

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

COMPUTERWORLD

BUSINESS

IKT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK / ALAPÍTVÁ 1969 / 2012. OKTÓBER 31. / XLIII. ÉVFOLYAM 43–44. SZÁM

Az üzleti intelligencia trendjei

Az ösztönöknek, személyes vezetői tapasztalatoknak egyre kevesebb jelentőségük van a döntésekben, az üzleti lépéseket mindinkább objektív mérések, tények határozzák meg.

Összeállításunk a 9–11. oldalon

ELEMI INTELLIGENCIA

Digitális „élőlények” egy olyan mesterséges világban, mint az internet.
» 14. oldal

A FÉLIG TELT POHÁR ESETE

Változik az elszámolás az adatközpont szolgáltatások hazai piacán.

» 22. oldal



9 770587 151006 1 2044
www.computerworld.hu

Ára: 495 Ft



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

ADVERTISE

CREATE

EVENT

CREATIVITY

**KREATÍV ÉS
KÖLTSÉGHATÉKONY
VIDEÓK**

saját vírusvideók, reklámfilmek és PR spotok
kis cégeknek is elérhető áron
a forgatókönyvtől az utómunkáig
profi stábtól, megbízható referenciákkal

web4.hu
VIDEOSTÚDIÓ
KKVIDEO.WEB4.HU
+36 1 577-4316

EGY KÉP SZÁZ SZÓNÁL TÖBBET MOND
mi másodpercenként huszonöt képkockával dolgozunk

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

Megbízott 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

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

Munkatársaink elérhetőségeit megtalálja
weboldalunkon: » www.computerworld.hu

HIRDETÉSFELVÉTEL

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

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

Kereskedelmi asszisztens:
Bohn Andrea – abohn@idg.hu
Telefon: 577-4316, fax: 266-4274
» e-mail: keriroda@idg.hu

TERJESZTÉS ÉS ÜGYFÉLSZOLGÁLAT

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

MEDIASHOP: MEDIASHOP.IDG.HU**JOGI KÖZLEMÉNYEK**

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

TERJESZTÉSI, ELŐFIZETÉSI, ÜGYFÉLSZOLGÁLATI INFORMÁCIÓK

A lapot a Lapker Rt., alternatív terjesztők és egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik. Előfizető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTicketnél (266-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítőknél (06/80-444-4444; hirlelofoztes@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 hirdetéseit az Adverticum AdServer szolgálja ki.

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



AKTUÁLIS

05 HYDE TECH CORNER

Heti összeállításunkból megtudhatják, milyen technológiai háttér szükséges ahhoz, hogy érintés nélküli fizetőszközökkel tudjuk ki-egyenlíteni a számlánkat.

06 ALPHASONIC EXPO 2012**06 FOLYAMATOKRÓL, SZAKÉRTŐI SZEMMEL**

Az IDS Scheer Hungária Kft., a Software AG magyar leányvállalata idén is megtartotta éven-te sorra kerülő szakmai napját, amely immár SAG User Klub néven viszi tovább a hagyományokat.

08 A SZAKMA CSÚCSA

Tudósítás a call és contact center szakma leg-jelentősebb hazai, illetve nemzetközi rendez-vényéről, a Budapest Calling – Nemzetközi Call Center Szakkiállításról.

FÓKUSZ

09 NAVIGÁCIÓ AZ ADATFOLYÓN

A mai üzletiintelligencia-piacon vásárló felhasználók tényalapon akarnak döntéseket hozni, amire a különféle forrásokból származó ada-tok a korábbiaknál sokkal mélyebb elemzése alapján van elméleti lehetőségük. A BI fejlődési trendjei éppen ezt az elméleti esélyt igyekez-nek kézzelfogható valósággá transzformálni.

ÜZLET

12 A BPM KÖZÖSSÉGI OLDALA

Tudósítás a floridai Orlándóban megrendezett ProcessWorld 2012 konferenciáról – az ARIS és a webMethods 9-es verziójának piacra hoz-zataláról.

14 SPONTÁN ELEMI INTELLIGENCIA

Az ELTE-Soft KMOP-1.1.2-08/1-2008-0002 számú pályázatának 5. kutatási főiránya kere-tében kidolgoztunk egy rendszert, amelynek célja olyan digitális „élőlények” létrehozása volt, amelyek képesek kizárólag a saját tapasztalataik, tudásbázisuk alapján boldogulni egy olyan mesterséges világban, mint az internet.

16 BIZALOM ÉS MEGFELELÉS

Az adatok kezelésére és az informatikai rend-szerek védelmére vonatkozó törvényi előírás-o-kat is meg kell újítanunk ahhoz, hogy felvehes-sük a harcot napjaink fejlett kibertámadásaival szemben. Interjú *John W. Pirckel*, a HP biztonsá-gi főstratégájával.

ELEMZÉS

18 NÉGY AZ EGYBEN

Interjú *Budafoki Róberttel*, a T-Systems Magyarország vezérigazgatójával.

20 KERESKEDELMI INNOVÁCIÓK NEMZETKÖZI PORONDON

A hazai kereskedelmi informatikában élenjáró Laurel Cégcsoport vezetőjével, *Bessenyei Istvánnal* beszélgettünk.

22 A FÉLIG TELT POHÁR ESETE

A négyzetméter alapú elszámolás idejétmúltta válik az adatközpont szolgáltatások hazai pia-cán. A hosting szolgáltatások cloud jellemzőket öltenek, miközben a magyar vállalatok fele egyelőre nem tervezi felhőalapú megoldások használatát – az International Data Corporation (IDC) szerint.

ÁLLANDÓ ROVATAINK

04 VÉLEMÉNY

Nagy György: Vezetés vagy irányítás – Napja-inkban a menedzserektől nemcsak azt várják el, hogy hatékonyan vezessenek, hanem azt is, hogy mentorok és coach-ok is legyenek egyben.

05 HÍRMOZAIK

COMPUTERWORLD /ONLINE

BEPERELTÉK OBAMA ELNÖKÖT

A SANY cégcsoport diszkriminá-ció és alkotmányellenes intézke-dés miatt indított pert.

» computerworld.hu/cikk/perlik-obamat

**A CIO-K A HELYÜKÖN MARADNAK**

A vállalati IT-részlegek nem számíthatnak sok jóra.

» computerworld.hu/cikk/nincs-remeny

MÍNSZ 5 MILLIÁRD

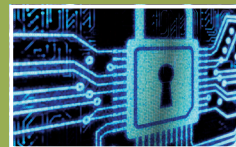
A Sharp részvényárfolyama legalább 6,6 százalékot esett.

» computerworld.hu/cikk/bukott-a-sharp

**ÓRIÁSOK SZÖVETKEZTEK**

Öt nagy amerikai technológiai cég összefogást hirdetett a biz-tonsági kérdések közös megvála-sztására érdekében.

» computerworld.hu/cikk/orias-szovetseg





NAGY GYÖRGY

vezető tanácsadó,
tréner,
a Dale Carnegie
Magyarország
szakmai vezetője

Kiemelkedő
vezetővé válni
a gyakorlatban
művészet, míg
a folyamatok
professzionális
menedzselése –
tudomány.

Vezetés vagy irányítás

„Manage the system, lead the people” – Max Depree. A világ megváltozott. Húsz évvel ezelőtt, a cégek menedzsereket alkalmaztak (folyamatirányítókat), felvettek vezetőket, de rendszerint nem ugyanaz a személy töltötte be a két szerepkört. Napjainkban a menedzserektől nemcsak azt várják el, hogy hatékonyan vezessenek, hanem azt is, hogy mentorok és coach-ok is legyenek egyben.

Legtöbben a vezetés/menedzsment mérlegnek az egyik vagy másik oldalán mozgunk otthonosabban. Készségek terén minden mai menedzser és vezető célja a menedzsment és a vezetés közti egyensúlyteremtés kell, hogy legyen. A legnagyobb kihívás ennek a két feladatkörnek a közös nevezőre hozására abban rejlik, hogy leegyszerűsítve, az irányítás leginkább racionális megközelítést igényel, míg a vezetés inkább emocionális alapokra helyezhető. Nem véletlenül mondják azt a tengerentúlon egyre gyakrabban, hogy a CEO pozíció rövidítésének első két betűjét a *caring* és *empathy* szavakból kell eredeztetni. Kiemelkedő vezetővé válni a gyakorlatban – művészet, míg a folyamatok professzionális menedzselése – tudomány.

A sikeres irányítás, a folyamatok menedzselése a részletek kidolgozásán, finomra hangolásán múlik leginkább. Napjaink kiváló menedzseri kompetenciákkal is rendelkező vezetői tudják, hogy a csapatukban rejlő potenciál kiaknázása elengedhetetlen a közös célok eléréséhez. Nem kizárólag saját leleményességükre hagyatkoznak, hanem az innovációs folyamatokba aktívan bevonják munkatársaikat. Nemcsak azért, mert ragyogó ötlet bárkitől jöhet, ha megteremtjük a szükséges légkört, hanem azért is, mert tisztában vannak vele, hogy az emberek támogatják az olyan világot, amelynek megteremtésében maguk is részt vállaltak. A közösen megtervezett folyamatok kimenetele ettől a pillanattól kezdve közös érdek is egyben, tehát csapat és egyéni szinten is automatikus a kötelezettségvállalás. A tervezési folyamat kulcs lépés a siker felé vezető úton, hiszen a kudarcot még senki nem tervezte meg, de a tervezésben már sokan kudarcot vallottak. Egy menedzsernek pontosan megtervezni az útvonalat munkatársaival annyira meghatározó jelentőségű, mint a raliversenyzőnek kimerítő részletességű itinert készíteni navigátorával. Ha egy folyamatot, munkafázist nem tudunk mérni, akkor nem tudjuk felügyelni, irányítani sem. Kritikus kérdés egy folyamatszemléletű irányítás estében, hogy mérési pontokat, kritériumokat iktassunk be, így téve azt teljesítményorientáltá. A feladat végére érve ezáltal „vegytiszttán”, szubjektívátmentesen tudjuk értékelni a csapat és az egyének teljesítményét. Ez nem munkaköri leírás, amely azt pontosítja, milyen tevé-

kenységet vagy feladatot kell elvégezni, hanem teljesítményalapú célokat kell meghatározni, egyértelművé téve mindenki számára, hogy milyen, amikor munkáját jól végzi. Ennek első lépcsője, amikor az adott szakmában vagy projekten belül konkrétan meghatározzuk, melyek az eredményesség lehetséges kulcsterületei. Ezek meghatározása után megfelelő teljesítménymércét rendelünk az adott területekhez, aminek eredményeként megkapjuk azt a mátrixot, amely alapján általunk meghatározott rendszerességgel mérhetővé válik az aktivitás, így megteremtve az objektív elszámoltathatóságot, ami nem *effort*, hanem *result-based*.

