Pályám elején illyesminek tűnt az is, hogy az informatika egyszer majd valami olyasmi lesz, mint a villamos-áram-szolgáltatás. Van abban valami magasztos, amikor az ember egyszer csak látja, hogy elérhető közelségbe kerül egy ilyen vízió. Hiszen itt a felhő, és mindent megváltoztat! Ilyen euforikus hangulatban hajlamosak vagyunk azt gondolni, hogy mostantól minden szebb és jobb lesz, az élet édes lesz, mint a méz, és annyit fogunk fizetni egy szoftverszolgáltatásért, amennyit ténylegesen használtuk.

Ugyanakkor motoszkál a fejünkben néhány nyugtalanító gondolat is. Okosan kellene ezt a dolgot csinálni, csak akkor belevágni, ha tényleg megéri! De honnan fogjuk ezt tudni? Hát csakis úgy, ha összehasonlítjuk a mostani költségeinket a jövőbeliekkel. Mi is kell ehhez? Először is tudnunk kellene, hogy mennyibe kerül a jelenlegi hardver-szoftver infrastruktúránk. Aztán azzal is tisztában kell lennünk, hogy milyen költségeik vannak a szolgáltatásoknak, amelyeket most a belső IT nyújt a felhasználóinknak. És végül nem ártana tisztában lenni azzal is, hogy valójában mit is szeretnének a felhasználóink.

Kiábrándítóan hangozhat, de szoftvereszköz-gazdálkodási tanácsadóként szerzett tapasztalataim szerint ezek csak elsőre tűnnek könnyű kérdéseknek. A legtöbb magyar közép- és nagyvállalat sajnos híján van az ilyen kérdések megválaszolásához szükséges eszközöknek és információknak – sokszor kénytelenek bizonytalan megérzésekre támaszkodni. Magunk között viccelődve azt szoktuk mondani, hogy az IT-vezetők pontosan tisztában vannak vele: a használatban lévő

szoftverek harmadát nem is használják. De hogy pontosan melyik harmadát...?

Egy felhőszolgáltatás bevezetésénél persze ez már nem is olyan vicces. Bizonytalan megérzésekre támaszkodva könnyen előfordulhat, hogy olyan szoftverek használati díjai is előkerülnek, amelyekről az IT eddig még nem is hallott. Meg az is, hogy egy elhamarkodott és megalapozatlan döntés miatt fizet majd a vállalat egy olyan szolgáltatásért, amire senkinek sincs szüksége, hiszen az igazi percalapú elszámolás többnyire még csak álmom. A legtöbb felhőszolgáltatást – függetlenül attól, hogy a klasszikus szoftverlicenc-értékesítésben erős pozíciókkal bír vagy éppen most induló szolgáltatóról van szó – jelenleg havi vagy éves előfizetésként érhetjük el, egyes esetekben többéves szerződéses elkötelezettséget vállalva. Érdekes kérdés, hogy ez mikor fog megváltozni, hiszen ez valójában nem technikai, hanem elsősorban pénzügyi, finanszírozási kérdés.

A vállalatok eddig megvalósított beruházásaival a legtöbbször hasonló a helyzet. Egyes esetekben a megvásárolt licenck felére már most sem lenne szükség, más esetekben meg a duplája hiányzik. Éppen ezért óva intenek mindenkit az olyan „szakértő” becslésektől, amelyek kizárólag a megvásárolt szoftverlicenck és az évente fizetett támogatási díjak alapján készülnek.

Aztán itt van például az a kérdés is, hogy pontosan mikor is induljunk el a jövőbe. Most, amikor éppen tegnap ruháztunk be a jelenbe, mert az infrastruktúránk esett-kelt, meg egyébként is most jelent meg az x-nek az y verziója? És vajon a szolgáltató mennyire rugalmas a meglévő beruházásainak „újrahasznosításában”? A mi rendszeres körképünk alapján a „régiek” egyelőre csak óvatosan támogatják a licenck kivitelét a felhőbe, az „újaknak” pedig sokszor limitáltak pénzügyi lehetőségeik, hogy kedvező árral feleddessék el a korábbi beruházások értékét.

Nehéz kérdések, nem könnyűek a válaszok, és itt még az igazságnak is verziói vannak. Jó döntést csak akkor hozhatunk, ha pontos információk birtokában vagyunk. ▽



Hyde Tech Corner

Ezen a héten *Karakas Gyula* és *Paplogó Zoltán* kommentálja híreinket. / *összeállította: Sós Éva*

Heti összeállításunkból megtudhatják, vissza lehet-e hatékonyan követni a kéréstelen levelek vagy a számítógépes vírusok terjedési útvonalát, illetve megerősíthetik-e az európai fejlesztők szerepüket a nemzetközi robotikai iparban.

ALGORITMUSSAL A SPAM ELLEN?

Svájci kutatók kidolgoztak egy olyan algoritmust, amelynek segítségével az eddigieknél kisebb erőforrásgénnel lehet feltérképezni a kéréstelen elektronikus levelek vagy a számítógépes vírusok terjedésének kiindulópontját.

» computerworld.hu/cikk/algoritmus-virusra

KARAKAS GYULA

ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ, VAMSOFT KFT.

Az idézett tanulmány az általános hálózati terjedésről szól, ami a forrás megkeresésével valóban használható nem kívánt levelek detektálására.

Hasonló módszer – a feladó „feketelistán” szerepeltetése – most is fontos része a spamszűrő és vírusirtó termékeknek.

Fontosnak tartom azonban megemlíteni, hogy nyilvánvaló hiba volna ki zárólag egy módszerre építeni a védekezést; a napjainkban elérhető kereskedelmi szoftverek több tucat ellenőrzés eredménye alapján döntenek el a beérkező levélről, hogy azt szűrni kell-e vagy sem. E módszerek a felhasználási területtel és lehetőségekkel függően igen különbözők lehetnek: forrásellenőrzés, fekete- és fehérlisták használata, a levél tartalmának statisztikai elemzése stb. Mindezek fontos jellemzője, hogy a felhasználó számára észrevétlenek legyenek, ezek a technikai dolgok ugyanis őket valószínűleg a legkevésbé sem érdeklik.

Mindezt leírva sajnos a legjobb technikai ellenőrzés és szűrés is tehetetlen az emberi hiányosságokra építő körlevelek ellen, amelyek a jó szándékot kihasználva terjednek e-mailben és a közösségi oldalakon. Ennek jó példája a mostani Facebook-körlevél a láthatósági beállítások módosításáról. A cikkre visszatérve elmondható, hogy elég sok idő eltelik amíg az elméleti fejlesztésekből használható termék lesz. Ha időközben is szeretné megővni magát a levélben terjedő spamtól és vírusoktól, akkor saját szerver esetén célszerű valamilyen szűrő beszerzése. Online használt levelezés esetén a szolgáltató ezt a funkciót általában további költség nélkül biztosítja. ▼

▼ **ESET** / Ismételten felbukkannak olyan hamis telefonhívások, amelyekben a hívó fél a Microsoft Supportjának kiadva magát hibajavítás ürügyén kártékony linkekre való kattintásra igyekszik rávenni a gyanútlan embereket, esetleg távsegítségért pénzt, bor-

szos átutalást kérnek, de gyakori az áldozat gépéhez való távoli hozzáférést biztosító link felajánlása is – ám egyik sem végződik jól számunkra.

▼ **ÚJ PROLIANT GEN8** / A HP frissen bemutatott két új HP ProLiant Generation 8

NAGYHATALOM A ROBOTIKÁBAN

Az Európai Bizottság az üzleti és tudományos szféra képviselőinek bevonásával olyan együttműködés létrehozásán dolgozik, amely révén a jelenleginél fontosabb szerephez segíthetik a kontinens robotikai fejlesztőit a globális piacon.

» computerworld.hu/cikk/europa-robotika-csucsan

PAPLOGÓ ZOLTÁN

ROBOTIKA ÜZLETÁGVEZETŐ ÉS SZERVIZVEZETŐ, ABB KFT.

Az Európai Bizottság szakértői által kezdeményezett partnerség olyan lépés, amely remélhetőleg új távlatokat nyújt majd a robotikában, ezért sze-

mély szerint is üdvözlendőnek tartom az ötletet. Sokan még ma is tartanak a robotok elterjedésétől, mert attól félnek, hogy egyik napról a másikra gépekkel helyettesíthetik a munkaerejüket és elveszíthetik állásukat. Az EB új társulása azonban a cégek versenyképességének javítása mellett támogatni kívánja a szociális problémákat orvosolni képes robotikai megoldásokat, elfajta egyensúlyt teremtve a vállalatok célkitűzései és a munkahelyek biztonsága között.

Az ABB piacvezető vállalat az ipari robotok, moduláris gyártórendszerek és szolgáltatások területén. Szakembereink eddig is olyan korszerű ötletek kidolgozására összpontosítottak, amelyek segítik a gyártókat a termelékenység, a termékmínőség és a munkások biztonságának és munkakörülményeinek javításában –, már több mint 200 000 robotot helyeztünk üzembe világszerte. A technológiai újítások egyik legfontosabb szerepe, hogy az emberek számára könnyebb, hatékonyabb munkavégzést, a cégek számára pedig csökkenő üzemeltetési költségeket, növekvő termelékenységet, javuló termékminőséget és kiszámíthatóbb növekedést tudjanak biztosítani. ▼

(Gen8) négyprocesszoros szervere kisebb helyen ad nagyobb számítási teljesítményt. E szervereknek akár három hónapon belüli megtérülési ideje is lehet.

▼ **UNIT4 CODA** / A TEC közepes és nagyvállalati több felhasználós ERP néven új kategóriát akkreditált. Az alacsony kockázatú, változáskövető SaaS a több

felhasználós rendszerek minden előnyével rendelkezik, a különálló adatbázisok révén pedig nagyfokú biztonságot kínál.

▼ **SUSE** / Már a bullx supercomputer suite is támogatja a SUSE Linux Enterprise Server-t, kiemelkedő teljesítményt és stabilitást biztosítva a nagy teljesítményű rendszereknek.

IBM TECHNIKAI REGGELI

Értékadó közösségi hálók

Miután egy vállalat működésének csupán 30–60 százaléká fedhető le folyamatokkal, az ad-hoc tevékenységet támogató közösségi hálóknak munkakörnyezetben is megvan a helyük. Olyan alkalmazást kell azonban találni számukra, amelyben üzleti érték létrehozását segítik, és arról sem szabad megfeledkezni, hogy a közösségi hálókat emberek használják.

KIS ENDRÉ / Röviden összefoglalva, ez a vélemény kristályosodott ki az eszmecsere során, amely az IBM technikai reggelijén a közösségi média vállalati alkalmazása iránt érdeklődő informatikai vezetők körében bontakozott ki. A rendezvényt az IBM nagyvállalati közösségi megoldásokért (IBM Collaboration Solutions, ICS) felelős üzletágának hazai csapata jegyezte. Az ICS a korábban Lotus márkánéven ismert, együttműködést támogató termékcsoporthoz tartozik, amely az utóbbi években mind több Web 2.0-s technológiával, közösségi funkcióval és felhőalapú szolgáltatással gyarapodott.

Social business magyarul

Az IBM tavasszal jelentette be a szintén ebbe a kínálatba tartozó WebSphere Portal Server 8-as verzióját, amellyel a vállalat önkiszolgáló portált építhet akár belső, akár külső felhasználásra, az együttműködés, illetve az ügyfélkiszolgálás támogatására. Összel debütált az IBM Connections 4-es verziója, egy vállalati felhasználásra készült közösségi platform, amelyet valamilyen piaci részesedése alapján az IDC jelentése (*Worldwide Enterprise Social Software 2011 Vendor Shares, Jun 2012*) vezető social business megoldásként tart számon. A piacelemző adatai szerint az IBM versenytársaihoz és a mintegy 40 százalékkal bővülő piac egészéhez képest egyaránt kétszer nagyobb arányban növelte közösségi szoftverekből származó bevételeit.

– Nagyvállalati közösségi megoldásainkat a Fortune 100-as listán szereplő vállalatok 35 százaléka használja, a tíz legnagyobb bank és kereskedőcég közül nyolc – mondta **Németh László**, az IBM Magyarország termékmenedzsere. – Mára felnőtt a munkavállalók új nemzedéke, amely elvárja, hogy a magánemberként használt közösségi szolgáltatásokra vagy azokhoz hasonló alkalmazásokra támaszkodhasson a munkavégzés során is. A közösségi technológiák vállalati

bevezetése kulcsfontosságúvá vált a fiatal, képzett és tehetséges munkaerő megnyerése és megtartása szempontjából.

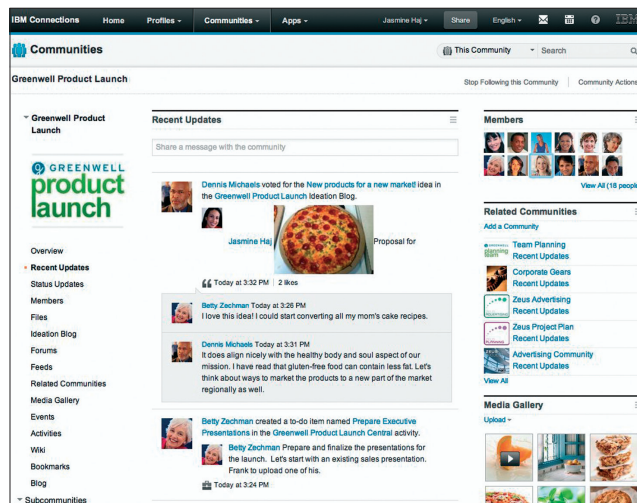
A munkaerőpiacon jelenleg zajló demográfiai változás jelentőségét felismerve a szállítók komoly fejlesztésbe kezdtek a közösségi média terén, amelyet cégakvizíciók hulláma kísér. A Yammer – az IBM egyik legnagyobb vetélytársát ebben a kategóriában – például júniusban a Microsoft vásárolta fel 1,2 milliárd dollárért. Maga az IBM legutóbb a felhőalapú humántőke-menedzsment (HCM) megoldásokat szállító Kenexa akvizícióját jelentette be szeptemberben.

lyi partnereinkkel és regionális kompetencia-központjainkkal is támogatjuk – mondta **Németh László**. – Ez az ajánlat jelenleg egyedülálló a hazai piacon, miután a Yammer csak most került a Microsoft portfóliójába, a vállalati közösségi megoldások harmadik, jelentős szállítója, a Jive pedig elsősorban Észak-Amerikában és néhány nyugat-európai országban aktív.

Ingyenes belépés

A rendezvényen **Horváth András**, a magyar leányvállalat technikai vezetője azt is bejelentette, hogy az IBM a Lotus Notes 8.5.x licenccel rendelkező vállalatoknak – a mobiltámogatás, a Symphony és a Sametime Entry Edition mellett – ingyenesen adja az IBM Connections Fájlok és Profilok moduljának használati jogát.