Korunk kiugró teljesítményekkel bíró vezetőit leginkább az különbözteti meg az átlagtól, hogy megértették: munkatársaik legalább olyan fontos üzleti partnereik, mint a cég vevői vagy beszállítói. Ezek a vezetők azok, akik jövőképpel rendelkeznek, ők azok, akik először észreveszik, ha megváltozik a „széljárás” és elég bátrak a viortlák megigazításához. Olyan vezetői kompetenciáik vannak, amelyek túlmutatnak a szakmai készségeken (*hard skills*), folyamatirányításon, hangsúlyt helyeznek a személyes készségekre (*soft skills*) egyaránt. Amikor egy kiválasztási folyamat részesei, akkor az önéletrajz mögött észreveszik az embert is. Jól ismerik munkatársaikat, rendszeresen folytatnak velük beszélgetéseket, kialakítanak magukban egy „lélekelemző” látásmódot. Amikor a mindennapi munka során hibák lépnek fel, akkor tisztában vannak vele, hogy ez természetes velejárója a folyamatnak, és nem elsősorban a felelősöket, hanem a háttérben megbújó okokat keresik. Gyakran hallani vezetőktől, hogy nem tisztelik őket kollégáik, és felteszik a kérdést: hogyan harcolják azt ki. A helyzet az, hogy azt csak kiérdekelni lehet. Az emberek csodálják azt, akinek valami értékes dolog van a birtokában, tisztelik, aki nemcsak módon cselekszik, és rábízzák magukat arra, akiben megbíznak. Biztosan mindannyian láttunk már sérült, vak embert, akinek segítenek átkelni a zebrán. Az emberek általában odamennek, megragadják és elkezdik maguk után vonszolni. Ezt a vakok nem szeretik, inkább ők akarnak belekarolni a segítő kézbe... A jó vezető is tisztában van vele, hogy neki is el kell nyernie beosztottjai bizalmát, meg kell várnia amíg „belekarolnak”. ▽



Hyde Tech Corner

Ezen a héten *Farmosi Attila* kommentálja
a computerworld.hu híret. / összeállította: Sós Éva

Heti összeállításunkból megtudhatják, milyen technológiai háttér szükséges ahhoz, hogy érintés nélküli fizetőkészletekkel tudjuk kiegyenlíteni a számlánkat.

KAGYLÓ, PÉNZÉRME, PAPIRPÉNZ, BANKKÁRTYA – MOBILTELEFON?

A jövő a mobilfizetésé – állítják a szakértők. Egyesek szerint még mélyreható társadalmi változásokat is hozhat a lehetőség, mindazonáltal a már sikert aratott technika még nem terjedt el robbanásszerűen.

» computerworld.hu/cikk/fizetes-erintes-nelkul



FARMOSI ATTILA
ÜGYVEZETŐ, ACE TELECOM KFT.

Nap mint nap olvasunk arról, hogy a készpénzes fizetés már a múlté. Senki nem szereti a zsebét lehéző aprópénzt, de rendszerint a nagy címletek felváltása is legalább ennyi fejtörést okoz. Emellett gyors, egyszerű, sorban állás nélküli fizetésre vágyunk. Éppen ezért a hagyományos bankkártyák elterjedése mellett egyre nagyobb teret kapnak az NFC-technológiát használó érintés nélküli fizetőkészletek is. Ma már kártya, karóra vagy akár NFC-chippel ellátott mobilkészlet segítségével egyenlíthetjük ki számlánkat egyre több elfogadóhelyen.

A legfontosabb elvárás ezekkel az eszközökkel szemben, hogy gyors és biztonságos fizetést tegyenek lehetővé. Az NFC-technológiának köszönhetően a kapcsolat villámgyorsan létrejön a terminál és a fizetőkészlet között, de mi történik utána? A háttérben működő infrastruktúrának is stabilnak kell lennie, és tartani kell a lépést a kapcsolatfelépítés gyorsaságával. Hiába minden, ha a tranzakciós adatokat továbbító kommunikációs csatorna lassú és nehézkes. Ha kicsit körülnézünk a piacon, még mindig azt tapasztaljuk, hogy a jelenleg működő terminálok jellemzően analóg telefonvonalak, ISDN vonalak, GPRS hálózat használatával üzemelnek. Látni kell, hogy ezek közül egyik sem támogatja a tranzakciók gyors lebonyolítását. Mindhárom technológiára igaz, hogy lassú kommunikációt tesz lehetővé, ráadásul a kelleténél költségesebb is, hiszen a telefonvonalak és az ISDN esetében állandó havidíjjal és percalapú számlázással is kell számolni.

A megoldás az IP-alapú kommunikáció. Idén a készpénzmentes fesztiválokon – a Balaton Soundon, a Budai Gourmet, a Volt és a Sziget Fesztiválokon – egyedülálló tapasztalatra tettünk szert az érintés nélküli fizetés-

hez kapcsolódó tranzakciók lebonyolításában. Összesen több mint 1500 végpontot összekötő IP-alapú hálózatot létesítettünk, amely biztosította, hogy az adatok gyorsan, biztonságosan – a publikus internetet nem érintő, saját bérelt vonalon – juthassanak el a termináloktól a tranzakciós központokba. Csak a Sziget Fesztiválon 850 terminál üzemelt egymással párhuzamosan, problémamentesen, gyors fizetést garantálva. Ez is bizonyítja, hogy akár a nagyobb forgalmú, sok terminállal rendelkező helyeken – például nagyobb bevásárlóközpontokban – is tökéletes megoldást kínál az IP-alapú kommunikáció a pénzügyi tranzakciók lebonyolításához is. És hogy milyen további előnyöket kínálhat még az IP-technológia egy kereskedő számára? Ma már nem elképzelhetetlen, hogy egyetlen kábelen elérhető legyen a teljes irodai informatikai infrastruktúra, amely a költséghatékonyabb és kényelmesebb üzletmenetet támogatja. Például az IP-alapú telefonálással csökkenthetők és tervezhetőbbek a kiadások, a garantált sávsebességű internet pedig biztosítja, hogy ne legyen fennakadás a háttérben zajló üzleti folyamatokban. Hogy látjuk tehát mi a trendeket? Az érintés nélküli fizetőkészletek hódítanak, de szerintünk nem kérdés, hogy a kommunikációs hálózatokat tekintve pedig IP-alapú megoldásoké lesz a jövő. ▼

REGISZTRÁLJON

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

szesen több mint 3 petaflop számítási teljesítményre képes SuperMUC rendszer jóval hatékonyabban működik elődeinél, többek között a SUSE Linux Enterprise Serverben elérhető, a működési teljesítményt optimalizáló funkcióknak köszönhetően.

▼ **UNIT4** / SSAE-tanúsítványt kapott az információbiztonságot célzó és cloud management szolgáltatásaira a UNIT4. Az SSAE, az American

Institute of Certified Public Accountants (Hitelesített Könyvvizsgálók Amerikai Intézete) által kiadott standard különösen azon vállalatok számára releváns, amelyek szigorú követelményrendszert tartanak fenn a törvényi megfelelés terén.

▼ **TRÓJAI** / Az ESET alaposabb vizsgálatokat végzett az Apple számítógépeinek OS X operációs rendszerreiről megtámadó Flashback trójaival kapcsolatban. A most napvilágot látott tények ismeretében sokkal

könnyebben védhetjük meg Macünket az irodában vagy akár otthon.

▼ **SZUPERSZÁMÍTÓGÉP** / Európa leggyorsabb szuper-számítógépén a SUSE Linux Enterprise Server fut. Az ösz-

ALPHASONIC EXPO 2012

Óriásit szolt az Alphasonic Expo!

Több száz látogató vette célba október 10–11-én az Alphasonic Kft.-t! A cég ugyanis idén is megrendezte nagyszabású éves kiállítását, a most már több mint 23 gyártóval kiegészült Alphasonic Expót!

De lássuk, miért is volt érdemes ellátogatni oda. A sokszínű és igényes kiállítói térben rendkívül érdekes közreműködőkkel lehetett találkozni – ilyen volt többek között az NComputing és az ATEN –, illetve számos előadáson is részt vehettek azok, akik felkerekedtek a két napon, és ellátogattak a cég te-



lephelyére. Az előadásokon az érdeklődők megtudhatták, hogy hogyan hozzák ki cégből a maximumot, milyen számítási- és biztonságtechnikai eszközökre van szükség ahhoz, hogy biztosan fel tudják lendíteni vállalkozásuk sikerét még idén, és hogyan tud-



ják tartani a tendenciát jövőre is. A szakmailag felkészült előadók örömmel segítettek minden érdeklődőnek.

Az Alphasonic Expo az idei évben is számos új kiállítót mutatott be a nagyközönségnek; rengeteg külföldi gyártó küldte el



személyes képviselőit a nagy eseményre. A résztvevők az igen hasznos kapcsolatépítés mellett iránymutatást is kaphattak az újdonságokról és a 2013-as trendekről. És ezzel még nem volt vége! A két nap alatt számtalan ajándék lelt gazdára a vendégek között az előadók és az Alphasonic Kft. jóvoltából, több százezer Ft értékben!

Mi is ott voltunk, egy percig sem bántuk meg! A szervezők remélik, hogy sikerült kedvet csinálniuk a jövő évi rendezvényhez. Várunk minden érdeklődőt 2013-ban is. Találkozzunk jövőre! ▼

SAG USER KLUB

Folyamatokról, szakértői szemmel

KIS ENDRE / Az IDS Scheer Hungária Kft., a Software AG magyar leányvállalata idén is megtartotta évente sorra kerülő szakmai napját, amely immár SAG User Klub néven viszi tovább a hagyományokat. A mostani rendezvény a vállalati informatikát meghatározó trendekkel, a számítási felhő, a mobilitás, a közösségi alkalmazások és a big data kérdéskörével foglalkozott.

A szakmai nap nyitó előadásában Szűcs Tamás, az IDS Scheer Hungária BPE termék- és értékesítési menedzsere adott áttekintést az ARIS folyamatmodellező és elemző, valamint a webMethods SOA-alapú integrációs platform most bejelentett 9-es verziójáról, amely in-memory technológiára épül, továbbá felhőben bevezethető és közösségi komponensekkel bővült. [A jövő év elején elérhetővé váló új termékverziókról, amelyek a Software AG ProcessWorld 2012 konferenciáján debütáltak, *A BPM közösségi oldala című* cikkünkben olvashatnak bővebben.] Szűcs Tamás részleteseb-

ben is kitért arra a támogatásra, amellyel az ARIS és a webMethods a mobilalkalmazások fejlesztését és bevezetését segíti. A két platform között meglévő kétirányú integráció lehetővé teszi a folyamatok teljes életciklusának kezelését. Az ARIS 9-es verzióját azonban a vállalatok az Open BPM megoldás révén más implementációs platformokkal is összekapcsolhatják majd.

Fejér Tamás, a MÁV-Trakció Zrt. IT-projektmenedzsere azt a projektet mutatta be, amelynek során a rendszerintegráció előkészítése és a fejlesztési költségek csökkentése érdekében az ARIS Platform eszközeivel feltérképezték a cég rendszereit. Ezt követően Baranyai Zsolt, az IDS Scheer Hungária IT-technológiai szolgáltatások üzletágának vezetője ismertette, hogy a webMethods Enterprise Service Bus (ESB) megoldással miként tehető hatékonyabbá a SOA-alapokon megvalósított rendszerintegráció nagyvállalati, SAP-környezetben.

A szakmai nap záró előadásában Lázár Péter, az IDS Scheer Hungária értékesítési vezetője a Software AG által felvásárolt Terracotta in-memory adatmenedzsment termékeit és megoldásait ajánlotta a résztvevők figyelmébe. Az adatok gépi memóriában történő kezelése – a merevlemezhez képest – sokkal nagyobb teljesítményt biztosít az alkalmazásoknak: gyorsabbá válik az adatelérés, a tranzakciók rövidebb idő alatt mennek végbe, és a vállalat sokkal nagyobb adattömeget elemezhet, akár valós időben. A csökkenő memóriaárak is a technológia alkalmazása mellett szólnak, amellyel a vállalati informatikai osztálya maximálisan kihasználhatja a rendelkezésre álló memóriakapacitást és csökkentheti a szerverek számát. A Terracotta in-memory megoldásával az informatika felzárkózhat a mindig valós időben működő üzlethez, amely profitalni fog a megnövekedett teljesítményből, a gyors reagálás és az előremutató elemzés képességéből. ▼

TERVEZÉS, ELEMZÉS ÉS ELŐREJELZÉS

Átfogó kép az üzletről

Csak a teljes körű üzleti analitikai megoldások tudnak kellő mélységű elemzéseket lehetővé tenni a megfelelő időben és a megfelelő eszközön.

Adóntéshozók és a mobil munkavállalók számára rendkívül fontos, hogy a vállalatban belül és kívül keletkező adathalmaz minél gyorsabban váljon értelmezhető és elemzhető információvá, függetlenül attól, hogy hol, mikor és hogyan dolgoznak. „Az IBM az elsők között fejlesztette ki mobilplatformokra üzletiintelligenciamegoldásait, így a felhasználó ugyanazt a felületet látja a mobilkészülékén, mint amirehhez asztali számítógépen szokott” – mondta Szabó Gábor, az IBM üzleti intelligencia termékmenedzsere.

A BI alkalmazása ugyanis nemcsak a bankbiztosító vagy a telko szegmensben hoz eredményeket; minden olyan szervezet ki tudja aknázni, ahol az informatikai alkalmazásoknak köszönhetően hatalmas tömegű adat keletkezik. „De ugyanígy beszélhetünk iparvállalatokról, gyártási területekről is; a gyártás során képződő ada-

tok elemzésével akár több tízmilliósi megtakarítás is elérhető” – tette hozzá a szakember.

Ahhoz, hogy az üzletről valóban átfogó képet kapjunk, már a tervezésnél a megfelelő eszközökhöz kell nyúlnunk. Az IBM továbbfejlesztett tervezői környezete alapvetően ezt a célt szolgálja, segítségével a vállalat az általa kitűzött céljait pontosan megtervezheti. Ezt követően a klasszikus BI-megoldást igénybe véve a célok teljesülése követhető nyomon, a problémás területeken pedig könnyen felderíthetők. A jövőre vonatkozó becslésekhez, előrejelzésekhez már a fejlett elemzéseket megvalósító megoldást kell segítségül hívni, amely a különböző for-

gatókönyvek kidolgozásában, a trendek feltárásában is hathatós segítséget nyújt. Mindezt pedig a kockázatelemzés teszi teljessé, amely megmondja a döntéshozóknak, hogy a vállalat milyen kockázatokkal néz szembe, mit jelent mindez pénzben kifejezve, és mely területeken kell megelőző intézkedéseket tenni.

„Az IBM esetében ez a négy, logikailag különböző terület egy platformra épül, a moduláris kialakításnak köszönhetően a komponensek viszont külön-külön is elérhetők a portfóliónkban – részletezte Szabó Gábor. – További előnye az önkiszolgálás, azaz az üzleti felhasználók a saját igényeiknek megfelelő adatokkal dolgozhatnak a saját eszközükön, az IT segítsége nélkül.

A rendszer paraméterezése ugyanis bizonyos szint felett igényel csak tréninget, ezek bonyolultsága pedig hasonló, mint a táblázatkezelők függvényeinek használata” – mondta az IBM üzleti intelligencia termékmenedzsere.

Mint ismeretes, az IBM nyílt rendszere bármilyen adatbázissal kommunikál, így nincs olyan rendszer, amellyel ne lenne kompatibilis. ▽



SZABÓ GÁBOR
üzleti intelligencia
termékmenedzser, IBM

BIXPERT KFT.

Irány az önkiszolgáló BI

A MicroStrategy platformjába integrálható mindazon alkalmazás, amelyet a big data, a mobilitás, a felhő és a közösségi média terjedése megkövetel. Jelenleg négy olyan meghatározó trend figyelhető meg, amely rányomja bélyegét a BI-alkalmazások világára: a big data, a mobilitás, a felhő és a közösségi média. Mind a négy trend esetében megfigyelhető az a törekvés, hogy az ügyfelek minél inkább önkiszolgáló módon használhassák BI-eszközeiket. A legtöbb gyártó, így a MicroStrategy is olyan irányban fejleszti termékeit, hogy ezen igényeknek eleget tegyen.

„A felhőnél, a mobil BI-alkalmazásoknál, a big datánál és a közösségi médiánál is előjön, hogy pluszadatok bevonásával, de valójában maga a felhasználó tudja elvégezni az elemzéseket. A több mint 20 éves múltra visszatekintő MicroStrategy az évek során olyan platformot fejlesztett ki, amely kiválóan tudja integrálni ezen új irányokat. Az önkiszolgálás érdekében először be kell vezetni az eszközt, ki kell alakítani magát az alkalmazást, majd meg kell ismertetni a felhasználókkal annak használatát. Arra törekszünk, hogy egy idő után a cégek át tudják venni a rendszer további csiszolását is” – mutatott rá Bánkuti Zoltán, a BIXPERT ügyvezető igazgatója.

nálkkal annak használatát. Arra törekszünk, hogy egy idő után a cégek át tudják venni a rendszer további csiszolását is” – mutatott rá Bánkuti Zoltán, a BIXPERT ügyvezető igazgatója.

Üzleti intelligencia – szolgáltatásként

Magyarországon a mobil BI-alkalmazások iránti igény 2010-ben jelent meg, és azóta folyamatosan nő. Van olyan ügyfél, aki kifejezetten mobil-megoldásának előnyös tulajdonságai miatt választotta a MicroStrategyt.

A BIXPERT tapasztalata szerint a felhővel kapcsolatban az IT-vezetők némileg szkeptikusak. A nagyvállalatok – amelyek a BI-alkalmazások elsődleges felhasználói – jellemzően túl vannak már számos infrastrukturális beruházáson, így nehezen tudják elképzelni, hogy átálljanak egy felhőalapú megoldásra. Ráadásul gyakoriak az adatbiztonsággal kapcsolatos félelmek is.

„Portfóliónkban hangsúlyos a felhőalapú megoldás, a BI as a Service, vagy röviden BaaS, aminek többféle verziója létezik. Van például tel-

jesen ingyenes alkalmazás, ahova bárki feltöltheti saját Excel táblázatait, és vizualizálhatja azokat. A fizetős változat már konkrét adatbázisokat is tud kezelni, a cégek a MicroStrategy infrastruktúráján elemezhetik saját adataikat” – tájékoztatott Bánkuti Zoltán.

Marketing a közösségi hálón

Jóllehet a közösségi média területén kicsit lassabban terjednek a BI-alkalmazások, egyes ügyfelek részéről már tapasztalható érdeklődés.

„Elsősorban marketing szempontból lehet roppant izgalmas a közösségi hálókat adatainak elemzése. Sok cég épít közösséget magának, és gyűjt rajongókat, például a Facebookon. A MicroStrategynek van olyan eszköze, amellyel a rajongók demográfiai, szociográfiai ismérveit lehet elemezni, anonim módon. Meg lehet határozni például a rajongók életkor, nem, lakóhely, végzettség stb. szerinti megoszlását, sőt arról is képet lehet kapni, hogy ez a kör milyen tévéműsorokat néz, milyen újságokat kedvel a Facebookon. A BI-alkalmazással gyakorlatilag egy folyamatosan frissülő piackutatási adathalmaz állítható össze, ami óriási segítséget nyújthat a médiavásárlásoknál vagy egyéb üzleti döntéseknél” – hangsúlyozta a BIXPERT ügyvezető igazgatója. ■

www.bixpert.hu

BUDAPEST CALLING – NEMZETKÖZI CALL CENTER SZAKKIÁLLÍTÁS

A szakma csúcsa

A 10 éve sikeresen működő Humán Erőforrás Alapítvány (HEA) idén harmadik alkalommal rendezte meg a call és contact center szakma legjelentősebb hazai, illetve nemzetközi rendezvényét, a Budapest Calling – Nemzetközi Call Center Szakkiállítást – ezúttal a Hungexpo A pavilonjában.

COMPUTERWORLD / A nagy érdeklődésre számot tartó nemzetközi esemény kiváló alkalmat biztosított a szakma innovációinak bemutatására, a tapasztalatcserére, az új üzleti és személyes kapcsolatteremtésre. A kiállítók között komplex vállalatcsoportok is megjelentek, a résztvevők komoly portfóliókkal érkeztek, egyes cégek nemzetközi előadókkal, szakértői csapattal és ma-

dapest Calling volt. – A világ nagy callcenter-infrastruktúra szállítói közül a nagy márkák mind itt voltak, a hazai és nemzetközi nagy rendszerintegrátor cégek zöme szintén képviseltette magát, a legnagyobb eszközszállítók pedig a tavalyihoz képest jellemzően nagyobb kiállítási standokkal vettek részt az eseményen – folytatja tájékoztatóját Tóth Mária Éva.

Az elmúlt évekhez képest az is üdítően hatott, hogy idén már a magyar székhellyel nem rendelkező külföldi cégek is kiállítottak. – Sajnálatos módon azonban, volt két szektor, amiben elmaradtunk a korábbi évekhez képest. Tavalyelőtt és tavaly is legalább 6-8 call center outsourcing szolgáltatónk volt, idén összesen három, továbbá a HR-szolgáltatók, közvetítők, kölcsönzők, tréningcégek is legalább ennyien voltak, ám idén ebből a szegmensből is szegényes volt a kínálat. Tény, a válság bizonyos területeket rosszabbul érintett – jegyezte meg a szakember.

Részben talán ennek is köszönhető, hogy az idei szakkiállítás látogatói összetétele is jelentősen megváltozott. –

Erősen szakmai közönségünk volt – vélekedett. – Az elsődleges gyorsstatisztikák alapján látogatóink közel fele a telekommunikáció, az IT és a pénzügyi szektorból érkezett, ami jól mutatja, hogy változatlanul ezek a területek a legerősebbek. Azonban sajnálatosnak tartjuk, hogy ahol a call, illetve contact center területén nagyobb léptékű fejlesztésre lenne szükség – például egészségügy, vendéglátás, turizmus, kereskedelem –, ott a szakma érdeklődése kisebb volt.