A magyar vállalatok így kétségtelenül könnyen megtehetik az első lépéseket a közösségi alkalmazások bevezetése terén. Az elérhető eszköztámogatás azonban csupán fél siker – a vállalatvezetőknek azokat a területeket és tevékenységeket is azonosítaniuk kell, amelyeket a közösségi média értelmesen támogathat.



IBM Connections: belső és külső közösségi hálókról beáramló információk, tevékenységfolyamba rendezve

Az IDC egyébként arra számít, hogy a vállalati felhasználásra szánt közösségi platformok piaca a következő négy évben 43 százalékkal fog nőni, így mérete 2016-ra eléri a 4,5 milliárd dollárt.

– A piaci kínálat értékelésekor a hazai felhasználók számára különösen fontos szempont lehet, hogy vállalati közösségi megoldásainkat lokalizáltuk, azok magyar változatban is elérhetők, bevezetésüket he-

A vállalat minden alkalmazottja számára elérhető közösségi hálón például korlátozott lehet a megosztható információk köre. Az egyéni közösségi platformon azonban igény szerint könnyen létrehozhatók a különböző területek, csoportok vagy projektcsapatok külön hálói, amelyek már hatékonyan támogathatják az együttműködést. Az információcsere szempontjából fontos az is, hogy a közösségi hálókat használó alkalmazottak mások számára is ér-

hető módon kommunikáljanak, és tudásukat hajlandók legyenek megosztani. A közösségi platform bevezetését ezért a vállalati szabályok továbbfejlesztésével érdemes kísélni.

Nem utolsósorban a vállalatnak arra is folyamatosan törekednie kell, hogy az együttműködés támogatásán túl a közösségi alkalmazások által előállított metaadatokat – amelyek elemzését az IBM BI funkciókkal támogatja – szintén hasznosítsa. ▽

EGYSÉGES EU-SZABÁLYOK

Több teret a számítási felhőnek!

COMPUTERWORLD / Az Európai Bizottság új stratégiát dolgozott ki, amely azt hivatott elősegíteni, hogy a felhőszámításra EU-szerte egységes szabályok vonatkozzanak, az uniós GDP pedig évente 160 milliárd euróval bővüljön 2020-ig.

A cloud computingnek számtalan előnye van, így például az, hogy a felhasználóknak nem kell drága szervereket és adattároló rendszereket vásárolniuk és üzemeltetniük. A felhőszámítási technológiát már jelenleg is alkalmazó cégek több mint 80%-a arról számolt be, hogy informatikai költségeik 10–20%-kal csökkentek, 20%-uk esetében pedig a 30%-ot is elérte vagy meghaladta a költségmegtakarítás. Az informatikai kiadások csökkentésén túlmenően a felhőszámítás további előnye, hogy az irodai munka kisebb alapterületű helyiségekben is elvégezhető, és informatikai támogatást is kisebb mértékben kell házon belül biztosítani.

Az Európai Uniónak azonban eddig még nem sikerült teljes mértékben kamatoztatnia az új technológiában rejlő lehetőségeket. Sok vállalkozás riad vissza a felhőszámítás alkalmazásától azért, mert sok a tisztázatlan kérdés a különböző szá-

mításfelhő-szolgáltatók közötti adatmozgás, illetve az adatvédelem terén.

Az Európai Bizottság ezért új stratégiát dolgozott ki, amely a kockázatok elhárításán és egy egységes szabályrendszer kialakításán túl azt célozza, hogy az európai cégek körében mind nagyobb teret nyerjen a felhőalapú szolgáltatások használata.

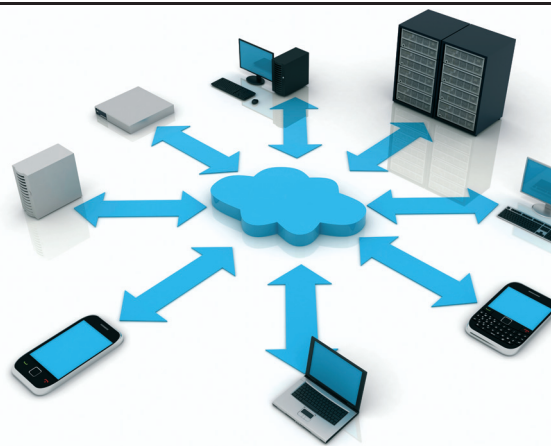
A stratégia négy fő célkitűzést fogalmaz meg.

– Biztosítani kell, hogy a felhasználók adatokat tudjanak mozgatni az egyes „felhők” között, illetve hogy adataikat vissza tudják hívni.

– Az EU egészére kiterjedő tanúsítási rendszert kell bevezetni, melynek révén azonosítani lehet, melyek a megbízható számítási felhő-szolgáltatók.

– Szükség van olyan szerződésmintákra, amelyek rögzítik, és ezáltal egyértelművé teszik a vonatkozó jogi kötelezettségeket.

– Partnerséget kell létrehozni az ágazati szereplők és a közsférabeli felhasználók között a felhasználói szükségletek azonosítása céljából, ami elő fogja segíteni, hogy az európai informatikai ágazat ki tudja elégíteni a felmerülő igényeket.



Ez növelni fogja az uniós cégek versenyképességét a nemzetközi piacokon más országok, elsősorban az Egyesült Államok vállalataival szemben.

Az Európai Bizottság megbízásából tanulmány készült a felhőalapú szolgáltatások európai alkalmazásával kapcsolatos igények és akadályok felmérése céljából. A tanulmány megállapításai szerint a technológia alkalmazása révén új innovációs és egyéb lehetőségek nyílnak meg a vállalkozások előtt, aminek köszönhetően javul a cégek termelékenysége, ez pedig közel 600 milliárd euróval növelheti 2015 és 2020 között az uniós GDP-t. 2013 végére kiderül, lesz-e szükség további intézkedésekre, illetve jogszabályokra annak érdekében, hogy teret nyerjen Európában a felhőszámítás. ▼

dijnet.hu

iCsekk: töretlenül fejlődő szolgáltatás

A Díjbeszedő Holding Zrt. Magyarországon elsőként vezette be mobilfizetési megoldását (icsekk.hu), melynek segítségével a papíralapú számlával rendelkező ügyfeleknek sem kell a csekkekkel sorban állniuk, hanem kényelmesen, bárhol és bármikor rendezhetik számláikat.

A megoldás lényege, hogy a számlára nyomtatott titkosított QR-kód beolvasásával, az ingyenesen letölthető iCsekk alkalmazás elektronikus bizonylatot készít, amely tartalmazza a papíralapú számla valamennyi fontos adatát. Ezt követően a számla bármilyen, interneten történő fizetésre alkalmas bankkártyával kiegyenlíthető a mobilalkalmazáson keresztül, néhány gombnyomással. Ezáltal a postai sorban állás helyett a fogyasztó kényelmesen, az otthonában, telefonjával „adja fel a csekket”.

Az alkalmazás letöltése ingyenes, mindössze a program telepítésekor az azonosítás során szükséges egy alapdíjas SMS-üzenet küldése, ezt követően a tranzakciók lebonyolítása minimális GPRS-adatforgalmat igényel, ami még a legkisebb mobilinter-

net csomag esetén sem terheli jelentősen a felhasználó egyenlegét. A fizetés háttérben az ügyfél számára ingyenes bankkártyás tranzakció áll, amely nem készpénzfelvételnek, hanem vásárlásnak minősül, így hitelkártyával történő fizetés esetén sem jelent többletköltséget (a bank által megjelölt túrelmi időn belül történő egyenlegfeltöltés esetén) és mentes a tranzakciós adó alól.

Az iCsekk applikáció iPhone és Android operációs rendszeren, valamint Java-képes telefonon működik, amely rendelkezik kamerával és internetkapcsolattal. Mindössze be kell olvasni a látható QR-kódot bármilyen kódolvasó alkalmazás-

sal, és máris letölthető az iCsekk, javás kérés esetén pedig egy „icsekk” tartalmú alapdíjas SMS-t kell küldeni a 06-20-9000-961-es számra. A rendszer üzemeltetését a Díjbeszedő Holding Zrt. auditált módon, a banki IT-biztonsági követelményeknek megfelelően végzi. Ezenfelül a Díjneten (dijnet.hu) bemutatott valamennyi számla esetében választható fizetési mód az

iCsekk. Ilyenkor automatikusan átküldik a fizetendő számlák adatait a mobiltelefonra, így számítógép használata nélkül is kiegyenlíthető a számlák! ■



ITBN KONFERENCIA ÉS KIÁLLÍTÁS

Rekordérdeklődés az Informatikai Biztonság Napján

Szeptember 25–26-án – immár nyolcadik alkalommal – rekordszámú résztvevő jelenléte mellett zajlott az Informatikai Biztonság Napja (ITBN) konferencia és kiállítás.

A hagyományokhoz híven – az ITBN idén is igyekezett lefedni az információbiztonsági területek teljes spektrumát. Ennek megfelelően meglehetősen eseménydús programmal készültek a szervezők. A kétnapos konferencián részt vevő több mint 2200 látogató összesen 44 előadást hallgathatott meg, 41 szakmai workshopon vehetett részt és 32 kiállítói stand között ismerkedhetett meg a biztonsági újdonságokkal.

Mindenki Kevin Mitnickre várt

A konferencia egyik legnagyobb érdeklődésre számot tartó eseménye *Kevin Mitnick* videóinterjúja volt, aminek legfontosabb apropóját „*A legkeresettebb hacker*” című életműkönyvének magyarországi megjelenése adta. A videóinterjúban *Keleti Arthur*, az ITBN főszervezője, a könyv lektora kérdezte a hackert. Mitnick elmondta: a szórakozás és a tudás kedvéért lett hacker, nem a pénzéért. A 70-es, 80-as években sokkal könnyebb volt a kritikus rendszerekhez való hozzáférés, mert a biztonság tudatosság alacsony szinten állt. Azóta megváltozott a világ, és a hackereket már a pénzszerzés motiválja.

Mitnick elmesélte, hogy több mint négy évig ült börtönben, utána a felügyelet évei alatt összesen nyolc évig nem nyúlhatott számítógéphez. Ez idő alatt social engineeringet oktatott, ma pedig abból él, hogy etikus hackerként biz-



**KRISTÓF
CSABA**

tónsági rendszereket tesztel. Véleménye szerint a támadások ellen úgy lehet hatékonyan védekezni, ha növeljük a biztonságtudatosságot, illetve ha az IT-védelem során az emberekre és a folyamatokra koncentrálunk, mivel ezek a legyengébb láncszemek.

Kiberfenyegetettségek

A konferencia egyik központi témáját a kiberfenyegetettségek szolgáltatták. Többen elemezték, hogy mi a helyzet a kibertérben, melyek a trendek, milyen változások történnek napjainkban. *Raj Samani*, a McAfee műszaki igazgatója a biztonsági fenyegetések változásairól beszélt. Előadásában elmondta, hogy a kiberbűnözőket és kiberkémekeket nemegyszer már kormányok finanszírozzák. *Stefan Tanase*, a Kaspersky Lab kutatási igazgatója pedig megerősítette Kevin Mitnick szavait, hiszen a kiberbűnözők motivációjaként a pénzszerzést jelölte meg. Ezt vagy adatlopással és adatokkal való visszaéléssel valószínűsítik meg, vagy felhasználják a célkeresztbe állított rendszerek erőforrásait. A szakember a kiberbűnözést a következőképpen jellemezte: könnyű megcsinálni, minimális a lebukás kockázata és nagyon jövedelmező.

Az RSA-t képviselő *Robert W. Griffin*, az IT-biztonsági szakma veteránja is hangsúlyozta, hogy nemcsak az üzleti élet és az informatika változik, hanem a fenyegetések is egyre szofisztikáltabbak, komplexek, és nem utolsósorban mind nagyobb kárt tudnak okozni. Ezért az eseti védekezés helyett stratégiai szintű védelemre van szükség, és üzleti folyamatokat átható, integrált IT-biztonsági rendszert célszerű kiépíteni.

Cloud- és mobilbiztonság

Az ITBN számos előadója foglalkozott a mobil- és a cloudtechnológiák biztonsági vonzataival. Ez persze nem meglepő, hiszen az elmúlt időszak leggyorsabban fejlődő technológiáiról beszélünk, amelyek egyrészt új kockázatot hordoznak, másrészt mindinkább felkeltik a kiberbűnözők figyelmét.

Damjan Mirtic, a Citrix regionális vezetője szerint beköszöntött a mobil- és a cloudkorszak. Mindezt az is jól bizonyítja, hogy egy felhasználó átlagosan három eszközt használ, a munkavállalók fele több helyszínen végzi a munkáját, miközben előrejelzések szerint 2015-re 200 százalékos növekedés várható a szolgáltatásként igénybe vett [SaaS], valamint a mobilalkalmazások használatában. A Fortune 500-as listáján szereplő vállalatok 82 százaléka használ nem menedzselte, felhőalapú tárhelyszolgáltatásokat (például Dropbox), amelyeket a vállalati IT nem tud megfelelően ellenőrizni. A szakember szerint az IT feladata nem a használat korlátozása, hanem annak menedzselése.

Kiberhadviselés

Az ITBN nem kizárólag a vállalati informatikai infrastruktúrák védelmével foglalkozott, ugyanis betekintést adott a kibertérben folyó viszályokba is. *Prof. Dr. Kovács László*, a Nemzeti Közszolgálati Egyetem tanárának kiberhadviselésről szóló prezentációjára rengetegen voltak kíváncsiak. Az előadás során a közönség megismerkedhetett a kiberhadviselés alapvető céljaival, eszközeivel. Kovács László nemzetközi példák illusztrálta, hogy milyen következményei lehetnek egy-egy nagyszabású kiberbiztonsági incidensnek, majd a védekezés fontosságára hívta fel a figyelmet. Természetesen a kritikus infrastruktúrák oltalmazása ebből a szempontból kiemelt szerepet kell, hogy kapjon.