A Humán Erőforrás Alapítvány számos újdonsággal készült, ezek mindegyike nagy sikert aratott. Ilyen volt a kiállítóterben felépített színpadon zajló betétkonferencia, amelyen a három nap alatt 50 szakmai, közülük 15 külföldi előadás hangzott el folyamatos szinkrontolmácsolással, rendkívül intenzív érdeklődés mellett. Hasonlóan sikeres volt az első napon tartott technológiai szimpózium, amelyen bemutatták a Gartner nagy nemzetközi call- és contactcenter-értékelését, to-

vábbá a piacvezető cégek (Avaya, Genesys, Cisco, illetve a hazai piacon komoly részesedéssel rendelkező magyar TCT) vezetői a jelenlévők elé tárták a szakma újdonságait. – Idén először ügynevezett üzleti Speed-Leadet is szerveztünk, amely során előre meghatározott időpontban és témakörben az asztalhoz ült hat potenciális ügyfél és hat beszállító egy konkrét termékkel, szolgáltatással vagy fejlesztéssel/konceptióval, és 10 percük volt arra, hogy számítógép és bármilyen más segédeszköz nélkül gyors kapcsolatot létesítsenek. Ennyi idő bőven elég volt ahhoz, hogy eldöntés, hosszú távon is kívánják-e folytatni az egyeztetést. Olyan sikert aratott a kezdeményezés, hogy jövőre is alkalmazni fogjuk.

A szakkiállításon részt vett a szakma nagy neve, Vincent Vanden Bossche, az Európai Contact Center Szövetség elnöke is, aki a nemzetközi call center benchmark kutatásról tartott előadást a magyar adatok tükrében. – A neves szakember nagyra értékelte a Budapest Callingot, és pozitívan nyilatkozott a magyar rendezvény perspektíváiról és lehetőségeiről. Összességében korrekt rendezvény volt, amely komoly szakmai érdeklődés mellett kb. 1000 látogatóval zajlott, és azt a célt, hogy a szakma csúcstalálkozója legyen, idén is teljesítette. Legalább 10 országból érkeztek hozzánk látogatók, amely azt mutatja, hogy London és Berlin után megvan a létjogosultságunk arra, hogy Magyarországon is rendezzünk nemzetközi call center szakkiállítást – összegezte a tapasztalatokat Tóth Mária Éva. ▽



gyar disztribútorpartnerekkel együttesen álltak a látogatók rendelkezésére. A magyar székhellyel vagy telephellyel nem rendelkező nemzetközi callcenter-szolgáltatók komoly cégvezetői tárgyalókapacitással, a hazai és külföldi cloudalapú contactcenter-szolgáltatók komplex szolgáltatás-csomagokkal voltak jelen; mindemellett az eszközgyártók a legfrissebb fejlesztéseiket hozták. A HEA kuratóriumának elnökével, Tóth Mária Évával beszélgettünk az eseményről.

– 2012 több változást is hozott számunkra. Tavaly ősszel döntöttünk úgy, hogy idén először kivisszük a Budapest Callingot a Hungexpo területére, és más, B2B típusú szakkiállítással egy időben nagyobb területen rendezzük meg. Ez többé-kevésbé beváltotta az elképzeléseinket, mivel szakmai látogatóink nagyságrendje a tavalyihoz hasonló volt – mondta a kuratórium elnöke.

Az elmúlt évek alapján elmondható, hogy technológiai oldalról a legkomplexebb az idei Bu-

DÍJAZOTTAK

A kiállítás gálaünnepségén kiosztották az alapítvány *Együtt a minőségi ügyfélkapcsolatokért* díját, valamint átadták a GfK Hungária Piackutató Intézet által alapított *TOP 10 Call Center* díjat is. Idén először a megváltozott munkaképességű személyeket foglalkoztató call centerek körében a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem és a HEA által alapított *Legjobb Rehabilitációs Call Center Munkahely* díjat az AXA Bank Europe Magyarországi Fióktelepe nyerte – contact centerükben a vakok számára teremtett munkalehetőségek ugyanis példaértékűek.



Navigáció az adatfolyón

Az üzleti intelligencia hasznosításában a régi elképzelések és megoldások már nem működnek jól, és a vállalatok nem is akarják ezeket alkalmazni. Ennek legfőbb oka, hogy a cégeket már máshogyan menedzselik, az ösztönöknek, személyes vezetői tapasztalatoknak egyre kevesebb a jelentőségük a döntésekben, s az üzleti lépéseket mindinkább objektív mérések, tények határozzák meg.

Manapság sokkal kevesebb kiadással és erőfeszítéssel lényegesen gyorsabban lehet pontos, hiteles üzleti betekintést nyerni az adatokból, mint valaha. A mai üzletiintelligencia-piacon (BI – business intelligence) vásárló felhasználók tényalapon akarnak döntéseket hozni, amire a különféle forrásokból származó adatok a korábbiaknál sokkal mélyebb elemzése alapján van elméleti lehetőségük. A BI fejlődési trendjei éppen ezt az elméleti esélyt igyekeznek kézzelfogható valósággá transzformálni.

Korábban is rengeteg adat képződött körülöttünk, csak éppen jelentős részüket nem rögzítettük, s amit rögzítettünk, abból is csak kevés hasznos információt nyertünk ki az ehhez szükséges technológiák híján. Mostanában viszont egyre több adatot őrzünk meg, és mind több elfedett összefüggést tárunk fel közöttük egyre szerteágazóbb utakon. Az üzleti intelligencia kisegítő tevékenységből a vállalati hatékonyság növelésének egyik fő motorjává vált.

A Gartner piackutató cég elemzése szerint idén a BI középpontjában a számítási felhő, az üzleti mutatókhoz való igazodás és a kiegyensúlyozott szervezeti modellek megtalálása áll. Egy másik elemző társaság,

a Forrester pedig úgy látja, hogy 2012-ben növekszik az egyéni BI-eszközök, a felhőbe költözés és a nagy adat jelentősége is. Emellett a BI-piacra erős hatással van, hogy az IT-kiadásokon belül erre a területre mennyi forrást szánnak a vállalatok, és megtalálják-e a megfelelően felkészült BI-szakembereket a speciális feladatok ellátására. Az üzleti intelligencia és az információmenedzsment helyzetét sok más tényező – például az emelkedő tárolási és hálózati követelmények, az IT-képességek és üzleti elvárások, az adatminőség – is befolyásolja. Melyek hát a BI aktuális meghatározó trendjei?

Valós idejű betekintés

Az egyik fontos kihívás a BI-termékek számára a lekerdezés és az elemzőmunka időszükségletének csökkentése. Az üzleti intelligencia használatával a vállalatok előnyre akarnak szert tenni, de ehhez gyorsan kellene az információk, mert a verseny szerte a világon mindenhol egyre keményebb, és az üzleti ciklusok egyre rövidebbek. Manapság mind több értelmet nyer, hogy az idő – pénz. A valós idejű betekintés megteremtése nagyon komoly kihívást jelent a fejlesztőknek, de a piac, a felhasználói elvárások aligha lesznek tekintet-



**MEIXNER
ZOLTÁN**

tel erre. A BI-ben az előrelátást segítő megoldások válnak az elfogadott normává, s ezzel az elvárt alapszolgáltatássá.

BI a felhőben

A Gartner aligha hisz a felhőben lakozó üzleti intelligencia gyors hódításában, hiszen egy tanulmányában azt jósolta, hogy a BI-piaci bevételekből a felhők csak 3 százalékkal részesednek majd 2013-ban. A Forrester is hasonló véleményen van, de figyelmeztet, hogy ez egy hosszú folyamat, amelyre hatással lesz a felhők olcsósága. Egy biztonságos API (alkalmazásprogramozási felület) ugyanis ideális esetben lehetővé teszi egy szolgáltatásorientált architektúrában, hogy a különféle forrásokból származó adatokat olcsón integrálják. Még a tapasztalatlan felhasználók is képesek összemixelni belső (értékesítési, emberi erőforrás, pénzügyi stb.) adatokat nyilvános (például a gazdasági trendekről hozzáférhető vagy kormányzati szervek és üzleti szervezetek által közzétett) információkkal. Ez alkalmasint nagy előny lehet.

De akkor miért halad éppen ezen a területen sokkal lassabban a felhők térhódítása, mint a piac egészében? Mi a felhőkkel az üzleti döntéshozók legnagyobb gondja? Nem a BI számára idegen a felhőkörnyezet, hanem a CIO-knak ebben az esetben is azokra – elsősorban logisztikai és biztonsági – kérdésekre kell válaszolniuk, mint bármely más terület felhőbe költöztetésekor. Hogyan jutnak át az adatok a felhőbe? Hogyan néz ki a biztonsági háló és van-e elég sávszélesség? Pontosan olyan minőségű adatokkal dolgozhatnak majd a költözés után is, mint korábban? Az új infrastruktúrához van-e megfelelő csatolófelület, amely lehetővé teszi a tervezést, elemzést, s a kívánt formában az adatok és az elemzési eredmények elérését?

Ha az adatforgalom olyan biztonságos és gyors lesz, mint korábban, akkor van a felhőknek esélyük a BI-t beszipantani. Egyelőre azonban a legtöbb helyen a biztonsági kockázatok súlyosabbnak látszanak, mint a felhőkkel elérhető megtakarítások. Ahogy e mérleg mutatója elindul az ellenkező irányba, úgy javulnak a felhők esélyei. Csak szépen lassan, ahogy a Forrester mondja.

Mind mobilabb BI

A vállalatoknál komoly igény van rá, hogy a döntéseket akkor és ott hozzák meg, amikor és ahol éppen szükséges. A mobil BI jelentős előnyöket hozhat (különösen azoknak) a cégeknek, amelyek sok mozgásban lévő vagy távmunkában dolgozó embert fog-

lalkoztatnak. A stáb és a menedzsment ebben a rendszerben soha sincsen lekapcsolva azokról az eszközökről, amelyek segítik őket a döntések előkészítésében és meghozatalában. A mobil üzleti alkalmazások ezért fontos részévé válnak a szervezetek működésének.

A BI-piac a mobil eszközökre való kiterjedése miatt exponenciális növekedésnek indulhat. Korábban PDF-feljegyzéseken jutottak el az adatok a felhasználókhoz, ma viszont már interaktív műszerfalakon vagy testre szabható jelentéseken keresztül. A mobil eszközökkel ezek mindig elérhetők, s így a mobiltechnológia a BI fejlődésének stratégiai elemévé vált. A tabletek megjelenésével a mobilcsatorna lett a BI-felhasználó elsődleges választása, mert ezáltal nemcsak az elemzett adatok forrásaival, hanem az együttműködő partnerekkel is folyamatosan fenntarthatja a kapcsolatot, s ez egyre általánosabb gyakorlattá válik. A fejlesztések is ennek megfelelőek, a mobil BI és a házon belüli BI akár saját irányokat is vehet.

ÍGY NÉZ KI A PIAC

A Gartner szerint a különféle szervezetek idén több mint 12 milliárd dollárt költenek üzleti intelligenciára, analitikákra és teljesítménymenedzsment szoftverekre. Ebből a legnagyobb rész a BI-megoldásokra jut, amelyek több mint 8 milliárd dollárt visznek el. A piac megőrzi lassú bővülését legalább 2014-ig. A piackutató cég 2012-es CIO-felmérése szerint az analitikák és a BI első számú technológiai prioritás a vállalatok számára az idén. A világ legnagyobb BI-, analitika és teljesítménymenedzsment-szoftver szállítója az SAP 24 százalékos piaci részesedéssel, majd az Oracle, az SAS Institute, az IBM és a Microsoft következik a sorban.

Bűvös analitikák

Az analitikák a modern BI következő fejlődési lépcsőfokát jelentik. Ezek az eszközök különféle algoritmusokat használnak érdekes tartalmakra utaló mintázatok vagy magyarázatok kereséséhez. A múlt adataiból is előrejelzések, jóslatok készíthetők az üzleti döntések minőségének javításához. A MIT Sloan School of Management egy nemrégiben készített kutatása szerint azok a cégek, amelyek használnak üzleti analitikákat, valószínűleg kétszer olyan jól fognak teljesíteni, mint azok a vállalatok, amelyek ezt elmulasztják.

Az analitikák segítenek a vállalatoknak megkülönböztetni magukat; jobban alkalmazkodhatnak ügyfeleik igényeihez és sokkal profitábilisabbá válhatnak. Úgy is mondhatnánk, hogy ezek az eszközök cselekvéssé konvertálható intelligenciával látják el a vállalkozásokat. Az analitikák három legfőbb trendje az optimalizálás (üzleti szabályok kombinálása az optimális döntésmenedzsmenthez), a fogyasztható analitikák (mind komplexebb adatok vizuális befogadásra alkalmas prezentációja) és az új adatanalitikák (a közösségi médiából, lokációs információkból stb. származó új típusú adatok elemzése).

A memórián belüli analitikai eszközök külön is figyelmet érdemelnek. Az adatok keresése és elemzése a segítségükkel a RAM-okban is lehetséges, ami gyors és egyszerű adatfeltárást eredményez a BI és az elemzőalkalmazások számára. A felhasználók a számítógépükre letöltött nagy mennyiségű adatból képesek kikutatni azokat az információkat, amelyek megerősítik az elképzeléseiket és segítik az üzleti döntéseket hozni a szervezet minden szegletében. Tekintettel a sebességére, az egyszerűségére és elfogadható költségeire, a memórián belüli analitika erős eszköz lehet a felhasználók kezében, ami e trend további erősödését feltételezi.

A memórián belüli analitikák iránti lelkesedés közben azért arra is figyelni kell, hogy a hasznos eszközök nem helyettesíthetik a minőségi adatokat. Annak érdekében, hogy a szervezet BI-tevékenysége és elemzései pontosak legyenek, a memórián belüli elemzési eszközöket összhangban kell használni a strukturált, minőségi adattárház megoldásokkal.

Aktív és önkiszolgáló BI

Az üzleti intelligencia aktív formáját a rugalmasságra és a BI-projektekben létrejövő értékek minél gyorsabb hasznosítására való igény hívta életre. Ebben sokféle megoldás működhet párhuzamosan és együtt az önkiszolgáló

BI-től, a felhőben lévő BI-n át az adatfeltáró műszerfalak alkalmazásáig, amelyek lehetővé teszik a felhasználóknak, hogy sokkal gyorsabban kezdjenek el dolgozni az adatokkal, és alkalmazkodjanak a változó igényekhez.

Az aktív BI-megközelítés lényegesen csökkentheti a működési költségeket, a helyes bevezetés után pedig igen jelentős hasznot hozhat a szervezet számára. A projektköltség akár a felére csökkenhet, és szinte egyáltalán nem keletkeznek a projekt továbbhaladását megakadályozó hibák.

Szemben a hagyományos „vízesés” metódussal, amikor a tervezés egészét a projekt elejére időzítik, az aktív BI megengedi, hogy a tervezés akár 80 százaléka menet közben történjen. Ez nemcsak felgyorsítja a program levezénylését s gyorsabban hoz üzleti eredményeket, de a követelményeknek sokkal jobban meglehet vele felelni, ami a fejlesztési csapatok hatékonyságát alaposan javíthatja.

A versenyképesség maximalizálásához a vállalatoknak meg kell találniuk azokat az utakat, amelyeken a felhasználók gyorsan és könnyen hozzájutnak a releváns információkhoz. A BI-adatok elérésének olyan intuitívnak és érzékenynek kell lennie, mint bármely általános internetes keresőnek. Az önkiszolgáló BI révén az üzleti felhasználó gazdag, pontos, időben lévő és valódi információtartalmat kaphat olyan módon, mintha az interneten kutatna a Google-lal vagy a Binggel. Az információhoz jutás konzumerizálódásával és interaktivitásával a korábbiaknál jobb módszerek alakultak ki a felhasználók számára, hogy összekapcsolhassák, megoszthassák és kölcsönhatásba hozhassák az adatokat. Ez például testre szabható, a folyamatokat, trendeket vizuálisan könnyen áttekinthetővé tévő műszerfalak kifejlesztésében jelenik meg, amelyek nemcsak a felhasználó igényeinek felelnek meg, de lehetővé teszik számukra a belső vállalati adatok és a külső információk kombinálását is. Ezek az eszközök folyamatosan új képességekkel ruházhatók fel, amelyekkel a személyes igények, az interaktivitás és az azonnali információszolgáltatás háromszögében szolgálják ki mind hatékonyabban a felhasználókat.

Egyre nagyobb adat

A Forrester elemzése szerint idén a nagy adat már egyértelműen a vállalatok érdeklődésének középpontjába kerül, s az IT-részlegek szorgalmasan tanulmányozzák, hogyan tudnák kinyerni és hasznosítani a benne lévő információkat. Ha sikerrel járnak, a nagy adat teljesen megváltoztatja az informatikai tájképet, s a hasznosítóit komoly versenyelőnyhöz juttatja.

A nagy adat az olyan éles versenyhelyzetben lévő piacokon számíthat gyors sikerekre, mint a bankszektor, a kiskereskedelem vagy a telekommunikáció, illetve természetes hasznosítási területe lesz az állami és helyi igazgatás, továbbá a nagy ellátórendszerek. Emellett egyre több olyan szervezet lesz, amelyiknek elemezhető információkra, statisztikákra és adatbányászati megoldásokra, az adatokba való mélyebb betekintés lehetőségére van szükségük a helyes stratégiai döntésekhez.

A nagy adat „áramlásának” fő trendjeit is ez határozza meg a közeljövőben. Teret nyer az aktív megközelítés [új eszközök és technológiák használata az információk kinyerési idejének rövidítése és a fenntartható üzleti eredmények érdekében]. A felhőbe egyre több adat kerül, a nagy adat feldolgozására és hasznosítására, illetve az információk visszatöltésére is egyre több felhőalapú stan-

tó időn belüli elemzésére is lehetőség nyílik, amire korábban gondolni sem lehetett.

A nyílt forráskód uralma

A nyílt forráskód használata alapvető stratégia a BI területén. Az eszközök érettek, bizonyítottan jól működnek, és mindenféle méretű vállalat használja őket. A nyílt forráskód használata mellett egy sor érv szól. A legfontosabb az olcsóság. A Gartner felmérése szerint a cégek döntő többsége a teljes birtoklási költségben (TCO) alacsonyabb értékeket kalkulál a nyílt kódú szoftverek használata esetében. Fontos, hogy a modern, szabványos technológiákat a fejlesztők könnyen integrálhatják a házon belül fejlesztett BI-rendszerekbe. Sok érett, szabad forráskódú technológia van a piacon, amelyeket különféle egymással versenyző cégek forgalmaznak. Ez csökkenti a kockázatot, ahogy a vásárlás



Szemben a hagyományos „vízesés” metódussal, amikor a tervezés egészét a projekt elejére időzítik, az aktív BI megengedi, hogy a tervezés akár 80 százaléka menet közben történjen.

dard eszköz jelenik meg. Az adatok szétterítése egyre inkább a felhasználók igényeinek megfelelően fog történni, azaz az asztali gépek helyett az elérés mindinkább a mobilszközökön keresztül valósul meg.

Ne feledkezzünk meg a háttérrel sem! Azok a technológiák, amelyek lehetővé teszik a nagyon nagy mennyiségű adat feldolgozását, három csoportba sorolhatók. A hardvergyorsulással a DRAM- és flash-memória eszközök teljesítménye hatalmasat emelkedik, ami többek között a többmagos processzorok hatékony használatát is megalapozza. Az új szemléletű, úgynevezett masszív párhuzamos feldolgozó (massively parallel processing – MPP) adatbázisok olyan SQL-alapú adatbázisok, amelyeket az adatok sok gépre való szétosztására és feldolgozására terveztek. Az új, de nem SQL típusú megközelítések is megjelentek. A Map-Reduce, Hadoop és más nem SQL típusú megoldások lehetővé teszik az adatok elérését a programnyelveken keresztül anélkül, hogy SQL-alapú interfészt használnának. Továbbá képesek szétosztani az adatokat számos elkülönült gépnek, amivel csökkentik a hardverigényt, de óriási feldolgozási sebességnövekedést érnek el. Ezzel olyan nagy mennyiségű adat elfogadha-

előtti kipróbálás lehetősége is, ami általános a nyílt kódú termékek piacán. Márpedig a BI-programok bevezetése – például egy adattárház-fejlesztésről való döntés – előtt nagyon hasznos és költségkímélő lépés lehet a tesztelés. A problémamegoldást ezen a területen erős fejlesztői közösség támogatja. Végül a nyílt forráskódú technológiák fejlesztése és felhasználása általában sokkal rugalmasabb bármilyen másnál, mert sokan sokféle megközelítésből alakítanak ki hozzájuk új képességeket.

A BI és a közösségi média

A korszerű BI-megoldásoknak tartalmazniuk kell beépített együttműködési és közösségi médiafunkciókat is annak érdekében, hogy könnyen ki lehessen cserélni a gondolatokat, ötleteket, amelyek ma már a döntéshozatali folyamat természetes részei. E nélkül elsikkadhatnak fontos információk, amelyek legfeljebb különféle feljegyzések, e-mailek vagy beszámolók mélyén rejtőznek. Az adott információról, témáról, megközelítésről folytatott eszmecsere maga is hozzájárul az adatokban lévő rejtett, de releváns tartalmak, összefüggések feltárásához, azaz növeli a szervezet kollektív intelligenciáját. ▽



A BPM közösségi oldala

A Software AG felhő-, közösségi, mobil- és big data technológiákat integrált ARIS folyamatmodellező és webMethods implementációs platformjának új, 9-es verziójába.

A floridai Orlando-ban megrendezett ProcessWorld 2012 konferencián a Software AG vezetői a vállalat történetének legnagyobb termékbejelentéseként aposztrofálták az ARIS és a webMethods 9-es verziójának piacra hozatalát. Mindkét termékcsalád közösségi alkalmazásokkal, a felhőben és mobil eszközökön elérhető kollaborációs és adminisztrációs felületekkel, vezetői műszerfalakkal segíti az üzleti folyamatok tervezésében, modellezésében, bevezetésében és működtetésében érdekelt felek, az üzleti és az informatikai oldal együttműködését. A memóriában futó adatbázisok támogatásával, valamint a helyben bevezetett, illetve magán- vagy nyilvános felhőben elért alkalmazások összekapcsolására szolgáló csatolófelületekkel az ARIS és a webMethods új verziója minden eddiginél nagyobb rugalmasságot, mértezhetőséget és teljesítményt ad a folyamatok teljes életciklusának kezeléséhez.

teret ad az együttműködéshez, ahová a vállalat különböző területein dolgozó szakemberek meghívják egymást, és a folyamatok tervezése, átalakítása körül kibontakozó párbeszédet a Facebookból ismert activity streamhez hasonló tevékenységfolyamban követhetik. A folyamatmodellezést a vállalat üzleti céljaival összehangoló, fejlett analitikai képességekkel rendelkező ARIS 9.0 a folyamatokról szóló információkat, a monitorozásra szolgáló műszerfalakat HTML5 alapú klientechnológiájával egyszerre többféle formátumban, különböző mobil eszközökön is elérhetővé teszi.