ITBN-díjak

Az ITBN zárásaként átadták a 2012-es ITBN Biztonsági Díjakat. Az értékelést független szakmai zsűri végezte. A díjazottak:

- Informatikai Biztonság Napja (ITBN) Biztonsági Díj – *Legjobb Külföldi Innováció 2012*: Enterasys Networks, Inc. – Enterasys Mobile IAM
- Informatikai Biztonság Napja (ITBN) Biztonsági Díj – *Legjobb Magyar Innováció 2012*: Seacon Europe Kft. – SeaLog
- Informatikai Biztonság Napja (ITBN) Biztonsági Díj – *Legjobb Referencia Projekt 2012*: Gemalto autentikációs rendszer kialakítása – T-Systems Magyarország Zrt. – Egis Gyógyszergyár Nyrt.
- Informatikai Biztonság Napja (ITBN) Biztonsági Díj – *Az Év Útmutató Szakembere 2012*: Varga-Perke Bálint (Buherátor) ▼

Szoftvert a szolgáltatótól

Noha a szolgáltatásként használt szoftver nyilvánvaló előnyöket kínál, a SaaS-modell értékét az IT-igazgatók igen eltérően ítélik meg. A bevezetéstől vonakodó vezetők egy része fenntartással kezeli a tömjénezett megoldásokat, míg mások korábban már rossz tapasztalatokat szereztek, vagy egyszerűen nem ismerik eléggé a SaaS mai lehetőségeit. Aggodalmaik azonban nem teljesen megalapozatlanok. Minden új technológia, így a SaaS is tartogat kihívásokat, amelyekkel a bevezetésre készülő vállalatnak szembe kell néznie.

A SaaS-modell üzleti értékének megítélését az sem könnyíti meg, hogy többféle szolgáltatás is ebbe a kategóriába sorolható – a paletta a hagyományos alkalmazáshostingtól a felhőalapú megoldásokig terjed. Előbbi esetben az alkalmazást az adott ügyfél számára dedikált infrastruktúrán üzemelteti a szolgáltató, míg a felhőalapú megoldásoknál a virtualizált környezetben futó alkalmazást általában egyszerre több vállalat használja multitenant (több-bérlős) felállásban. A felhőszolgáltatások megkülönböztető jellemzője a nagyfokú szabványosság és automatizáltság, az önkiszolgálás lehetősége és a használat-alapú díjfizetés is.

A két véglet közötti átmenetet képviselő szolgáltatások is léteznek, amelyek az üzemeltetés típusát és a testre szabhatóság mértékét tekintve különböznek, azonban minden SaaS-szolgáltatásban közös, hogy az alkalmazás külső – vagy nagyvállalatok esetében házon belüli – szolgáltató adatközpontjában fut, és azt a végfelhasználók az interneten (vagy a vállalati hálózaton) keresztül, böngészőből – vagy okostelefonon futó, mobilalkalmazással – érik el.

A szolgáltatásként használt szoftver számos előnyt kínál a vállalatnak a költségek, a rugalmas mé-

retezés, az adatbiztonság, a kockázatkezelés és az üzletmenet-folytonosság, a szoftverminőség és az IT tehermentesítése, az együttműködés és a mobilitás támogatása terén. A technológiai megoldásokat szállító CDW, amelyet a Forbes az Egyesült Államok 38. legnagyobb, magánkézben levő vállalataként tart számon, a Microsoft és a Symantec támogatásával készült, *Software as a Service* című fehér könyvében az említett előnyökön túl azokat a kihívásokat is áttekinti, amelyek a SaaS bevezetését kísérik.

SaaS-érett szoftverek az együttműködéstől...

A SaaS-termékek kínálata hihetetlenül széles, és számos webalapú eszközt vonultat fel az alkalmazáskövetelmények teljesítése érdekében. A CDW szerint a vállalat úgy ismerheti ki magát a legkönnyebben a felhozatalban, ha sorra veszi a SaaS-szolgáltatások által megjelenített szoftvertípusokat, a lefedett üzleti területeket, valamint az elérhető, igény szerint elérhető funkciókat.

Tapasztaljuk, hogy a SaaS-modell a leginkább hagyományosnak számító alkalmazások, az irodai programcsomagok és a levelezés kifejezett előnyére válik. Nem véletlen, hogy oly sok vállalat éppen a le-



KIS ENDRE

velezéssel kezdi a szoftverek kihelyezését. A levelezés üzletkritikus alkalmazás ugyan, de a vállalatok úgy tekintenek rá, mint egy közműszolgáltatásra. Ezért ha olyan ajánlatot kapnak egy szolgáltatótól, amely a házon belüli IT-osztályhoz képest nagyobb megbízhatóságot és rugalmasságot kínál, ráadásul olcsóbban, akkor komolyan fontolóra veszik a váltás lehetőségét. Az olyan szolgáltatások, mint a levelezést, dokumentummegosztást és naptárkezelést kínáló Google Alkalmazások, IBM LotusLive és Microsoft Office 365 gyorsan terjednek a vállalatok körében.

A konferenciaalkalmazások, mint például a Cisco WebEX, a Citrix GoToMeeting és a Microsoft Live Meeting, szintén jól érvényesülnek SaaS-szolgáltatásként. A készen kínált környezet leegyszerűsíti a felhasználók azonosítását, valamint különböző eszközökről és helyszínekről történő csatlakozását az interneten lebonyolított megbeszélésekhez.

A hálózathálóvédelem különösen alkalmas SaaS-modellben történő bevezetésre, mivel a szolgáltató és ügyfele nem cserél érzékeny üzleti adatokat. A szolgáltató egyfajta védőpajzsot alakít ki a vállalati hálózat és az internet között, amely megakadályozza, hogy a különböző kártevők – vírusok, kémprogramok, levélszemét – elérjék a vállalat belső hálózatát. A biztonsági SaaS-szolgáltatás jellemzően úgy működik, mint egy ájtáró, amely szűri és továbbítja az internetes forgalmat a levelezéstől kezdve a böngészésen át az azonnali üzenetekig. Bizonyos esetekben a szolgáltatás arra is kiterjedhet,

hogy a kifelé irányuló tartalom szűrésével megakadályozza az érzékeny üzleti információk kiszivárgását, vagy egyes weboldalak blokkolásával elejét vegye a nem munka jellegű felhasználásnak.

A SaaS-modellben kialakított hálózathálóvédelem az olyan mobil eszközökre is kiterjeszthető, mint az okostelefonok és a táblagépek, bár ehhez többnyire valamilyen ügynök-

nedzsmintig kínál rugalmasan méretezhető funkciókat.

Az emberi erőforrások, a humán tőke menedzsmintjét támogató HR és HCM típusú SaaS-szolgáltatások funkcionalitása a toborzástól kezdve olyan területeken ad támogatást, mint a munkavállalók képzése, ösztönzése és megtartása. Miután mindez bizalmas információk kezelését feltételezi, a vállal-

A SaaS bevezetése nem igényel beruházást, a szolgáltatás tervezhető havidija költségként elszámolható, ami első pillantásra rendkívül vonzóvá teszi ezt a modellt.

szoftver telepítése is szükséges a kliensoldalon. Az eszközök felügyeletére szolgáló szerver és a menedzsmintkonzol azonban futhat a felhőben, így a vállalatnak nem kell beruháznia az infrastruktúrába.

A SaaS-alapú biztonsági mentés, archiválás és adat-visszaállítás, amelyet többek között az EMC és a Symantec is kínál, jellegéből adódóan óriási előnnyel bír, mivel a fizikai összetevő, a tárolórendszer földrajzilag nagy távolságra helyezkedik el a szolgáltatást használó vállalattól. Ezzel a szolgáltatással rendkívüli mértékben javítható a vállalat katasztrófatűrő képessége, és biztosítható az üzletmenet folytonossága. A mentési-archiválási szolgáltatások további előnye, hogy a felhasználók a vállalati hálózaton kívülről, tetszőleges eszközről, bárhol elérhetik a munkavégzéshez szükséges adatokat, így a mobilitás támogatásához is nagymértékben hozzájárulhat.

lat vonakodhat attól, hogy a HR- és HCM-funkciókat a tűzfalon kívül, külső szolgáltató adatközpontjában használja. Mind több, különösen kisebb cég dönt azonban úgy, hogy az elérhető költség-hatékonyságért cserébe vállalja a kockázatot.

Több olyan SaaS-szolgáltatás is elérhető a piacon, amely teljes vállalati irányítási rendszert kínál ebben a modellben. A nemzetközi jelenléttel bíró szolgáltatók, például a Microsoft és az SAP mellett a hazai szoftverfejlesztők – közöttük a Libra Szoftver és a ProgEn – is kínálnak teljes vagy részleges ERP-funkcionalitást hostolt formában.

Az ún. közösségi felhők olyan speciális funkciókat tesznek hozzáférhetővé SaaS-modellben, amelyeket egy-egy terület közös követelményrendszerrel jellemezhető szereplői használnak. Legelterjedtebbek a kormányzati felhők, amelyeket a közszférára szereplői, közigazgatási hivatalok és helyi önkormányzatok, költségvetési intézmények használnak, de a versenyszférában is akadnak többnyire külföldi példák. A nagyobb iparágakban a törvényi megfelelés vagy más szabványosítás követelménye szólhat amellett, hogy a vállalat a feltételek házon belüli, költséges beruházással járó megteremtése helyett szolgáltatást használjon. Az ügyfelek, illetve a beszállítók részéről is jelentkezhet olyan szabványosítással – például valamilyen interfésszel – összefüggő igény, amelynek a vállalat egy iparág-specifikus SaaS-szolgáltatást használva költség-hatékonnyabban tehet eleget.

Az egészségügyben ilyen SaaS-szolgáltatások segítik többek között a betegek való idejű monitorozását és az ügyletek ütemezését. A szállítmányozás terén olyan in-

...az üzleti alkalmazásokig

A vállalatok a működésüket támogató üzleti alkalmazások – ügyviteli és ERP, bérszámfejtő és HR, CRM-rendszerek – többségét már szintén elérhetik hostolt változatban. A CRM a SaaS-szolgáltatások egyik legelterjedtebb típusa, amely az ügyfélkapcsolatok kezelésétől az üzleti lehetőségek követésén át a kampányme-



teretalapú menedzsment rendszerek működnek, amelyek a nagy szállító vállalatokat futárszolgáltatókkal és más, légi, földi vagy vízi expressz kiszállítást vállaló, helyi vállalkozásokkal kötik össze. A kiskereskedők szintén hasonló, technológiai és logisztikai támogatást adó SaaS-szolgáltatások közül választhatnak.

A bizalom kérdése

Noha a szolgáltatásként használt szoftver nyilvánvaló előnyöket kínál, a SaaS-modell értékét az IT-igazgatók igen eltérően ítélik meg. A bevezetéstől vonakodó vezetők egy része fenntartással kezeli a tömjénezett megoldásokat, míg mások korábban már rossz tapasztalatokat szereztek, vagy egyszerűen nem ismerik eléggé a SaaS mai lehetőségeit. Aggodalmaik azonban nem teljesen megalapozatlanok. Minden új technológia, így a SaaS is tartogat

kihívásokat, amelyekkel a bevezetésre készülő vállalatnak szembe kell néznie.

A SaaS bevezetése nem igényel beruházást, a szolgáltatás tervezhető havidíja költségként elszámolható, ami első pillantásra rendkívül vonzóvá teszi ezt a modellt. A SaaS-platfomra történő átállás azonban minden bizonnyal implementációs és migrációs költségekkel fog járni, amelyek a meglévő infrastruktúra függvényében széles skálán mozoghatnak. A korábban házon belül telepített alkalmazáshoz is fűződhetnek olyan költségek – például a támogatási szerződések díja –, amelyeket szintén számításban kell venni. Ezek a szerződések sokszor csak kilépési díj megfizetése ellenében vagy egyáltalán nem mondhatók fel lejáratuk előtt.

A SaaS bevezetése elé akadályt gördíthet az a körülmény, hogy ebben a modellben az ügyfél érzékeny üzleti adatait a szolgáltató kezeli, gyakran a többi ügyfél adatait is befogadó, multitenant környezetben. A szolgáltatást használó vállalatnak meg kell bíznia abban, hogy a szolgáltató a legnagyobb körültekintéssel kezeli adatait, amelyek bizalmasságát sem szándékosan, sem akaratlanul nem fogja veszélyeztetni. Éppen ezért a SaaS-szerződés részeként a két félnek egyértelműen rögzítenie kell, hogy a szolgáltató adatközpontjában pontosan ki és milyen körülmények között férhet hozzá az érzékeny adatokhoz, miként azt is, hogy az ilyen eseményeket naplózni kell.

Az üzleti megfontolások mellett a SaaS-modell bevezetéséhez a vállalatnak számos technológiai kérdést is meg kell válaszolnia házon belül. Ezek egyike a hálózatok megbízható, méretezhető és biztonságos összekapcsolása, ami nem lebecsülendő feladat. A vállalat hálózatában lehetnek szűk keresztmetszetek, amelyeket meg kell szüntetni ahhoz, hogy a szolgáltatásként használt alkalmazást megfelelő válaszidők mellett lehessen elérni. A vállalati hálózat határain átívelő alkalmazásintegráció kihívás lehet, miként az összes kommunikációs csatorna titkosítására szolgáló kulcsok kezelése is. Az adatbiztonság mellett az interoperabilitás, a csatolófelületek szabványosítása, valamint az adatintegritás biztosítása, az adatszinkronizálás is olyan terület, amelyen minden bizonnyal adódnak majd megoldandó feladatok.

A vállalat okosnak teszi, ha még a szolgáltatási szerződés aláírása előtt arról is meggyőződik, hogy a kiszemelt SaaS-partner az adatmigrációt szabványos eszközökkel támogatja. Ezek hiányában az ügyfél könnyen kiszolgáltatott helyzetbe kerülhet és előnytelen feltételek elfogadására kényszerülhet, mivel csak nehezen tud szolgáltatót váltani. Az adatvisszavétel szerződéses és technológiai részleteinek tisztázatlansága abban a nem várt esetben is bajba sodorhatja a vállalatot, ha a SaaS-szolgáltató kivonul a piacról. ▽

MEGFELELÉS ÉS IRÁNYÍTÁS

A szabványok támogatása nem csupán a SaaS-bevezetés technológiai feltételeinek biztosítása, az alkalmazások összekapcsolása és az adatok migrálása szempontjából fontos. A pénzügyi és a kormányzati szektorban, az egészségügy, a gyógyszer- és az élelmiszeripar, a kereskedelem területén tevékenykedő szervezeteknek tanúsítaniuk kell, hogy működésük megfelel a rájuk vonatkozó törvényi előírásoknak és más szabályoknak. A SaaS-partner kiválasztásakor ezért arról is meg kell győződni, hogy a szolgáltatás ugyancsak tanúsított módon eleget tesz ugyanezeknek a megfelelőségi követelményeknek, vagy azokkal összhangba hozható.

A CDW szerint a szolgáltatásmenedzsment szabályozott környezetét biztosító IT-irányítás kialakítására is szükség lehet, amely a szolgáltatási szerződéshez képest kiterjedtebben és részletesebben határozza meg a szolgáltatási szintekkel, a teljesítménnyel és a kockázatok kezelésével kapcsolatos elvárásokat, a szerepköröket és a velük járó felelősséget. Ennek hiányában a vállalatnak, illetve az IT-osztálynak kevesebb hivatkozási alapja lesz az olyan vitás helyzetekben, amelyek a SaaS-szolgáltatás alulteljesítéséből adódnak.

A szerepkörök kapcsán azt is számításba kell venni, hogy a SaaS-modell lényegében kihelyezést jelent – az alkalmazást szolgáltató üzemelteti a vállalat számára –, és az outsourcing mindig személyi változásokat von maga után. Ebből nem következik feltétlenül, hogy az alkalmazást korábban házon belül üzemeltető kollégák munkájára többé nincs szükség. Szerepüket azonban újra kell értékelni, és olyan feladatkört adni nekik, amelyben továbbra is értéket tudnak teremteni a vállalat számára. A szervezeti változások kezelése bizonyos esetekben olyan akadályt jelenthet, amely elodázhathatja a SaaS bevezetését.

A kesztyű a CIO-k lábánál hever

Mezőkövesden rendezte meg a Computerworld a Magyarországi Vezető Informatikusok Szövetségének közreműködésével az első CIO.hu konferenciát. A kétnapos rendezvényen számos előadást, illetve kerekasztal-beszélgetést hallgathatott meg a vállalatok és nagy szervezetek informatikai vezetőiből álló közönség.

A bevezető előadást Szalay-Berzeviczy Attila, az Unicredit Group [Milánó] ügyvezető igazgatója tartotta. A gazdasági válság kialakulásának körülményeit és európai elhúzóadásának okait elemezte. Felhívta a figyelmet, hogy a versenyképességi különbségek azért állandósulnak az uniós tagországok között, mert két csoportra szakadtak: a termelő és a vásárló országokra. A termelők számára a vásárlók fontos piacokat jelentenek, utóbbiak viszont mindinkább hitelből finanszírozták a fogyasztásukat, ami a versenyképességi olló kinyúlásához vezetett a két országcsoporthoz. Ez a tendencia hosszú távon fenntarthatatlan, s megváltoztatásához alapvető kérdéseket kell tisztázni: hogyan lehet Európát egységesebbé tenni a globális versenyképessége megőrzése vagy javítása érdekében, illetve ebben a folyamatban tovább integrálódva európaiak leszünk, vagy nemzetállamiak leszünk és izolálódunk.

Gacsal József, az Intel Hungary üzletfejlesztési igazgatója szerint az informatikai eszközparkot arra kellene használni, hogy az egész vállalati folyamat olcsóbbá váljon, még hatékonyabb munkát lehessen végezni, növekedjen a biztonság, és megfeleljenek a pénzügyi követelményeknek is. De az informatikai vezetők, a CIO-k és a pénzügyi vezetők, CFO-k ugyanazt a dolgot általában a pozíciójukból fakadóan eltérően látják. A CIO több kockázatot vállal, a CFO a biztonságra törekszik, a CIO a megtérülésre és a teljes körű birtoklási költség-



Szalay-Berzeviczy Attila

re fókuszál, a CFO költségáron szeretne állni, a CIO az innovációt, a CFO a konzumerizációt, a CIO a növekedést, a CFO inkább az elszámoltathóságot tartja szem előtt. Az eltérő aspektusok miatt kialakuló szembenállás pedig nem használ a cég egészének. Gyakran komoly eszközpark áll a vállalat rendelkezésére, amelyet azonban nem tud kihasználni, mert a funkcionális területek vezetői nem látják át a helyzetet, nem látják meg a lehetőségeket. Gacsal József szerint a CIO-knak fontos szerepük volna e potenciálok kiaknázásában, de a válság körülményei között teret veszítenek, s nem tudják a pusztán költségápoló szemléletben a szakmai szempontokat érvényesíteni.

Szentiványi Gábor, az ULX Kft. ügyvezető igazgatója arról beszélt, hogy a technológiai szabványok a tömegtermeléshez nélkülözhetetlenek. Ma már ugyanis a szoftverek komplexitása olyan nagy, hogy nem éri meg új operációs rendszereket létrehozni, s a fenntartásuk is túl nagy erőfeszítést kívánna. A nyílt forráskódú szoftverek (Android, Linux, Java, Python, Hadoop, Eclipse stb.) alkalmazása segít ezen a problémán. A nyíltság azt jelenti, hogy ezekre üzleti modelleket lehet ráépíteni, és ez nem a nyílt szoftvert kibocsátó cégtől, például a Google-től függ. Azaz a kód csak

potenciál, amit egy okos vállalat akár stratégiai eszközként is használhat.

Az NComputing – a globálisan legnagyobb független vékonykliens-vendor – igazgatója, Jochen Polster a desktop- és alkalmazásvirtualizáció kérdéseiről beszélt. Hangsúlyozta, hogy a post-PC világban ugyanazt a képernyőt szeretnék látni a felhasználók minden eszközön (asztali gépen, laptopon, tableten, okostelefonon), emellett a cégek javítani akarják IT-hatékonyágukat, új trendeket kell adaptálniuk a számítási felhőtől a virtuális desktop infrastruktúrák (VDI) alkalmazásáig. Az előadó szerint az utóbbi valóságos robbanást fog okozni, mert költségtakarékosabb más megoldásoknál.

A SafeSoft ügyvezető igazgatója, Bán Tibor egy fontos, de gyakorta elhanyagolt biztonsági területre, a privilegizált hozzáférések (accountok) menedzsmentjére hívta fel a figyelmet. Mint elmondta, az olyan accountok száma, amelyekre át privilegizált információkhoz lehet hozzájutni, hatalmas lehet egy szervezetben belül. Az accountok a feladatkörökhöz kapcsolódnak, s a jogkörök változásával megkapják a hozzáféréseket mindazok, akiknek ez az adott helyzetben szükséges. Amikor azonban a posztot betöltő emberek távoznak, gyakran nem szüntetik meg a jogosultságukat, a jelszavakat sokszor nem frissítik, s hatalmas a kockázat, hogy az érzékeny helyekhez illetéktelenek is hozzáférnek. A cégek rengeteg pénzt költenek a biztonságra, de az (adminisztrátor, root, szolgáltatás stb.) accountok állapota még sincs eléggé szem előtt. Pedig a privilegizált accountok bármelyikének „bedőlése” az egész rendszert magával ránthatja. Ezért hasznos, ha van egy leltár, amely pontosan rögzíti, hogy milyen account van milyen végponton, s milyen szolgáltatás fut rajta. Az is fontos, hogy csak az használhassa a hozzáférést, aki arra jogosult, az IT-szervezet tudjon erről, arról meg különösen, ha illetéktelen próbálkozik a belépéssel.

Melegh Csanád, a Raiffeisen Bank rendszer-adminisztrációs csoportvezetője, az alkalmazások teljesítményproblémáinak megszüntetéséről beszélt. Mit tehet az IT-részleg, ha az ügyfelek jelzik, hogy lassú a rendszer, de az ellenőrzések



MEIXNER
ZOLTÁN

mégis azt mutatják, hogy minden rendben működik. Ilyenkor nehéz meghatározni, hogy hol és mikor kezdődött a baj, s csak a hardver-teljesítményadatok, a logok és más információk utólagos elemzésével lehet kibogarászni az igazságot, mert a megoldás szempontjából releváns adatok különböző részlegeknél keletkeznek. Ha a megfelelő elemzőrendszer a rendelkezésre áll, akkor kideríthető, hogy hardverproblémáról, programozási hibáról vagy más lassulást eredményező hatásról van-e szó. Ezzel például elkerülhető, hogy hardverbeszerzésekbe fogjanak, ami alkalmasint nem segítene, ha a lassulás idején mondjuk, a CPU leterheltsége nem volt magas. A Raiffeisennél bevezetett elemzőrendszer munkába állása óta nem kellett hardvert vásárolni, mert a CPU-használat felére esett; már a tesztelésnél ellenőrizhetik a kód minőségét, s nem veszik át, ha rossz.

Az IT-infrastruktúra biztonságos és hatékony üzemeltetésének kérdéseiről beszélt *Andrássy János*, az APC by Schneider Electric district manager. A trendekről szólva kifejtette, hogy a fizikai szerverek installálása stagnál, a logikai szerverek installálása pedig nő, több az energiaellátási és hűtési beruházás. Az IT teljesítménysűrűsége stagnál, de ezen belül az adatközpontoké nő, mert kisebb gépek nagyobb teljesítményre képesek, s nagyobb kapacitás fér be egy rackbe. Végső soron a biztonság a leginkább kritikus tényező, mert az ügyfelek elvárásai ezzel függnek össze. Ehhez egységes, átfogó megközelítésre van szükség, amelyben a tervezés [szabványosítás], a megépítés [a méret helyes megválasztása] és az üzemeltetés egységessége [integráció] is megfelelő súlyzal szerepel.

Az AIDA 64 magyar fejlesztésű szoftver- és hardverleltározó szoftver komoly nemzetközi karriert futott be. *Csiszér Béla*, a forgalmazásért felelős Abseira Kft. ügyvezető igazgatója elmondta, hogy elsősorban a bankszektorból hatalmas az érdeklődés, feltehetően az ottani speciális előírások következtében. *Miklós Tamás* és csapata 1995 óta fejleszti az AIDA 64-et, amely támogatása is közrejátszott abban, hogy például a KDB Bank vagy a Bank of China is ezt választotta, utóbbi például magától jelentkeztetett vásárlónak. Az alkalmazás rendkívül részletes hardver- és szoftverleltárt képes készíteni, például már 150 ezer különféle hardver felismerésére képes.

A mobilkészítők biztonsága egyre forróbb téma lesz, ahogy ezeket mindinkább a PC-k mellett és helyett használjuk. *Szincsák Tamás*, a Sicontact Kft. IT-tanácsadója elmondta, hogy idén 5,9 milliárd, 2013-ban 7 milliárd mobil-előfizetésre számítanak. Ezek az eszközök igen mélyen be fognak épülni az életünkbe, ezért a rajtuk keresztül fenyegető veszély is kifejezetten nagy. Idén már eddig több mint 2000 kártékony

androidos alkalmazás jelent meg. Egyre nyilvánvalóbb, hogy a mobilkészítőköt is el kell látni megfelelő védelemmel. Ehhez az embereknek meg kell tanulniuk felelősséggel használni az eszközeiket, ahogy például a bankkártyák esetében. Le kell tölteni a gyártók frissítéseit. Végül megfelelő szoftveres védelemre is szükség van, amely a jelszavas védelemtől a biztonsági vizsgálatig, a kéréstlen üzenetek szűréséig, a távtörlésig vagy távlezárásig terjed.

Nagy Gábor, a SafeSoft rendszermérnöke a felhőkben elérhető biztonságról beszélt. Az olyan vállalatok, szervezetek, amelyek számára különösen fontos a biztonság, nem váltanak át a felhőszolgáltatásokra, mert nem világos, hogy hol vannak az adatok, a virtuális gépek, a titkosítási kulcsok és a szolgáltatásokat éppen igénybe vevő felhasználók a felhőben. E probléma megoldására akkor látszik lehetőség, ha a titkosítási kulcsok a tulajdonos telephelyén vannak egy hardvereszközben, így a virtuális eszközökhöz csak az férhet hozzá, akinek a tulajdonos engedélyt ad.

– A vállalatokat érő legtöbb kár a cégen belülről kiindulva keletkezik valamilyen támadás vagy például eszközlopás formájában – mondta *Fülöp Péter*, az AlphaNet Kft. üzletág-igazgatója. De a költségsökkentések, a folyamatosan változó IT-struktúra, outsourcing, külső támogatók, szállítók – mind potenciális veszélyforrást jelentenek. Sőt, a rendszergazdák illegális tartalmakat töltenek le, adatokat lopnak, belenéznek mások leveleibe, a saját nyomaikat takargatják. Ezért a belső biztonsággal foglalkozni kell, különösen a privilegi-



Danyi Pál, Kerper Gábor és Gacsal József

zált hozzáférésekkel. Az azonosságkezelés vagy identitásmenedzsment a vállalatok számára egyre fontosabbá válik.

Folk György nemzetközi üzleti tanácsadó az üzleti és kulturális távolságok változását elemezte a globalizált gazdaság viszonyai között. Kifejtette, hogy az üzleti távolság ugyan csökkenhetett

az utóbbi időben, de a kulturális távolság nem lett kisebb. Ezt jól mutatja, hogy [durva általánosítással] mit gondolnak rólunk, például a nyugat-európai üzletemberek. Először is kiszámíthatatlan és nehezen átlátható a bürokráciánk, illetve nehezen felderíthetők a magánérdekek. Nálunk meghatározóbbak a személyes kapcsolatok, mint Nyugat- vagy Észak-Európában. A hatalmi távolságot elemelve kiderül, hogy sokat adunk a formalításokra, s az átlagosnál hierarchikusabb társadalomban élünk. Az időt viszont fontosnak tartjuk, olyan pontosak vagyunk, mint a nyugatiak. Ha közeledni akarunk hozzájuk, akkor ezeken a skálákon kell közelednünk az értékítéletükhöz. Például kevés barátkozás után sokat dolgozni előbb célra vezethet, mint sok barátkozás után munkához fogni.

– Az IT-költségvetések visszaestek, nálunk különösen – hangsúlyozta *Fehér Péter*, a Corvinus Egyetem docense, az informatika helyzetével foglalkozó előadásában. A válság mindenhol erodálta a büdzsétet [általában mintegy 20 százalékkal], s előrehaladtával előtérbe kerül a megértés és az együttműködés szerepe. Ahol az IT szerepét megértették, ott esetenként még növelni is lehetett az informatikai kiadásokat. De tavaly a kivárás évében általában a gazdaságosságra és versenyképességre került a hangsúly. Az IT-pénzeket nemzetközi szinten 75 százalékban üzemeltetésre és 25 százalékban fejlesztésre költik. Nálunk jobb a helyzet, mert fejlesztésre 44 százalék mehet, de cégenként nagy eltérések vannak. Az IT helyzetét az befolyásolja, hogy tudják-e a stratégiai döntéshozók, mivel foglalkozik ez a részleg,

milyen hatással van a szervezet folyamataira, s hogyan vesz részt az értékteremtésben vagy értékmegőrzésben. A válságintézkedések az informatikai részlegeket is elérik, s beköszönt a létszámstopp, a projektindítások lassulása, a szállítói szerződések újratárgyalása és a szolgáltatások racionalizálása. Az IT-részleg akkor jár jól, ha képes

a párbeszédre az üzleti döntéshozókkal, és nemcsak költség-, hanem értékteremtési oldalról is megvilágítja a saját szerepét.