Az új webMethods CloudStreams a Software AG szállítói független folyamatimplementációs és integrációs réteget az olyan felhőalapú alkalmazásokra is kiterjeszti, mint például a Salesforce.com, lehetővé téve a nyilvános, a magán- és a hibridfelhő-környezetek, valamint a házon belül működő rendszerek összekapcsolását. A webMethods CloudStreams az előre elkészített konnektorok mellett keretrendszert is ad a vállalatoknak új csatolófelületek kifejlesztéséhez.

A szintén új webMethods Command Central a folyamatok hibridfelhő-környezetekben történő implementálását megkönnyítő és felgyorsító funkciókat



KIS ENDRE

Tevékenységfolyam a felhőben

Az ARIS Connect, a folyamatmodellező platform nyilvános, magán- és hibridfelhő-környezetben is bevezethető komponense egyéni nézetet és közösségi

ad a felhasználóknak. A webMethods Mobile Suite eszközeivel a vállalat biztonságos módon fejleszthet és vezethet be interaktív mobilalkalmazásokat a különböző mobilplatformokon, megszabva, hogy azokhoz csak a jogosultsággal rendelkező felhasználók és a megbízhatónak minősített mobilkészülékek férjenek hozzá.

A folyamatimplementáció körüli együttműködést a webMethods Pulse segíti, amelyet a Software AG először mobilkészülékre fejlesztett ki. A tevékenységfolyamokat monitorozó WebMethods Pulse-on keresztül a felhasználók valós idejű információkra és eseményekre, értesítésekre fizethetnek elő. Ahogyan a Software AG vezetői fogalmaztak, az ARIS Connect a folyamatmenedzsment Facebookja, a webMethods Pulse pedig a BPM Twitterje.

Analitika a memóriában

A konferencia nyitó előadásában *Karl-Heinz Streibich*, a Software AG vezérigazgatója rámutatott, hogy a szervezetek a világ minden részén a bevételt, a hatékonyságot növelnék, a piaca lépést szeretnék felgyorsítani.

” Az ARIS és a webMethods 9-es verziójával a vállalatok végponttól végpontig terjedő folyamatokat tervezhetnek, **bevezethetnek és működtethetnek a hozzájuk tartozó adatmenedzsmenttel együtt.**

– Technológiával segítjük hozzá a szervezeteket e célok gyorsabb eléréséhez – mondta Karl-Heinz Streibich. – A technológia azonban, miként arra a Gartner is felhívta a figyelmet, a felhőalapú, a közösségi, a mobil és a big data megoldások együttes megjelenésével fejlődésének újabb fordulópontjához érkezett. Az új technológiákra épülő, digitális üzleti modellel rendelkező új cégek piacra lépése óriási kihívást jelent a nagy hagyományú, meghatározó vállalatok számára, amelyeknek túl kell lépniük az eddigiekben használt IT-silókon, hogy rugalmassá válhassanak, és gyorsabban reagálhassanak

a változásokra. A Software AG nagy beruházásokat eszközölt annak érdekében, hogy segíthesse felhasználóit ezen a téren. Az ARIS és a webMethods új, 9-es verziója az elmúlt két év akvizíciói során felvásárolt technológiákat integrálja, és fejlett felhő, közösségi, mobil, valamint big data képességekkel gyarapítja folyamatmodellező és implementáló platformunk eszköztárát. Az új képességekkel és funkciókkal a vállalatok jobban mobilizálhatják erőforrásaikat a nagyobb agilitás elérése érdekében.

Dr. Wolfram Jost, a Software AG technológiai igazgatója a ProcessWorld 2012 nyitó előadásában élőben is demonstrálta az ARIS Connect és a webMethods Pulse közösségi funkcióit.

– Az ARIS és a webMethods 9-es verziójának bejelentésével olyan platformot adunk a vállalatoknak, amellyel végponttól végpontig terjedő folyamatokat tervezhetnek, bevezethetnek és működtethetnek a hozzájuk tartozó adatmenedzsmenttel együtt – mondta Wolfram Jost. – Az ARIS Connect és a webMethods Pulse közösségi képességei forradalmasítani fogják a folyamatmenedzsment területét, mivel megkönnyítik a folyamatok által érintett felek bevonását és együttműködését, a tervezés legkorábbi szakaszától kezdve. Az üzleti folyamatok sikeressége nagyban függ vállalatok belüli elfogadottságuktól, ezért az ilyenfajta együttműködés kulcsszerepet játszik a jobb folyamatok gyorsabb bevezetésében. Mind az ARIS, mind a webMethods 9-es verzióját a Terracotta in-memory technológiájára építettük, amely rugalmasságot, méretezhetőséget és teljesítményt ad a nagy adatmennyiségek kezeléséhez. A klasszikus adatmenedzsment architektúrákban a vállalatok az éles rendszerekben kezelt adatoktól elkülönítették az analitikai alkalmazások által használt adatokat. Áttöltésük azonban időigényes folyamat, még akkor is, ha a vállalatok előzetesen szűrik az analitika szempontjából értékesnek tartott adatokat. Az in-memory technológia mindezt gyökeresen megváltoztatja, mivel lehetővé teszi, hogy a tranzakciós rendszerek és az analitikai alkalmazások ugyanazt a memóriában futó adatbázist használják. A vállalatok így valóban azonnali üzleti betekintést nyerhetnek, méghozzá a rendelkezésükre álló teljes, strukturált és strukturálatlan adatmennyiség elemzésével.

A Software AG az év hátralevő részében induló program keretében hozzáférést ad az új verziókhoz a korai felhasználók számára, míg a széles körű elérhetőség 2013 első negyedévében várható. ▽

KITÜNTETETT FOLYAMATOK

A Software AG idén is innovációs díjakkal ismerte el a legkiemelkedőbb eredményeket felmutató folyamatmenedzsment projekteket ügyfelei és partnerei körében. A Customer & Partner Innovation Award 2012 díjat összesen nyolc cég vehette át a konferencia zárónapján. A Fujitsu Technology Solutions például a webMethods segítségével egységes platformra helyezte B2B folyamatait az ügyfélszolgálat, az értékesítés és a beszállítóilánc-kezelés területén. A fejlesztésnek köszönhetően egy új ügyfél 30 százalékkal gyorsabban vehető fel a rendszerbe, amely havonta 7 millió dokumentumot kezel, és az igények függvényében rugalmasan, zökkenőmentesen méretezhető. A Coca-Cola Refreshments az italértékesítő automaták karbantartásának folyamatát optimalizálta a Software AG eszközeivel. A projekt eredményeként a gépek állapotáról szóló információk egyetlen kezelőfelületen, percek alatt rögzíthetők, illetve frissíthetők – ez korábban 30-40 gépenként akár 8 órába is beletelt, mivel integráció hiányában több különböző alkalmazásba is be kellett lépni a manuális adatbevitelhez. További előny, hogy a Coca-Cola immár a gépek teljes életciklusát bemutató adatokat egyetlen helyen áttekintheti és elemezheti. A partnerek közül az Accenture kapott díjat, melynek ügyfele a Terracotta BigMemory technológiájára épülő közösségi platformot vezetett be ügyfélszolgálatán. A telefonos kapcsolattartás tranzakciónkénti 15 dolláros árához képest a közösségi platformon egy tranzakció mindössze 50 centbe kerül.

DIGITÁLIS „ÉLŐLÉNYEK”

Spontán elemi intelligencia

Az ELTE-Soft KMOP-1.1.2-08/1-2008-0002 számú pályázatának 5. kutatási főiránya keretében kidolgoztunk egy rendszert, amelynek célja olyan digitális „élőlények” létrehozása volt, amelyek képesek kizárólag a saját tapasztalataik, tudásbázisuk alapján boldogulni egy olyan mesterséges világban, mint az internet. **/Dr. Elek István, egyetemi docens, ELTE**

Az élet evolúciója során szeretlen anyagokból, gázokból, elektromos kisülések hatására létrejöttek az élet elemi építőkövei, az aminosavak. A Stanley Miller-féle aminosav -szintézis ezt 1952-ben igazolta. A földtörténet során egyre fejlettebb és komplexebb lények tűntek fel, amelyek egyre nagyobb mértékben voltak képesek alkalmazkodni a környezethez, vagyis egyre inkább képesek voltak olyan viselkedésmódmód kialakítására, amelyek segítségükre voltak a túlélésben. Kialakult bennük valamiféle primitív intelligencia, amely eleget volt arra, hogy a környezetük „értelmezése” révén szerzett tapasztalatokat a maguk javára fordítsák. Némi túlzással nevezhetjük ezt intelligenciának, vagy finomabban fogalmazva megjelentek a viselkedésükben intelligensnek tűnő elemek. Persze ne képzeljük, hogy ez racionális gondolkodás volt, inkább tapasztalatokon alapuló, a túlélést segítő működési mechanizmus.

A törzsfajlás során a világ, a környezet megértésének képessége egyre magasabb szintre jutott az élőlények „gondolkodásában”, amely egyben mind magasabb fokú ismeretanyag felhalmozódásával járt együtt. Noha nem gondoljuk, hogy a földigiliszta intelligens lény, de ugyan ki kételkedne abban, hogy az a néhány képessége, amit az átlagember tud róla, ne volna elegendő a túléléséhez.

Érdeemes bevezetni valamiféle *elemi intelligencia* fogalmat, amely a környezet paramétereinek észlelését, az észleletek tárolását, az eredmények értékelését (eredményes volt vagy sem egy adott eseményre adott reakció) és a következő reakció megválasztásában e tudás figyelembevételét jelenti. Vegyük észre, hogy ez a nagyvonalú intelligencia fogalom egyetlen eleme sem kötődik csak élő szervezetekhez.

Az ELTE-Soft KMOP-1.1.2-08/1-2008-0002 számú pályázatának 5. kutatási főiránya keretében kidolgoztunk egy rendszert, amelynek célja olyan digitális „élőlények” létrehozása volt, amelyek képesek kizárólag a saját tapasztalataik, tudásbázisuk alapján boldogulni egy olyan

mesterséges világban, mint az internet. A lényeknek a *digitális evolúciós gép* (DEM: *digital evolutionary machines*) nevet adtuk. Semmiféle előre beprogramozott magas szintű logika nincs bennük. Tulajdonságaik igen egyszerűek. Energiaforrásokra van szükségük a működéshez, mert az idő múlásával a saját energiájuk fogy (mintegy megéheznek egy idő után). Az energia-utánpótlásukat a weben található fájlok biztosítják, vagyis életben maradásuk feltétele, hogy az internet bejárásával újabb és újabb

energiaforrásokat találjanak. Az 1. ábrán a különböző fájlok energiatartalmát láthatjuk. A fájl méretétől is függ az energiatartalom.

Ez természetesen csak fikció, hiszen mi magunk állíthatjuk be ennek a világnak a tulajdonságait, vagyis az egyes fájlok energiatartalmát. Ezzel hangolhatjuk tetszés szerint mesterséges világunk természetét. Egy-egy „elfogyasztott” fájl egy idő után újra ehetővé válik. Vannak „mérgező” fájlok is (például bat, exe), amelyek negatív energiájúak, vagyis elérésük csökkenti a lények energiatartalmát.