– A CIO-k szerepe jelentősen felértékelődött az utóbbi tíz évben – vélekedett *Kovács Zoltán*, a Díjbeszedő Zrt. vezérigazgatója. A cég sajátos helyzetben van, mert a személyi kiadások után az IT-költségek volumene a második helyen áll. Erre



Kovács Zoltán

magyarázatul szolgál, hogy a 200 millió megszemélyesített küldeményt előállító és kezelő társaság elsősorban saját fejlesztésű szoftvereket használ. A vezérigazgató elmondta, hogy a felső vezetők azért nem szeretik az informatikai tárgyú döntéseket, mert soha nem lehet éppen jó technológiát venni, mindig drágán vásárolnak (jönnek újabb verziók vagy olcsóbban ugyanaz), és ha rálépnek egy pályára, arról nehéz letérni. A mérhetőség nagyon fontos, mert csak az menedzselhető, amit mérni lehet. Így meglehet az a biztonságérzésük egy igen bizonytalan környezetben, hogy legalább végigszámolták, amit tudtak. A CIO–CEO viszony meghatározó eleme, hogy a CIO elsősorban az üzembiztonságot tartja szem előtt, míg a CEO tudni akarja, hogy az informatika hogyan javíthatja a cég versenyképességén. A CIO-knak képeseknek kell lenniük elmagyarázni, hogy abból, amit csinálnak, hogyan lesz versenyelőny, azaz az IT területén ehhez merre kell menni, és miért. Aztán megtérülési számítások kellene a beruházásokhoz.

Juhász Zoltán, a Telenor csoportvezetője a mobilkommunikációs társaság új projektportfólió-

menedzsment rendszerét ismertette. Elmondta, hogy az áttekinthetőség, irányíthatóság, automatizáltság voltak a legfontosabb szempontok a rendszer kialakításánál, amelyben minden egy helyen megtalálható, módosítható, és ez nagyon rugalmasá teszi ezt a tevékenységet.

– Mitől jó az IT-stratégia? – tette fel a kérdést *Székely Zoltán*, a KPMG partnere. Az IT-stratégia kihatással lehet az üzleti stratégiára, azért kétirányú párbeszéd kell: az informatika támogassa az üzletet, amaz meg vegye figyelembe az IT-részleg céljait. Az igazgatóságnak meg kell értenie az IT-stratégiát, de az informatikai vezetőknek azonosulniuk kell az üzleti célokkal. Ha ennek alapján készül az informatikai stratégia, azt az üzleti részleg is jobban el tudja fogadni. Az informatika sikeres működésének mérése fontos néhány olyan kulcsmutatóval (például hatékonysági mutatókkal), amelyek közvetlenül kapcsolódnak az üzleti stratégiai célokhoz, mert ez segíti az IT-tevékenység elismerését. Az IT-stratégia csak akkor lehet sikeres, ha az beleépül a cégkultúrába. Ehhez az üzleti részleggel folyamatos közös munka és állandó tervezett kommunikáció kell.

– A Magyar Posta 34 ezer embert foglalkoztat és 190 milliárd forintos éves forgalmat produkál. Egy ilyen nagy szervezet számára létkérdés a hatékony informatikai stratégia – mondta *Fábos Zsolt*, a társaság technológiai ügyekért felelős vezetője. Mivel a piaci és technológiai környezet rengeteget változott (postai liberalizáció, távközlési területre való belépés igénye, elektronikus kézbesítés, e-kereskedelem, a hagyományos postai szolgáltatások informatikai támogatása és gyorsítása stb.), új IT-stratégiát alakítottak ki, amely az informatikai trendekre (például BYOD, konzumerizáció) is reagál. A szervezete fejlesztés során laposabb vállalati struktúra jött létre, az informatikai részleg létszáma pedig 300-ról 500 főre emelkedett, s olyan funkciók jelentek meg, amelyek korábban nem is léteztek (például biztonsági csoport). Kijelölték a kiemelt projekteket, jövőre pedig megújul a Posta IT-infrastruktúrája.

– A CIO-k egyik legnehezebb feladata, hogy megvilágítsák az informatikai eszközökkel előálló üzleti lehetőségeket a cég menedzsmentje számára – vélekedett *Racsomány Dömötör*, a Főtáv Zrt. informatikai vezetője. A Főtávnál klaszrikus támogató szerepben van az IT-részleg, de hatékonyságjavulást mégsem lenne képes elérni a cég informatika nélkül. A tapasztalatok azt mutatják, hogy az IT-részleg akkor jár jól, ha csak

azt az igényt igyekeznek kielégíteni, amelyet a felső vezetés megfogalmaz. Ugyanakkor a jelenlegi körülmények között a CIO-nak mérlegelnie kell, hogy a sodródással az alá tartozó terület előbb-utóbb „legatyásodik”. A vezetés csak akkor tud helyesen dönteni, ha ismeri az ehhez szükséges számokat. A CIO segítsége nélkül nem tudják, hogy milyen rendszerek vannak, és miibe kerül ezek üzemeltetése. Ezek feltárásiában van előrelépési lehetőség, azaz proaktivitás kell. Azt kell bemutatni, hogy legtöbbször nem új eszközre van szükség, hanem olyan helyzetet kell létrehozni, amelyben a meglévő eszközök jól használhatók. Emellett a szolgáltatásoknak versenyztetethetőnek kell lenni, mert a CEO-knak bizonyítani kell, hogy mi a legolcsóbb.

Az előrelátó vállalatoknál igyekeznek már fiatalon megszerezni azokat a szakembereket, akikből kiképezhetők a jövő informatikai szakértői és döntéshozói. E saját nevelésű szakembereket meg is kell tartani, aminek első lépése a megtalált tehetségek beillesztése a cég informatikai szervezetébe. Ennek fontosságáról beszélt *Kovács Andrea*, a Tredis Consulting HR-szakértője. Felhívta a figyelmet, hogy 2025-re az úgynevezett Y generáció tagjai adják majd a munkaerőpiacon lévő emberek 75 százalékát. Ezek a fiatalok öntudatosak, képzettek készség szintjén használják a technológiát, és pénzzel nem lehet őket tartósan motiválni. Felhatalmazás, bizalom, rugalmas munkaidő, fejlődési lehetőség, vezetői visszajelzések kellene. Emellett a beilleszkedés olyan tényezői is meghatározók lesznek, mint a szervezeti kultúra megismerése, az érték- és szabályrendszer elfogadása, a kollégákkal való kapcsolat minősége.

A konferenciát lezáró kerekasztal-beszélgetésből kitudt, hogy a szakemberek a CIO-k szerepkörének ártértékelődését kész tényként kezelik. Nincs más választás, az informatikai vezetőknek valódi üzleti vezetőkké kell válniuk, akik ismerik szervezetük, vállalatuk stratégiai céljait, s az alájuk tartozó egység tevékenységét ennek megfelelően alakítják ki. Egyben képesnek kell lenniük arra is, hogy közvetve és közvetlenül is hozzájáruljanak az értékteremtéshez. E nélkül nem válhatnak részesévé a stratégiai döntési folyamatoknak, nem lehetnek tagjai az igazgatóságnak, s eltűnhetnek a süllyesztőben, mert a hatáskörük nagy részét elszívják más menedzserek, leginkább a pénzügyi igazgatók. A CIO-knak fel kell venniük a kesztyűt. ▽

TÁMOGATÓINK:



INVITEL

Két új termék a felhőből...

Idén ősszel két új felhőalapú szolgáltatással rukkolt elő az Invitel. Az egyik az új generációs telefon, amely akár 30 százalékos megtakarítást is jelenthet a vállalatok számára, a másik pedig a felhőalapú szerverszolgáltatás.

Az Invitel ügyfelei mindkét esetben szakíthatnak a korábbi gyakorlattal, amikor is drága infrastruktúrát vásároltak, függetlenül attól, hogy valójában kihasználták-e azt vagy sem. Az új felhőalapú szolgáltatások esetében nincs szükség saját infrastruktúra kiépítésére, nem veszünk ismeretlen szerkezeteket, nem hívunk és nem fizetünk meg szakembereket, akik sok pénzért telepítik, beüzemelik, majd karbantartják a telefonalközpontot vagy a szervert. Ehelyett a szükséges szolgáltatásokhoz az interneten keresztül jutunk hozzá, amelyeket lényegében bárhol és bárholnan használhatunk. Az egyik ilyen új termék az IP Center, a másik az októberben induló InviCloud névre keresztelt szolgáltatás.

Új generációs telefon – akár 30 százalékos megtakarítás

Az Invitel teljes egészében hazai fejlesztésű, új generációs megoldást dolgozott ki a kv-k számára, amely az IP-technológiát alkalmazva átalakíthatja az „asztali” telefonokról alkotott képet. Minden vállalatvezető hamar észreveheti az előnyöket. Az IP Center kiváltja a hagyományos telefonalközpontokat: beruházás nélkül, gyorsan

Az IP Center egyszerűen más dimenzióba helyezi az asztali telefonok világát. Van, akinek azért lehet előnyös az új megoldás, mert a kiépített alközpontjuk előregedett, és csere előtt áll. Más cégeknek pedig azért, mert eddig nem volt pénzük saját telefonhálózatot létrehozni, de ezt most beruházás nélkül is megtehetik. Másoknak pedig az extra funkciók számítanak. Az Invitel új generációs megoldásával saját igényeinkhez igazíthatjuk telekommunikációs rendszerünket. Az IP Centerhez nincs szükség telepítési és üzemeltetési szakértelemre, ezeket a szolgáltató, vagyis az Invitel vállalja magára.

Asztali okostelefon: webadmin, távhozzáférés, IVR, e-fax

Ma már megszokott, hogy otthonról rálátunk a munkahelyi számítógépünkre, az Invitel szolgáltatásán keresztül pedig otthonról elérhetjük az irodai telefonunkat is. Vagyis asztali számítógéppel vagy notebookkal bárhol elérhető az irodai telefonunk. Ahol sokan dolgoznak távmunkában, vagy éppen a munkatársak sokat utaznak, jelentős költségmegtakarításra ad lehetőséget az irodai telefon – mobiloknál még mindig olcsóbb – díjszabásait használva beszélni.

Az IP Centerrel nincs több elveszett hívás, néhány kattintással a webadminban beállítható hívásátírányítás, percek alatt létrehozhatók híváscsoportok is. Emellett fogadható és küldhető e-fax, így kevesebb papír, tintapatron fogy a cégnél. Az összekapcsolt telephelyek természetesen ingyenesen beszél-

hetnek egymással, és percek alatt kialakítható új munkaállomás egy új kollégának. Mindehhez pedig elegendő egy egyszerű internetkapcsolat, és az IP Center azonnal bevezethető.

InviCloud: szerver 5 lépésben, 10 perc alatt, bárhol, bármikor

Az Invitel októbertől elérhető InviCloud megoldása egy havidíjért igénybe vehető szerverszolgáltatás. Ha egy vállalatnak szerverre van szüksége, ellátogat az invicloud.hu honlapra és 5 egyszerű lépésben keresztül megadva a paramétereit



InviCloud: szerver 5 lépésben, 10 perc alatt, bárhol, bármikor

azonnal szerverhez juthat az Invitel-felhőben. Az új virtuális szerverünk kialakítása, a szoftverek telepítése teljesen automatikusan történik. A megrendeléstől számított 10 percen belül használatba vehető a kifizetett szolgáltatás. Az ügyfél kiválasztja a kívánt erőforrást, bankkártyával fizet, majd néhány perces telepítés és konfigurálás után a virtuális szerver az alkalmazásokkal együtt használatra kész. A szolgáltatás magyaráz nyelvére, ahogy a támogatás és a helpdesk szolgáltatás is. A kapacitás, a paraméterek bármikor a felhasználó egyedi igényeihez igazíthatók, a rendszer bárhol elérhető az interneten, az év 365 napján, 24 órában.

A feltétel mindössze annyi, hogy az IT-tudatos ügyfél ismerje, vagy az Invitel szakértőjével történő konzultáció után megismerje, hogy milyen erőforrásra és operációs rendszerre van szüksége. Kezdetünk minimális, a valós igényekhez igazodó konfigurációval, majd vállalkozásunk fejlődésével vagy akár szezonálisan is az igényeknek megfelelően módosíthatunk a paramétereken. Velehetünk hozzá kapacitást, ha az üzlet megkívánja, de le is mondható a feleslegessé vált erőforrás néhány kattintással. Vagyis a szolgáltatás alapelve, hogy az ügyfél annyit fizet, amennyit használ. Valószínűleg ez az oka, hogy a nemzetközi trendnek megfelelően a hazai ügyfelek is egyre gyakrabban keresik a hoszting típusú felhőszolgáltatásokat. ■



Új generációs telefon – akár 30 százalékos megtakarítás

és rugalmasan telepíthető, akár 30%-os költségcsökkentésre ad lehetőséget, miközben felhőből működve támogatja a távmunkát és számos extra funkcióval bír. Az egész hálózatot pedig egy egyszerű és könnyen átlátható webadmin felületről tudjuk kezelni.

INTERJÚ

Az Intellel jön a második mobilpiaci robbanás

A mobil eszközök fergeteges fejlődése az utóbbi években alaposan átrajzolta az információs és kommunikációs technológiák felhasználási módszereit, szokásait, területeit, s a gyártókat az új pályán folyó verseny lépéskényszerbe hozta. Gacsal József, az Intel Hungary üzletfejlesztési igazgatója a közeljövő fejleményeiről beszélt. **Írta: Meixner Zoltán**

Ma már 3 milliárd ember csatlakozik az internetre, következésképpen legalább ennyien használnak valamilyen számítógépet, hogy elérjék a hálózatot. Továbbá vannak a világnak olyan (többnyire fejletlenebb) részei, ahol a kommunikációs alap-infrastruktúra mobilhálózatokon zajlik. Ez a fejlemény rámutat a nagy változásra, amely a tartalom létrehozásának és fogyasztásának egymástól való elválását jelenti, és ez új eszközök megjelenését és elterjedését hozta magával – mutatott rá *Gacsal József*.

Az okostelefonok forradalma – habár a legfejlettebb régiókból indult el – a legmélyebb változásokat a fejletlen területeken hozta, például Afrikában vagy Dél-Ázsiában. Ezekben a helyeken az emberek nem tudnának megvásárolni egy fejlett notebookot, mert ehhez a jövedelmük nem volna elég. De minek is tennék, hiszen nem tudnák kihasználni a képességeit. Egy okostelefonnal azonban nem lehet kényelmesen digitális tartalmat létrehozni, szövegfájlt, Excel táblázatot,

prezentációt, fotót, hangfelvételt és ezek módosításait. De lehet tartalmat fogyasztani, mert a képek, videók nézegetése, a közösségi médiumok használata vagy az internet böngészése nagyon is lehetséges ezekkel az eszközökkel,

„A technológiai cégeknek, így az Intelnek is az a feladatuk, hogy olyan hardveres megoldásokkal álljanak elő, amelyek a biztonság iránti igényt kielégítik. Ez a nagy feladvány a számunkra.

amelyek egészen olcsók is lehetnek. Azaz a tartalomfogyasztást ma már a fejletlen infrastruktúra vagy az alacsony jövedelmek sem akadályozzák. Másrészt a piacon nagyságrendekkel több a tartalomfogyasztó, mint a tartalom-előállító, s arányaiban mind kevesebb a professzionális szereplő, különösen az IT-profi. Azaz az okostelefonok és a tabletek irányába való elmozdulás tömeges és teljes mértékben globális lett, amire a számítógépgyártóknak reagálniuk kell – vélekedett *Gacsal József*.