A rendszer adatbázisban tárolja a lények azonosítóit, állapotukat, egyéb paramétereiket, valamint a bejárt világ paramétereit, azaz azokat az URL-eket, amelyeket meglátogattak a lények. Így nyilvántartjuk azt is, hogy egy adott URL-en van-e éppen „ehető” fájl. Ha egy DEM éppen olyan helyre lép, ahol egy nemrég „megevett” fájl van, akkor nem jut energiához, sőt energiát veszít, mert a mozgása egyik URL-ről a másikra is energiát igényel. A bejárást egy crawler (robot) végzi, amely megkeresi az adott URL-en található fájlokat is linkeket. A fájlok „megevése” után továbbmegy valamely linkre, további táplálékszerzés céljából.

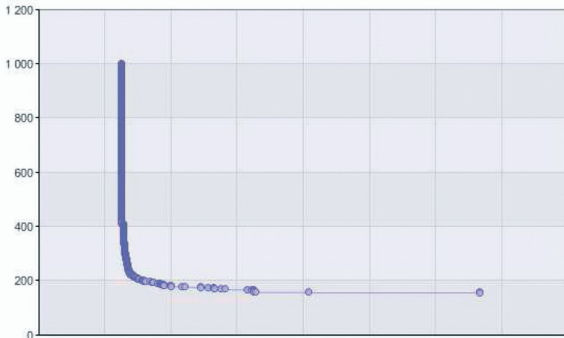
Minden lény saját tudásbázisát építi, amely a megerősítéses tanulás elvén működik. Ha bevált egy URL meglátogatása, mert ott sok táplálékot talált, akkor megerősíti az oda vezető utat. Ha eredménytelen, vagy káros volt, akkor meggyengíti. Amikor legközelebb tovább kell mennie, akkor e tudásbázis alapján keresi meg a következő URL-t, ha csak nincs további, elérhető energiaforrás az adott URL-en.

A rendszerrel kapcsolatos eddigi tapasztalataink nagyon érdekesek. Nem meglepő, hogy kezdetben, ameddig még semmiféle tapasztalat nem áll rendelkezésre, tömeges volt az elhullás, mivel a vak véletlenül múlt, hogy mit talál egy adott URL-en, vagy a megtalált link létező URL-re mu-

Némi jóindulattal azt is mondhatjuk, hogy intelligens működés nemcsak „in vivo” jöhet létre spontán módon, hanem „in silico” is.

	Id	MimeType	Description	BaseEnergyUnit	DigestTime	ReboundTime
1	3491957C-E759-E011-A70A-005056C00008	image/jpeg	jpeg, jpg file	10	10	10
2	3591957C-E759-E011-A70A-005056C00008	image/gif	gif file	10	10	10
3	3691957C-E759-E011-A70A-005056C00008	text/plain	simple text file	10	10	10
4	3791957C-E759-E011-A70A-005056C00008	application/pdf	pdf file	10	10	10
5	1459750D-A365-E011-A70A-005056C00008	application/msword	ms word file	10	10	10
6	1559750D-A365-E011-A70A-005056C00008	application/rtf	rtf file	10	10	10
7	1659750D-A365-E011-A70A-005056C00008	application/x-gzip	g-zip file	10	10	10
8	A7806282-A365-E011-A70A-005056C00008	application/x-dvi	dvi file	10	10	10
9	A9806282-A365-E011-A70A-005056C00008	application/x-msaccess	mdb file	10	10	10
10	AA806282-A365-E011-A70A-005056C00008	application/zip	zip file	10	10	10
11	AB806282-A365-E011-A70A-005056C00008	audio/mid	mid file	10	10	10
12	AC806282-A365-E011-A70A-005056C00008	audio/mpeg	mpeg file	10	10	10
13	D6CFFD2F-A465-E011-A70A-005056C000...	image/bmp	bmp file	10	10	10
14	D7CFFD2F-A465-E011-A70A-005056C000...	image/tif	tif, tif file	10	10	10
15	D8CFFD2F-A465-E011-A70A-005056C000...	image/x-icon	ico file	5	5	5
16	D9CFFD2F-A465-E011-A70A-005056C000...	text/css	css file	5	5	5
17	DACFFD2F-A465-E011-A70A-005056C000...	text/richtext	rtf file	15	15	15
18	DBCFFD2F-A465-E011-A70A-005056C000...	video/mpeg	mpeg file	20	20	20

1. ábra



2. ábra



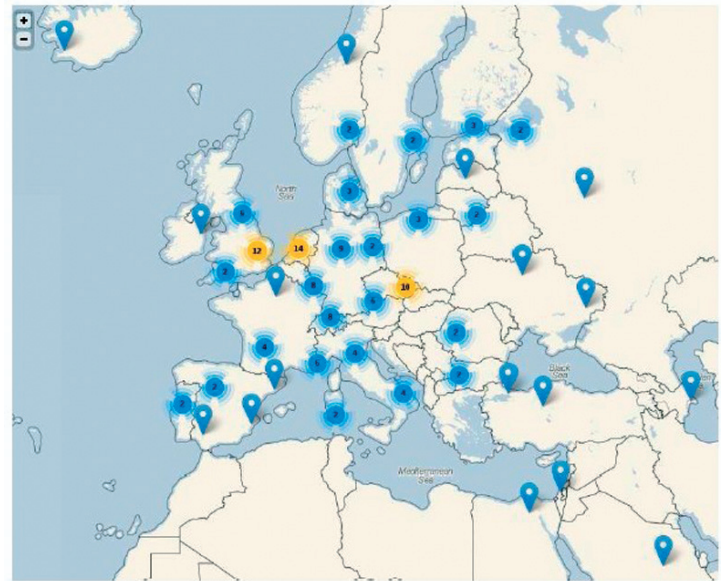
3. ábra

tat-e, egyáltalán tovább tud-e menni, nem csak utcában kötött-e ki.

További érdekesség, hogy a szerencse egyesek számára a boldogulást hozta meg, mert aki egyszer rátalált például a YouTube-ra vagy a Facebookra, ahol ezrével talál energiaforrásul szolgáló fájlokat, az bármennyig is elégedél ebben a paradicsomban. Ilyen esetet mutat a 2. ábra. Ezen látható, hogy 1000 DEM elindítása után egy órával már csak a 35% van életben.

Az is érdekes viszont, hogy négy nappal az indulás után még mindig életben van 16-18%. Ha megnézzük a 3. ábrát, akkor láthatjuk a görbe lefutásából, hogy a lények 10-15%-a szinte korlátlan ideig életben fog maradni. Ők azok, „akik” rátaláltak valamely fentebb említett népszerű oldalra.

Ezek a tapasztalatok nem mondanak ellent a biológusoknak, paleontológusoknak, hiszen számos olyan életforma maradt fenn évmilliókig, primitív és komplexebb egyaránt, amely változatlan formában képes volt a fennmaradásra, akár hegemón pozícióban is (például dinoszauruszok). Az is igaz viszont, hogy ha drasztikus változás következett be a megszokott környezetben (kozmosz katasztrófa, nagyméretű meteoritbecsapódás), akkor számos életforma nem volt képes az eddigi tapasztalatai alapján a túlélésre, ezzel megnyitva az utat eddig kibontakozni nem tudó formák számára, mint például az emlősök.



4. ábra

Ilyen események modellézését tervezzük azzal, hogy egy idő után néhány site-ot elérhetetlenné teszünk a DEM-ek számára, így az eddigi tudásbázis nem lesz már annyira használható, mint eddig.

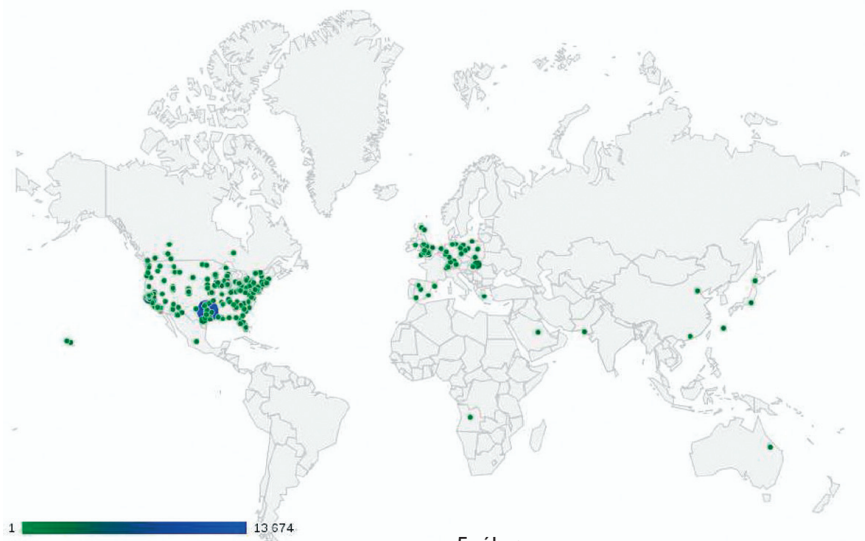
Ha például a Facebook elérhetetlen lesz a számukra, akkor az ott letelepedett lényeknek tovább kell menniük, persze nem teljesen tapasztalatlanul, csak némileg avultnak tekinthető tudásbázissal.

A 4. ábrán nézzük meg, hogy hová jutottak el a lények Európában, az 5. ábrán pedig a nagyvilágban.

Végezetül néhány szó a tanulságokról és a folytatásról. A DEM-ek nem turingi értelemben intelligensek, de abban az értelemben igen, hogy képesek a működésüket az energiaforrá-

sok megszerzéséhez igazítani. Saját, egyszerű környezetük „megértése” révén képesek saját érdekeik szerint működni, miközben az így kialakult tudás kizárólag a saját tapasztalatukból, emlékezetükből és saját készletükből fakad, vagyis az a csekély intelligencia, amely megfigyelhető a működésükben, spontán alakult ki, bármiféle külső, emberi beavatkozás nélkül. Némi jóindulattal azt is mondhatjuk, hogy intelligens működés nemcsak „in vivo” jöhet létre spontán módon, hanem „in silico” is.

A folytatásról csak annyit, hogy a lények egyelőre nem kommunikálnak, vagyis nem osztják meg egymással részben vagy egészben a tudásbázisukat. Ezt a lehetőséget mindenképpen ki szeretnénk próbálni, mert amint kommunikálni képesek egymással, azonnal felmerülhet az a kérdés, hogy vajon a DEM-ek kommunikációjából kialakulhat-e a DEM-ek társadalma. ▽



5. ábra

IT-BIZTONSÁG - INTERJÚ

Bizalom és megfelelés

Az adatok kezelésére és az informatikai rendszerek védelmére vonatkozó törvényi előírásokat, a követelmények teljesítésére irányuló gyakorlatot és a biztonsági eszközöket is meg kell újítanunk ahhoz, hogy felvehessük a harcot napjaink fejlett kibertámadásaival szemben. /írta: Kis Endre

Minderre John W. Pirc, a HP biztonsági főstratégjája hívta fel a figyelmet. A szakember a közel-múltban a magyar kormány védnöksége alatt megrendezett Kibertér Konferencián tartott előadást. John W. Pirckel, aki pályafutása során többek között a CIA-nál is dolgozott, budapesti látogatásának idején készítettünk interjút.