E reakció leglátványosabb eleme a vékony gépek megjelenése volt, amelyek azonban még nem érték el teljesen a nekik szánt funkcionalitást és minőséget. Most az Intel prognózisa szerint az átalakulás közepén tartunk, azaz az igazi ultrabookokra még legalább egy évet várni kell. Ezek az eszközök azonban máris megfelelnek bizonyos előírásoknak, amelyek a fogyasztók számára a minőség és a könnyebb használat miatt fontosak. Például, ha a képátlójuk 14 hüvelykes vagy kisebb, akkor a vastagságuk nem lehet több 18 milliméternél, nagyobb képátló esetén pedig 21 milliméternél, a rendszer betöltése nem tarthat tovább 7 másodpercnél, s az üzemidejük legalább 5–7 óra kell, hogy legyen.

De ezek még hagyományos laptop elrendezésű gépek. Az év végére viszont megjelennek az üzletekben az első kifordítható képernyő-

vel szerelt modellek, amelyek a helyzettől függetlenül használhatók laptopként vagy tabletként. Ma már az ultrabookot azzal is meghatározzák, hogy a gyári készletben benne van-e a rácsatlakoztatható vagy beépített billentyűzet. Ha igen, akkor ultrabookról beszélhetünk, ha nincs, akkor táblagépről. A jövő év közepén megjelennek a tabletté átalakítható vállalati igényeknek megfelelő gépek is. És ha piacra lépnek az új chippek is, akkor minden adott lesz ahhoz, hogy egy gép egyszerre legyen táblagép és notebook. Ehhez csatlakozik még a Windows 8, amit már felkészítettek erre az új világra – mutatott rá a közeljövő fontos újdonságaira az Intel Hungary szakértője.

Azok az emberek, akik megszokták, hogy otthon az új technológiákat használják, ezeket az eszközöket beviszik a munkahelyükre. Ez a folyamat a konzumerizáció, amelyben a felhasználók diktálják a professzionális felhasználás bizonyos trendjeit is. De a felhasználó otthon nem

sokat törődik a rendszerfrissítéssel, titkosítással, mentésekkel stb., amit egy vállalati ember nem engedhet meg magának. Meg kell szülni azokat a technológiákat, amelyek a Windows 8, Apple, ARM és Android alapra dolgozó gyártók termékeit is képesek kezelni a vállalati környezetben. A konsumer technológiáktól el kell jutni a biztonságos professzionális környezetben használható megoldásokig – magyarázta a szakember.

Meg kell nézni a virtuális konténereket és más technológiákat, amelyek lehetővé teszik, hogy távolról törölhessék egyes gépek tartalmát, vagy automatikus törlés következzen be, ha a gép nem érzi biztonságban magát. A vállalatok biztosan tudni akarják, hogy védve vannak az értékeik. Ezért a technológiai cégeknek, így az Intelnek is az a feladatuk, hogy olyan hardveres megoldásokkal álljanak elő, amelyek a biztonság iránti igényt kielégítik. Ez a nagy feladvány a számunkra – hallottuk *Gacsal Józseftől* –, hiszen be kell törnünk ezekre a piacokra az Intel architektúrákkal. A mi termékeinkről köz tudott, hogy energiahatékonyak, gyorsak. De az Intel abban jó, hogy bonyolult processzorai bonyolult utasításokat tudnak gyorsan feldolgozni. A konkurencia kisebb utasításkészlettel működő termékei a mobilpiaci robbanásakor előnyre tettek szert. De a mobilpiaci változások második fejezete most kezdődik. ▀



GACSAI JÓZSEF

üzletfejlesztési
igazgató
Intel Hungary

VTCD VIDEOTON

Kompaktlemez-gyártó Kft.

DVD Authoring
CD, DVD sokszorosítás
Egyedi CD, DVD írás
Csomagolás és logisztika



H-8000 Székesfehérvár
Aszalvölgyi u. 7.
Tel.: +36-22/533-571
Fax.: +36-22/533-599
E-mail: vtcd@vtcd.hu www.vtcd.hu



Az IDC idén harmadik alkalommal rendezi meg **Cloud Computing Konferenciáját 2012. október 17-én**. A két évvel ezelőtt újrarendezett rendezvény teljes létjogosultságot nyert, hiszen a számítási felhőt egyre több cég alkalmazza hazánkban, így az IDC konferenciája meghatározó pont a számítási felhő technológiát nyújtó cégek és azon végfelhasználó vállalatok körében, akik annak bevezetése előtt állnak, vagy azt tervezik.

FÜGGETLEN SZAKÉRTŐ ELŐADÓNK:



Paul Watson, a Newcastle Egyetem Digitális Intézetének igazgatója, egyetemi tanár

előadásának címe: **Cloud Federation for Cloud Security**

ESETTANULMÁNYI ELŐADÓNK:



Takács Gábor, IT vezető, Sága-Foods Zrt.

előadásának címe: **Levelezés a felhők között – üzletvitelt támogató új eszköz bevezetésének tapasztalatai**

JELENTKEZÉS ÉS TOVÁBBI INFORMÁCIÓ: WWW.IDCHUNGARY.HU

Platina partnerünk



Arany partnerünk



Kiállítópartnereink



Szakmai partnereink



Médiapartnereink





Adatközpont-piac ma, Magyarországon

A hagyományos kolokáció helyett egyre több cég keres bérelhető informatikai szolgáltatásokat. A keresleti oldalon a nagyvállalatok mellett már ott vannak a kis- és középvállalatok is.

Írta: Majláth Judit

Magyarországon dinamikusan, az előzetes várakozásoknak megfelelően növekszik az adatközponti szolgáltatások iránti igény. Az ügyfelek ma már jellemzően nem a hagyományosnak mondható kolokációt, hanem a bérelhető informatikai szolgáltatásokat (szerverbérlet, szervervirtualizáció, felhőalapú szolgáltatások) keresik. Azon szolgáltatások iránt növekszik a kereslet, amelyek magukban hordozzák az innovatív, költséghatékony megoldásokat.

Az IVSZ Adatközpont munkacsoportjának tapasztalata szerint a hazai piacon csak kevesen kínálnak professzionális, prémium adatközponti szolgáltatásokat. Ennek oka, hogy az ilyen szolgáltatásoknak nagy az erőforrás-igényük, így magasak a beruházási és üzemeltetési költségeik.

Ezért csak a megfelelő üzleti modellel alátámasztott szolgáltatók lehetnek piacképesek.

Mindazonáltal számos kisebb szolgáltató is nyújt adatközponti szolgáltatást, amelyek jelenléte fokozza a kis- és középvállalati szegmensben a versenyt.

Ami az árak alakulását illeti, a ma már hagyományosnak tekinthető, hoszting típusú szolgáltatások árai 10-15 százalékkal csökkentek az elmúlt években. Eközben a modernnek számító, virtualizáción alapuló szolgáltatások árszintje nem változott, viszont az általuk elérhető ügyféloldali nyereségesség növekedett.

„A vállalatok felismerték, hogy a felhőalapú szolgáltatások segítségével sokkal rugalmasabban képesek a folyamatosan változó üzleti igényeiket követni, és azokhoz alkalmazkodni. A magyarországi adatközpont-piac keresleti oldalának érettsége egyébként felzárkózott a nemzetközi piac szintjére. Ma már nemcsak a nagyvállalatok veszik igénybe ezeket a szolgáltatásokat, hanem a hazai kis- és középvállalatok is, így az általuk generált kereslet

előbb-utóbb várhatóan meg is előzi a nagyvállalatit” – fogalmazott *Béres András*, az IVSZ Adatközpont munkacsoportjának vezetőhelyettese.

Közel 40 távközlési szolgáltató

Meghatározó szereplője a hazai adatközponti piacnak a T-Systems létesítménye Budapesten. Az adatközpont 14 400 m² alapterületű, fokozottan védett és felügyelt, 24 órás mérnöki támogatást nyújt, a VIII. kerületben, kiváló távközlési kapcsolatok csomópontjában, az Asztalos Sándor utcában található. A T-Systems Adatközpont 99,999 százalékos szolgáltatási szint mellett az elmúlt 10 évben 100 százalékos rendelkezésre állást nyújtott. Elhelyezkedésének, gondosan tervezett beszállítási útvonalainak köszönhetően tehergépjárművekkel is egyszerűen megközelíthető.

Az adatközpontban egyetlen rackszekrénytől kezdve a ráccsal elválasztott kisebb terüle-

teken át akár önálló helyiségekig terjedhet az elhelyezés, illetve a villamosenergia-szükségletnek megfelelően alakítható ki a szolgáltatás. Mivel a létesítményt kifejezetten az üzleti szempontból kritikus berendezések és alkalmazások elhelyezésére tervezték, a központban integrált létesítményfelügyeleti és adatközponthoz infrastruktúra-menedzsment (Building Management System, BMS és Data Center Infrastructure Management DCIM), üzemeltetést támogató (Operational Support System, OSS) és kábelmenedzsment-rendszer (Cable Management System) egyaránt működik.

Az adatközpontok műszaki rendelkezésre állásának színvonalát az úgynevezett Tier besorolás jelzi. A legalacsonyabb szintet a Tier1, a legmagasabbat a Tier4 jelenti. A tanúsítási folyamatot kizárólag az egyesült államokbeli Uptime Institute végezheti. Egy létesítményt mindig a legalacsonyabb rendelkezésre állási paraméter szerint kategorizálnak. A T-Systems adatközpontjának esetében folyamatban van a Tier3 minősítés elérését célzó tanúsítási folyamat. A Tier3 feletti egyedi rendszerek az információs dokumentumban külön kiemelik, mint például az energiaellátó rendszer, amely teljesen hibátűrő, így részrendszerként a Tier4 szintet is teljesíti. A vállalat 2010 októberében megszerezte a BS EN 16001:2009 Energiagazdálkodási Irányítási Rendszer tanúsítványt, melyet sikeresen fejlesztett tovább, így hazánkban az iparágban elsőként szerezte meg az ISO 50001 Energia Menedzsment Rendszer tanúsítványt, bizonyítva energiahatékony és a környezetre érzékeny működését.

Az adatközpontot négy üzemszerű közepességszintű és egy tartalék betáplálással látja el a hálózati szolgáltató, összesen 22,5 megawatt maximális teljesítményben. A hálózat kihasználása esetén 10 darab generátor biztosítja a folyamatos áramellátást, a rendelkezésre álló 320 000 liter gázolaj segítségével teljes terhelés esetén 72 órán keresztül. Utántöltéssel az üzem teljes mértékben fenntartható az energiaellátó rendszerek helyreállításáig. A generátorok maximum 3 percnyi felfutási és szinkronizálási idejére, valamint a villamosenergia-hálózat kisebb hibáinak kiszűrésére szünetmentes áramellátó rendszer került telepítésre, több, mint 10 megawatt maximális kapacitással.

A T-Systems Adatközpontja közel 40 távközlési szolgáltatótól keresztül érhető el, amelyek redundáns, nagyszámú optikai beállással érik el a létesítményt. Kiemelt szolgáltatók: Magyar Telekom (Deutsche Telekom) – helyi és nemzetközi kapacitás; Invitel – helyi és nemzetközi kapacitás; GTS – helyi és országos kapacitás; Interoute – nemzetközi optikai szolgáltató; Bri-

tish Telecom – nemzetközi optikai PoP (Point of Presence); Telekom Austria – PoP; AT&T – nemzetközi optikai PoP; Siemens Trafficom – helyi optikai szolgáltató; Novotron – helyi optikai szolgáltató.

A T-Systems Adatközpontja az infrastruktúra-szolgáltatások mellett értéknövelt szolgáltatásokat is nyújt. Az üzletmenet-folytonossági szolgáltatás (felszerelt iroda) arra az esetre kínál megoldást, ha egy cégnél valamilyen váratlan esemény akadályozza a munkavégzést. Az adatközpontban lehetőség van az adathordozó eszközök biztonságos tárolására is, valamint az IT-szolgáltatások tekintetében mérnöki szolgáltatások is elérhetők.

A T-Systems Adatközpontja szolgál bázisul a vállalat hosting szolgáltatásai számára, a telephelyen két független adatközpont – speciális, hosting célra kiépített önálló terület nagy sávszélességű internetkapcsolattal – működik, ahol szerver szintű, bérelt, virtualizált szolgáltatások érhetőek el 0–24 órás IT-üzemeltetési támogatás mellett. Az adatközpont felkészült a cloudszolgáltatatók befogadására is saját, ezt a célt szolgáló infrastruktúrája mellett, speciális, személyre szabott üzleti modellt kínálva számukra.

Áramellátás és klíma: 99,999 százalék

Az Invitel jelenleg négy adatközpontot üzemeltet (DataCenter, Ilka utcai szerverpark, Infopark, Novacom). A legújabb, 2009 májusában megnyitott DataCentert, valamint az Ilka utcai szerverparkot a vállalati ügyfelek használják, a másik két szerverközpontban hosszú távra szerződött, fix bérlők vannak, amelyek elsősorban nagykereskedelmi tevékenységet folytatnak.

A budapesti Kozma utcában található (volt Athenaeum Nyomda) DataCenterben jelenleg 1500 m² terület van használatban, de lehetőség van további bővítésre. Az Ilka utcai létesítmény 800 m²-es, bővítése nem tervezett. Mindkét adatközpont a Dataneum infrastruktúra fejlesztő és üzemeltető tulajdonában van.

Az Invitel legtöbb adatközpontja megkapta a Tier3 besorolást, de egyes pontokban ennél magasabb szintű besorolásúak a létesítmények. A DataCenter a technológiai fejlettség, a biztonság és a környezettudatos működés szempontjából egyaránt kiemelkedő.

Az energiaellátás – biztonsági okokból – három elemről tevődik össze: a kétirányú áramszolgáltatói beállítás szünetmentes áramforrásokkal és dízel áramfejlesztőkkel egészül ki.

Az adatközpontok többirányú optikai kábelkkel, valamint mikrohullámon tartják a kapcsolatot a külvilággal. A létesítményekben sa-

ját, rendkívül stabil és túlbiztosított felügyeleti rendszerek üzemelnek, amelyek a hűtést, az épületbiztonságot, a szervereket stb. egyaránt ellenőrzik. A DataCenter rendelkezésre állása az áramellátás és a klímarendszer tekintetében 99,999 százalék, az internetellátottság szempontjából 99,99 százalék. Az Ilka utcai adatközpont áramellátási és klímarendszerének rendelkezésre állása 99,99 százalék.

A környezetvédelmi szempontokat figyelembe véve, a DataCenterben szárazhűtéses technológia működik. Télen (illetve bizonyos hőmérséklet alatt) a külső levegő segítségével hűtik a klímarendszerben keringő hűtőfolyadékot. Nem használnak hozzá kompresszoros hűtést, és így energiát sem.

Országos adatközpont-hálózat

Új szereplő a hazai adatközpont-piacon a Telenor. A mobiltársaság idén törökbálinti, valamint hét további vidéki adatközpontjában – Győrben, Szegeden, Székesfehérváron, Miskolcon, Szolnokon, Pécsen és Debrecenben – indított szerverszolgáltatást. A 24 órás felügyelet mellett a vállalati adatközpontok üzemeltetése egyedi igényekre szabott. A még magasabb rendelkezésre állás érdekében megoldható a georedundancia.

A törökbálinti adatközpont a Telenor 2009-ben épült székházában található. Főbb műszaki adatai: kettős táplálás két független 120/22 kilovoltos alállomásról; saját, redundáns 22/0,4 kilovoltos transzformátor; redundáns dízelgenerátor, automatikus átkapcsolás és indítás; egyenáram: n+1 redundanciájú egyenirányító rendszer, távközlési kapcsolat: redundáns optikai gyűrű, nagy kapacitású mikrohullámú kapcsolatok.

A további hét adatközpont saját, elkerített telkeken helyezkedik el. Főbb műszaki adatok: saját 22/0,4 kilovoltos transzformátor; dízelgenerátor, automatikus átkapcsolás és indítás; váltóáram: n+1 redundanciájú inverter rendszer; egyenáram: n+1 redundanciájú egyenirányító rendszer; távközlési kapcsolat: redundáns optikai gyűrű.

A gépteremek infrastruktúra-rendszereinek rendelkezésre állása a Tier3 és Tier4 kategóriáknak megfelelő. A hűtőrendszernek beépített indirekt szabadhűtésnek köszönhetően az adatközpont belső hőmérsékleténél alacsonyabb külső hőmérséklet esetén nem kell nagy fogyasztású kompresszorokat alkalmazni. Egy intelligens megoldással a belső és a külső hőmérséklet közötti különbség egészen minimálisra csökkenthető, azaz az energiatakarékos hűtési időszak aránya jelentősen növelhető a kompresszoros hűtés rovására. ▀

INTERJÚ

Új vezérigazgató a CE On-Demandnál

A regionális felhőszolgáltató CE On-Demand közgyűlésének döntése értelmében a vezérigazgatói tisztséget ezentúl Soós Tamás tölti be.



SÓS ÉVA

Immár 15 éves múltja van *Soós Tamás* vezérigazgatónak az IT-szakmában. Különösen sok tapasztalatot szerzett a kis- és közepes vállalkozások nagyvállalati ügyfeleknek nyújtott IT-szolgáltatásban. A vezérigazgatói székben *William Szentágotayt* váltja, aki tagja marad a CE On-Demand vezetőségének.

COMPUTERWORLD: Örömmel veszi át a CE On-Demand irányítását – mondta kinevezésekor, ön szerint melyek jelenleg a legfontosabb feladatok?

SOÓS TAMÁS: A legfontosabb feladat most a nagy léptékű földrajzi terjeszkedéshez szükséges új struktúrát kiépíteni, sok jó emberből még hatékonyabb szervezetet építeni, új operatív stratégiát kialakítani és főleg végrehajtani.

CW: Minél több sikeres és önálló felhőszolgáltatóként működő viszonteladó partner létrehozását tűzte ki célul, tehát a jövő mindenképpen a felhő?

S.T.: A felhő használata már most a napi rutin része. Mindannyian használunk webes levelező-rendszert vagy közösségi alkalmazásokat. A kérdés inkább az, hogy a felhő folyamatos és egyre mélyülő üzleti terjedése során mikor válik mind több területen standard informatikai modellé. Lényegében szakmai konszenzus van a tekintetben, hogy a jövő a felhőalapú szolgáltatásoké –



SOÓS TAMÁS

vezérigazgató
CE On-Demand

ezt támasztja alá minden kutatás is. A Gartner legfrissebb, idén szeptemberi előrejelzései szerint például a publikus felhőszolgáltatások piaca 19,6%-kal fog nőni 2012-ben, globálisan több mint 100 milliárd dollár forgalmat generálva.

Mivel óriási ütemben fejlődő és szélesedő piacról van szó, a kulcs az, hogy minél szélesebb területen nyitva hagyjuk a kaput. Mi ezt a kaput adjuk az ügyfeleinknek – a felhőbróker szolgáltatásainkkal lehetőséget, szabadságot és szuverenitást biztosítunk a távközlési cégeknek és rendszerintegrátoroknak, hogy a felhőbe lépésük és az ottani létezésük a lehető legzökkenőmentesebb és leghatékonyabb legyen.

CW: 15 éves IT-múlttal rendelkezik, ön szerint ma mitől jó egy CIO?

S.T.: Tény, hogy sok helyen az IT külön cég a cégben. A jó CIO pont azt éri el, hogy az informatika része legyen az üzletnek operatív és stratégiai szinten egyaránt. Ezt nyilvánvalóan csak úgy lehet elérni, ha az üzlet kiszolgálása mellett érdemi újítás is érkezik az informatikától. Olyan megoldásokat, olyan modelleket hoz be, amelyek javítják és olcsóbbá teszik a működést.

CW: A sikeres cégvezetőknek milyen kompetenciák szükségesek?

S.T.: Rossznyelvek szerint átlag alatti intelligencia, rossz memória és fejletlen erkölcs – azt mondják, ez a legtöbb problémán és kellemetlenségen átsegít. Ám a viccet félretéve, van néhány alapvető készség, amit nem lehet nélkülözni –, ilyen az emberekkel való bánni tudás, a strukturált gondolkodás, a hit abban, amit csinál. Mégis elsősorban *Esterházy Péter* jut eszembe, aki valahogy úgy fogalmazott: az íráshoz egy százalék tehetség kell meg kilencvenkilenc százalék munka a bányában.

CW: Melyek a felhasználóbarát felhőszolgáltatás ismérvei? Ettől válnak sikeres felhőszolgáltatókká például a CE On-Demand partnerei is?

S.T.: A felhőben ez a kulcs: a végletekig vitt felhasználóbarát kialakítás, a teljes önkiszolgálás lehetőségének biztosítása. E nélkül nincs felhő. Önkiszolgálás, gyorsaság, alacsony költség – számunkra ezek a felhő kínálta legfontosabb előnyök. Felhasználói oldalról már értjük, privát

életünkben tapasztaljuk a felhőszolgáltatások egyszerűségét, kézhez állását: egyszerűen elő tudunk fizetni számos szolgáltatásra, létre tudjuk hozni és testre tudjuk szabni környezetünket. Szolgáltatói oldalról ezt még eggyel magasabb szintre kell emelni. A CE On-Demand saját fejlesztésű adminisztrációs terméke, a Cloud Services Manager™ pont azt teszi lehetővé, hogy az alkalmazások elérése, a felhasználók és a szolgáltatások önkiszolgáló adminisztrációja gyorsan és könnyedén megvalósítható legyen, azaz lényegében az önkiszolgálás létrehozását tesszük önkiszolgáló módon megvalósíthatóvá.

CW: A társadalmi felelősségvállalás milyen szerepet tölt be az életében? Mennyire tartja fontosnak azt egy vállalatnál?

S.T.: A lehetőség felelősséget is jelent. Egy vállalat vezetése szakmai lehetőség, ugyanakkor emberi felelősség is. Egy startup cég anyagi lehetőségei nem túl széles körűek, de nagy hibának tartom, ha a felelősségre csupán anyagi támogatásként gondolunk. Egy cég felelősséget vállal a saját embereiért, közvetve az ő családjaikért. Tágabb értelemben céggént és egyénként is meghatározzuk azt az üzleti környezetet, amelyben dolgozunk. Ne legyünk rövidlátóak! Az üzleti morál olyan, amilyenné a benne dolgozók teszik. Ez is mindenki felelőssége. Másrészt a részurólók támogatása sem feltétlenül csak anyagiilag lehetséges. Korábban, amikor időm engedte, én például a Magyar Élelmiszerbank Egyesületet próbáltam segíteni tevételes munkával.

CW: Milyen eszközökkel, hogyan tartja egyensúlyban a munkát és a magánéletet?

S.T.: A CE On-Demandnál most kezdtem el dolgozni, és tudomásul kell vennem, hogy mint minden nagyobb váltásnál, egy időre sajnos most is felborul ez az egyensúly. Egyébként persze minden időbeosztás kérdése: a délutánból, estéből mindig megpróbálok kiszakítani néhány órát a családjáé, mert a napi együttlét nem pótolható. ▽



Szoftvertesztelők napja

A Hungarian Testing Board és a Computerworld második alkalommal rendezi meg a Hungarian Software Testing Forum (HUSTEF) konferenciát és workshopot október 11–12-én. A legjobb magyar szakemberek mellett ismét két nemzetközi szak tekintély lesz a rendezvény fő attrakciója. / Computerworld

Agyakran emlegetett hatékonyságnövelési kényszer jó ideje elérte a szoftverfejlesztést: gyorsan, hatékonyan, a lehető legkevesebb hibával, a zsákutcák elkerülésével kell fejleszteni, hogy a fejlesztési költségeket elfogadható szinten lehessen tartani. Ebben a környezetben egyre jobban felértékelődik a szoftvertesztelő szakemberek munkája.

A második Hungarian Software Testing Forum a régió egyik legrangosabb eseményeként foglalkozik a szoftvertesztelés aktuális elméleti kérdéseivel, valamint a workshopok keretében két nemzetközi híró szakember segítségével gyakorlati képzést is ad az érdeklődőknek. A szervezők az egész régióból várják a résztvevőket.

A tervezéstől a riportig

A rendezvény tematikája a tervezés, automatizálás, folyamatoptimalizálás, riportolás témakörét járja körül. Az első nap délelőttjének keynote előadója Lloyd Roden lesz, akinek él-

vezetes stílusát és felkészültségét tavaly már megismerhették a magyar szakemberek. Az angol szakember *You can't sprint all the time: the importance of slack* című előadásában többek között azzal foglalkozik, hogy miként lehet felhasználni a projektekben a csapattagok kreativitását, hogyan kell megteremteni azokat a kereteket, hogy a kreativitás érvényesülhessen, ugyanakkor miként válthat ki ellentétes hatást a hatékonyságnövelésének rosszul megválasztott módszere.

A második napon Roden *Quantifying the Value of Testing Workshop* címmel tartja workshopját, amelyen a résztvevők módszereket ismerhetnek meg a szoftvertesztelés hasznának mérésére, ki- és bemutatására. Így a tesztelők hatékony érvrendszerhez juthatnak, ha az üzlet szerint a teszt túlságosan drága, és nem hozza be a ráköltött pénzt, vagy ha

Támogatók:



Lufthansa Systems
IT that makes your life easier



Ranorex



azzal érvelnek, hogy az alapos tesztelés késlelteti a projektet.

Legyen ön is expert!

Az első nap délutáni keynote előadója Németországból érkezik. *Graham Bath*, aki jelenleg a T-Systems-nél a tréningprogramokért és az innovatív tesztelőmegoldások kidolgozásáért felel, 30 éves pályafutása során a tesztelési problémák és technológiák széles körébe foglalkozott. Tesztmenedzserként dolgozott például úrkutatói és telekommunikációs projektekben, részt vett rendőrségi incidenselezési rendszerek fejlesztésében és valós idejű repülőgéprendszer tesztjeinek tervezésében. Mivel Graham Bath az International Software Testing Qualifications Board (ISTQB) Expert Level munkacsoportjának elnöke és társszerzője az új, ISTQB Expert Level Certified Tester tananyagának, a konferencia első napján *Becoming a software testing expert – the future architecture of the ISTQB certified tester scheme* címmel bemutatja az új minősítés követelményrendszerét, valamint szerepét. A konferencia második napján, Graham Bath workshopján a tesztelési projektekben a változás kezeléséhez ad hasznos fogásokat.

A két keynote keretbe foglalja a konferencia első napját. Közöttük rövid előadások hangzanak el a tesztek tervezéséről, a teszsettervezés és specifikáció módszertanáról, a teszteset-futtatás automatizálhatóságáról, a teszt riportolás kérdésköréről, a tesztelési folyamat optimalizálásáról, valamint a tesztstratégia-készítés módszertanáról és gyakorlatáról. Az előadások angol nyelvűek.

További információk és regisztráció:

<http://computerworld.hu/konferencia/73>



IEEE 802.3ba, MÁSNÉVEN 40 GbE

A 40 gigabit kora

Noha már 2010-ben elfogadták a 40 GbE standardot, az elmúlt két év alatt mégsem tudott igazán elterjedni. Utánanéztünk, mi az oka ennek.

Az IEEE 802.3ba, más néven 40 GbE ratifikálására még 2010-ben (egészen pontosan június 17-én) került sor, az IEEE Standards Association Standards Board által. Ezzel a szabvány megkezdte a 10 GbE leváltását, a vállalati Ethernet hálózati sebesség új csúcspontját hozta el. A történetek érdekessége, hogy a fentivel párhuzamosan elfogadták a 100 Gbps tempót is, így az IEEE „életében” ebben a tekintetben most először került sor egyszerre két sebesség standardizálására. Ennek oka, hogy felismerték, eltérően van egymástól a szerver és egyéb számítógépes alkalmazások sávszélesség-igénye a hálózati aggregációs alkalmazásigényektől. Utóbbi dinamikusabban nő, így a 100 GbE elsősorban az internetszolgáltatókat, illetve a távközlési alkalmazásokat célozza, míg a 40 GbE a közepes és nagyvállalati alkalmazások számára született.

Ugyanaz a kényszer vezetett el a 40 GbE létrehozásához, mint elődjének világra jöveteléhez: az egyre növekvő, kielégíthetetlennek tűnő sávszélesség-igény. A modern vállalatoknál ezt a trendet az alkalmazáskörnyezet változása indokolja, illetve a szerver és storage technológiák töretlen fejlődése. A cloud computing és a virtualizációs megoldások terjedésével a helyi erőforrások szükségességéről egyre inkább a távoli szerver elérésére, és így az ahhoz kellő sávszéles-

ségre helyeződik a hangsúly. Említést érdemel a trend megértésének szükségessége miatt a médiagazdag alkalmazások terjedése is, amelyek többek között a leginkább sávszélesség-éhes szereplők.



Annak érdekében, hogy úrrá legyen a helyzeten, néhány adatközponti rendszergazda párhuzamosításba kezdett, kötegelte 10 GbE linkeket hozott létre [LAG – link aggregation]. Ám ennek a megoldásnak igen komoly háttünetje a bonyolultsága, de teljesítménybeli problémák is adódtak. A kötegeléssel nem egyenes arányban nőtt a teljesítmény, így a LAG-ok alkalmazása nem jelentett igazi megoldást, a 40 GbE-re való áttérés hosszú távon nem kerülhető meg. Lássuk részletesebben, mi kényszeríti ki a még nagyobb sávszélességet és annak kezelését!

Cloud, virtualizáció, storage

Amint azt említettük, a médiatartalmakkal tüzdelte cloud alkalmazások robbanásszerűen növelték a hálózati igényeket. Jól mutatja ezt a változást, hogy 2010-ben a leggyorsabban növekvő amerikai vállalatok közé be tudott kerülni egy felhőalapú CRM-et kínáló szolgáltató.

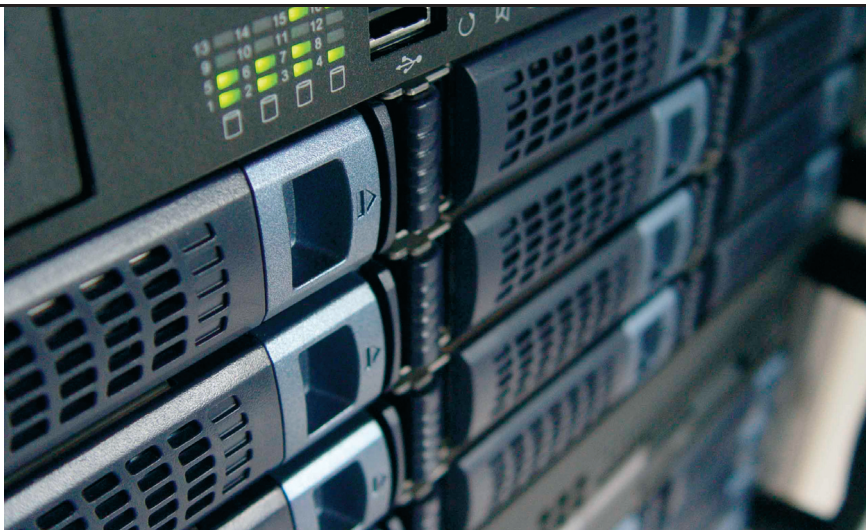
Abban az évben 17 ezerrel nőtt felhasználói tábora – és minden egyes ügyfél desktop-szerű teljesítményt várt a felhőben futtatott alkalmazásaitól. Képzeld csak el, mekkora mennyiségű adatnak kell ahhoz utaznia a hálózatokon, hogy ezt zökkenőmentesen biztosítani lehessen!

A fizikai szerverek összevonása, a hatékonyabb számítási erőforrás kiaknázása szintén felpörgette a sávszélesség növelése iránti igényt. Virtualizációval nemcsak az energia-költségeken lehet spórolni, hanem egyszerűbbé és rugalmasabbá is válhatnak az IT-infrastruktúrák. Ugyanakkor – érthető módon – megnövekszik az egyetlen fizikai szerverre

irányuló adatforgalom, hiszen azon már nemcsak egy operációs rendszer fut, hanem egyszerre több is. Ettől azonban még a „vas” hálózati teljesítménye nem nő meg, hacsak arra külön nem fordítanak gondot. Különösen a blade szervereknél jelentkezik ez a probléma, ahol gyakran lehet látni aktív, nyolcportos link aggregátorokat, amelyek biztosítják számára (illetve a rajta futó virtuális gépek részére) a kellő feltöltési tempót. És ott van még a tárolók piacán tapasztalható trend is. Ahogy zajlik a storage és a hálózatok konvergenciája, a lokális adattárolásról egyre inkább áthelyeződik a hálózaton keresztüli megoldásokra a hangsúly, a vállalatok a szerverek merevlemezeit egyre inkább hajlamosak hálózati storage-ekre cserélni. Ezzel nő az adathozáférés, a megbízhatóság, és csökken a karbantartási költség (ideális esetben). Azonban ott az ügynevezett I/O-konvergenciaprobléma, vagyis az, hogy a SAN- és a LAN-forgalom



SZILÁGYI SZABOLCS



” A 40 GbE-re váltással további előnyök is jelentkeznek: egyrészt növekszik a hálózat átláthatósága, másrészt javul a monitorozó eszközök kihasználhatósága.

ugyanazon a fizikai hálózati infrastruktúrán zajlik. Ennek következményeként a diszkes I/O-műveletek jelentik az egyik legnagyobb sávszélesség-fogyasztót a szervereknek. A hálózati tárolómegoldások a legtöbb NAS esetben Ethernetet alkalmaznak, illetve iSCSI-t és üvegszál Ethernetet (FCoE).

Zavar az erőben

Sajnos azonban a standard elterjedésekor megismétlődni látszik az elődnél bekövetkezett lassú adaptáció, és ennek okai is ugyanazok, mint korábban. Hiába telt el már két év a ratifikálás óta, a 40 GbE rendszerek kialakítása továbbra is magas költségekkel jár. Noha a switch-portonkénti költség nem jelent akkora terhet, mint a 10 GbE megjelenésekor, a támogató eszközök frissítésének költsége igen jelentős.

De mit is jelent a „nem jelent akkora terhet” kitétel? Nos, amikor 2010-ben ratifikálták a 40 GbE-et, a switch portok nagyjából 1000 dollárba kerültek, ami mindössze 85 dollárral jelentett nagyobb kiadást, mint amit a 10 GbE portok átlagos ára mutatott. Ezzel a 40 GbE sokkal megfizethetőbb rajtot vett, mint elődje, amely 2008-ban portonként ötször, tízszer annyiba került, mint az 1 GbE portok.

Rontja viszont a képet, hogy az új Ethernet standardot támogató technológiák és eszközök jelentette ökoszisztéma egyszerűen nem tud lépést tartani a váltás tempójával, így természetesen visszafogja azt. A modern adatközpontok számos hálózatfigyelő eszközzel támaszkodva működnek, eleget téve a megfelelőségi szabályoknak, biztosítva a szükséges

hálózati biztonságot és hatékony eszközt adva a hálózati teljesítményproblémák kezeléséhez. Mivel ezek nagy része nem volt képes együttműködni a 40 GbE standarddal, ezért zömüket legalább frissíteni kell, de sokuk cseréje szorul a migráció során. Ez a folyamat viszont jelentősen megnöveli a váltás költségét. Például az első, 40 Gbps-képességű behatolásérzékelő rendszer (IDS) 760 ezer dollárba került, azaz 19 dollárba Mbps-onként.

De talán nem is ez a legnagyobb probléma: ha az eszközök drágán is, de kaphatók. Sokkal rosszabb, ha egyszerűen nem áll rendelkezésre a szükséges technológia: ami azt illeti, még az elmúlt év végén is komoly kihívásokkal küszködött a terület.

Megfigyelés nélkül nem megy

Visszatekintve a 10 gigabites Ethernet korának hajnalára, a hálózatfelügyelő (network monitoring) switch az egyik olyan kulcstechnológia volt, amely választ adott a nagy sebességű Ethernet-telepítésekkel kapcsolatos vállalati aggodalmakra. Azzal, hogy lehetővé tette a cégek számára a nagy sebességű hálózatok monitorozását az általuk már birtokolt eszközökkel, jelentősen csökkent a 10 GbE rendszerek kiépítésének költsége. A 40 GbE-re váltással további előnyök is jelentkeznek: egyrészt növekszik a hálózat átláthatósága, másrészt javul a monitorozó eszközök kihasználhatósága, magyarul, jobban felügyelhetővé válnak a rendszerek.

Maga a network monitoring switch a hálózat és a felügyelőeszközök közé kerül. Ebben

a kialakításban képes hálózati adatsebességét „lecsökkenten” a csatlakoztatott monitoring eszközök sebességéhez. A switch több különböző technikát használ ennek eléréséhez, például csomagszűrést (packet filtering). Ezáltal már képes a monitoring eszköz a lelassított adatáramlás elemzésére, ami nemcsak a sebességkülönbség kérdéseire ad választ, hanem az eszköz teljesítményét is növeli. A hálózatfigyelő útválasztó ugyanis eltávolítja az ebben a tekintetben irreleváns adatokat a forgalomból, mielőtt átküldené a megfigyelőeszköznek, így utóbbiak összes számítási kapacitásukat a releváns adatok feldolgozásának szentelhetik.

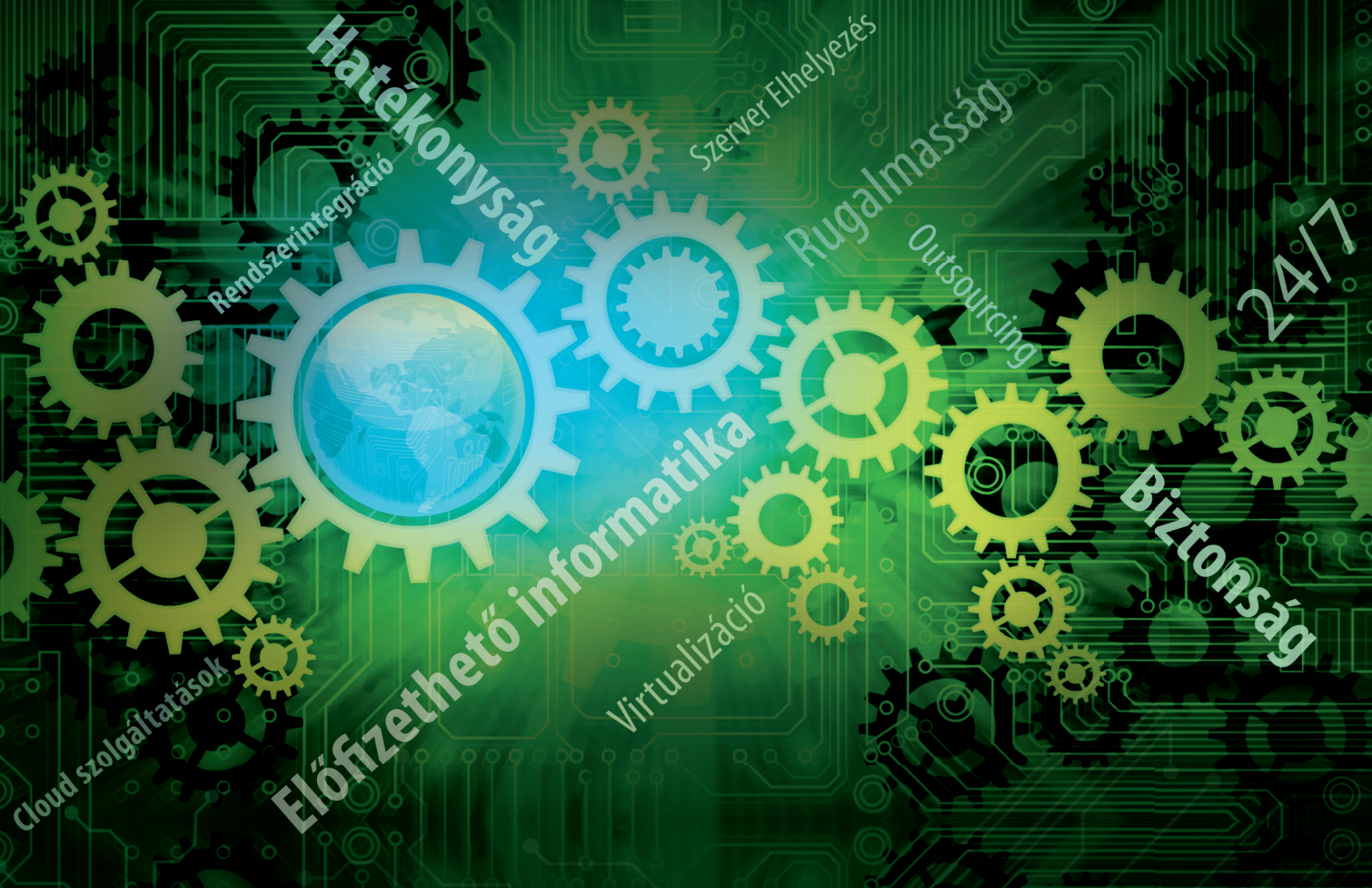
Természetesen azért jóval többről van szó, mint egy egyszerű hidról a nagy sebességű Ethernet irányába. A network monitoring switch képes megoldani a hálózat átláthatóságának általános problémáját, ezzel pedig az egyik legfontosabb eszközt biztosítja a modern adatközpont számára. Vállalati szinten gyakran van szükség a hálózathoz kapcsolódó megfigyelőeszközök számának növelésére, ám a hozzáférési pontok száma rögzített, azaz véges. A hálózatfelügyelő switch megfelelő konfigurálásával azonban ezek a megoldások minden hozzáférési pontból származó adathoz hozzájuthatnak. Ennek eredményeként minden eszköz teljes képet alkothat a hálózati adatforgalomról, vagyis átláthatóvá válik a hálózat.

Úton a 40 GbE felé

Noha a 40 gigabites Ethernet kora beköszöntött, kiteljesedése még hátra van. Az egyre növekvő sávszélesség-igény ismeretében könnyen belátható, hogy sokáig nem halogatható az átállás, hiszen a végső soron felhasználószinten jelentkező elvárásokat teljesíteni kell. Ezt hivatott kielégíteni az IEEE 802.3ba standard, amelyet a fentiek figyelembevételével határoztak meg. A modern hálózati alkalmazások kiszolgálása természetesen egyetlen standardizálással nem oldható meg, ahhoz technológiákra, eszközökre van szükség.

Ebben játszhat kulcsszerepet a network monitoring switch, amely a közepes és nagyvállalati adatközpontok számára nyújt segítséget a 40 GbE-re való átállásban. Egyrészt csökkenti a migráció költségeit azzal, hogy lehetővé teszi az informatikai szervezeteknek korábbról létező felügyeleti eszközeik „továbbhasználatát”. Másrészt viszont jobban „megérthetővé” teszi a teljes hálózatot; vagyis a kialakított rendszer átláthatóbbá válik. Történik mindez úgy, hogy közben javul a monitorozás hatékonysága is – a tipikus win-win szituációnak lehetünk tehát tanúi. ▽

Egy szóval: Invitel



Informatikáról az üzlet nyelvén



A XXI. század üzleti világát az adat-, és infokommunikáció határozza meg. Egy cég csak úgy lehet sikeres, ha képes használni és kihasználni az IT adta lehetőségeket. Az Invitel informatikai szolgáltatásai olyan megoldásokat kínálnak, amelyek kevesebb költség mellett hatékonyabbá teszik a mindennapi működést.

Invitel - IT megoldások. Teljes körű infokommunikáció.

www.invitel.hu 

invitel
Ha több kell