COMPUTERWORLD: A kormányzati weboldalakat érő kibertámadásokról érkező hírek az utóbbi években olyan megszokottá váltak, hogy ma már nem keltenek különösebb feltűnést. Idén azonban a Flame felfedése megmutatta, hogy a hírszerzés és a hadviselés informatikai eszközei rendkívül kifinomulttá váltak. Véleménye szerint a kormányok felkészültek-e egy hasonló fejlettségű, a kritikus létesítményeket vagy akár egy egész ország infrastruktúráját veszélyeztető kibertámadás kivédésére?

JOHN PIRC: Nem készültünk fel teljes mértékben egy olyan támadásra, mint a Flame, amely a felhasználók gépeire fészkelte be magát. Tekintettel a konzumerizáció térhódítására, azt hiszem,

sokat kell még tennünk ezen a téren, mert annak esélye, hogy a felhasználók eszközein keresztül illetéktelenek is beférkőznek a vállalati, intézményi hálózatba, igen magas.

A konferencián tartott előadásomban a következő példán keresztül érzékeltettem a sérülékenység mértékét: ha egy 1 Gbps-os kapcsolatot 60 másodpercig nyitott, azon keresztül egy jogosulatlan felhasználó 5 GB adatot lophat el. Az Egyesült Államokban az ilyen biztonsági incidensek 92 százalékát nem a vállalati IT-osztály fedezi fel, arról egy harmadik féltől – például az FBI-tól, az Interpoltól – értesül, átlagosan 419 nappal az esemény után. Ennyi idő alatt 60,3 évnyi nagy felbontású videónak megfelelő adatmennyiség kerülhet illetéktelen kezekbe ezen az egy hálózati kapcsolaton keresztül. Véleményem szerint az adatok kezelésére és az informatikai rendszerek védelmére vonatkozó törvényi előírásokat, a követelmények teljesítésére irányuló gyakorlatot és a biztonsági eszközöket is meg kell újítanunk ahhoz, hogy felvehessük a harcot napjaink fejlett kibertámadásaival szemben. A HP éppen ezért a cloud és a big data mellett az IT-biztonságot jelölte meg stratégiájának kiemelt területéként, és ha belegondolunk, utóbbi nélkül sem felhő, sem adatmenedzsment megoldásokról nem beszélünk érdemben.

CW: A törvényi előírások, a szabványok és a bevált gyakorlat nem újítható meg egyik napról a másikra. Felgyorsítható-e ez a folyamat, és ki tehetne valamit ennek érdekében?

J.P.: A felhő, a virtualizáció, a konzumerizáció új lehetőségeket teremt az üzlet számára, amelyeket a szállítók igyekeznek elérhetővé tenni a felhasználók körében. A szabályozó testületeknek és hatóságoknak szorosan követniük kell, hogy az új technológiák által életre hívott új üzleti modellek miként hatnak a folyamatokra, a folyamatok mentén kezelt adatokra és azok biztonságára, hogy az előírásokat naprakészen tarthassák. A felhasználók sokféle biztonsági megoldás, vírusvédő, tűzfal, átjáró, titkosítás stb. közül választhatnak, és ezeket folyamatosan frissíthetik.

Ez fontos, de önmagában kevés. A szervezeteknek tisztába kell jönniük azzal, hogy az adataik hol vannak, azokat a folyamatok egyes szakaszaiban hol kezelik. Ennek alapján sokkal pontosabb kép alkotható a kockázatokról és a sérülékenységekről, így a megfelelő védelem is kialakítható. Mindezzel nem azt akarom mondani, hogy a jelenlegi szabályozást és gyakorlatot ki kell dobni, mielőbbi frissítésük azonban elengedhetetlen.

CW: A felmérések közül rendre kiderül, hogy a vállalatokat elsősorban a biztonsággal kapcsolatos aggályok tartják vissza a felhőalapú megoldások használatától. Realisztikusan ítélik meg a felhasználók a felhőszolgáltatások biztonságosságát vagy félelmeik túlzottak?

J.P.: A biztonság kérdésköre a technológiát, a folyamatokat és az embereket is felöleli. Az ismeretek folyamatos bővítése ezen a téren is alapvető, beleértve a felhőszolgáltatás szerződéses feltételeinek alapos megismerését is. Ezek pontosan meghatározzák, hogy a szolgáltató adatközpontjában ki, milyen körülmények között férhet hozzá a vállalat adataihoz, de ha a szerződés nem válaszol meg minden kérdést, akkor kérdezni kell. A felhőszolgáltatók üzleti érdeke megköveteli, hogy biztosítsák az üzletmenet folytonosságát, a szolgáltatás folyamatos elérhetőségét. Ennek technológiai feltételeiről szintén tájékoztatást kell adniuk. Harmadrészt a vállalatnak mérlegelnie kell, hogy kritikuságuk függvényében mely rendszereit, adatait vigye a felhőbe, és melyek maradjanak házon belül, illetve olyan szolgáltatót kell választania, amelyikben meg tud bízni.

CW: A bizalmat említi. Magyarországon népszerűek a biztonsági készülékek, amelyek a vállalat hálózatát védik, ugyanakkor fekete dobozként működnek, amelyeket a szállító tart karban. Úgy tűnik, a kényelemért cserébe a vállalatok hajlandók nagyobb bizalmat tanúsítani. Miután a fenyegetésekhez hasonlóan a védekezés is mind összetettebbé válik, elképzelhető, hogy az ilyen megoldásoké lehet a jövő?

J.P.: Mindenképpen. A vállalatok összetett, folyamatosan változó informatikai környezetben működnek, amelyben a technológia és a hozzá fűződő bevált gyakorlat, a technológia alkalmazását szabályozó előírások is szüntelenül fejlődnek. A különböző alkalmazási területeken, így az IT-biztonság terén is elérhető készülékek és szolgáltatások által a vállalatok könnyebben kiaknázhatják a korszerű technológia lehetőségeit. Ehhez szükséges, hogy nagyobb mértékben támaszkodjanak a szállítóra, a szolgáltatóra, de a nagy piaci szereplők technológiai megoldásaik színvonalával és referenciáikkal egyaránt bizonyítani tudják, hogy érdemesek erre a bizalomra. ▽



JOHN W. PIRC

biztonsági főstratéga, HP

SZOFTVERNYILVÁNTARTÁS

Megfelelőség minden pillanatban

Alaposabb gazdálkodásra ad lehetőséget és nagymértékben megkönnyíti egy vállalat életét, ha megfelelő szoftvernyilvántartással rendelkezik.

M iután a költségcsökkentés jegyében a vállalatok a lehető legtöbb fölös kiadásukat sikerrel megszüntették, előbb-utóbb eljutnak a cég szoftverparkjának átvizsgálásához is. Itt szintén jelentős összegeket tudnának megspórolni amellet, hogy az illegális szoftverhasználatból eredő kockázatokat is minimálisra csökkenthetnék. De ami nincs pontosan nyilvántartva, azon nagyon nehéz úrrá lenni. Erről beszélgettünk *Zsoldos Sándorral*, az IPR-Insights ügyvezető igazgatójával.

Az idén októberben 10. születésnapját ünneplő IPR-Insights tapasztalata az, hogy a szervezetek nem rendelkeznek megfelelő nyilvántartó rendszerrel: a legtöbb eszköz ugyanis nem szolgál kielégítő adatokkal ahhoz, hogy azok alapján pontosan meghatározható legyen, mely licenckonstrukciók nem megfelelőek, hol van alul-, illetve túlhasználat, és min kellene változtatni az optimális működés érdekében. „Nem csoda, hiszen egy átlagos, pár száz számítógépet használó vállalatnál is több tízezer szoftverpéldányszámról beszélhetünk, amelyek ráadásul folyamatosan változnak úgy, hogy közben a szoftverlicenckek is napról napra bonyolultabbá válnak, így óriási terhet rónak a szoftvergazdálkodást végző szakemberekre. A közép- és nagyvállalatok esetében pedig már olyan hatalmas a mennyiség, hogy azt megfelelő szoftvernyilvántartó rendszer nélkül képtelenség áttekinteni” – mondta a szakember.

De miért is van szükség szoftvernyilvántartó rendszerre? Nos, a költségcsökkentés és a megfelelés biztosítása talán a legfontosabb két szempont. Egy jó rendszer ugyanis képes kiszűrni, hol van olyan felesleges kiadás, amelyet meg lehet szüntetni, hol van olyan többlet, amit el lehet adni, és mennyit kell utólagosan pótolni a túlhasználat miatt. Igaz ugyan, hogy ez utóbbi kiadásokat jelent, azonban a vállalat számára hosszú távon nagyon is kifizetődő, ha szoftvereinek licencei rendben vannak, és a hiányokat nem egy szoftvergyártói audit tárja fel. Egy alkalmas szoftvernyilvántartó rendszer ráadásul óriási segítséget nyújt a hiány csökkentésében is, feltárva a nem használt, ám telepített szoftvereket, vagy az olyan típusú használatot, amelynél szerkesztőprogramok helyett elegendő lehet egy lényegesen olcsóbb nézegető („viewer”) alkalmazása is.

Amint azt az ügyvezető elmondta, a szoftvernyilvántartás tekintetében rengeteg tévhit él a szakemberek fejében, amiért bizonyos mértékben az ilyen rendszerek fejlesztői tehetők felelőssé. A gyártók érthető módon saját terméküket tekintik a legmegfelelőbbnek,

noha azok többnyire nem vesznek figyelembe minden kritikus pontot. Gyakori az a téves nézet, hogy csak a munkaállomásokra telepített szoftverekkel kell foglalkozni, pedig sokszor – főleg az informatikaintenzív vállalatok esetében – a mérleg nyelve inkább a szerveroldali licencek felé dől. Ráadásul, sok szoftvernél nem elegendő csak a telepítésekkel foglalkozni; vannak felhasználóalapú és hozzáférés-alapú licencek, sőt időnként az sem számít, hány felhasználóról beszélünk, mert teljesen más adatok alapján licenclődnek az adott szoftverek.

Nagyon sok, önmagát a szoftvernyilvántartó piacra pozicionáló gyártó mégis megragad a telepítés oldalon, ezáltal óriási lyukakat hagyva a szoftvernyilvántartásban abba a hamis illúzióba ringatva a szoftvergazdákat és informatikai igazgatókat, hogy a meglévő rendszer képes minden licencigényt feltárni. Így mindaddig, amíg a szakember felületes információk alapján dönt a szoftverbeszerzések kérdéséről, olyan elemet épít be a rendszerébe, ami biztos, hogy hibát hibára fog halmozni.

Igen gyakori csapda, amelybe a vállalatok beleesnek, hogy a kiválasztott eszköznyilvántartó rendszer egyáltalán nem, vagy csak limitáltan képes a szoftverlicenckek kezelésére. Emiatt az ilyen rendszerekkel hatalmas, gyakran megoldhatatlan mértékű adminisztrációs terhet jelent a szoftvergazdálkodás alapvető kérdéseinek megválaszolása, azaz a feleslegek és a hiányok kimutatása.

Zsoldos Sándor szerint az igazi szoftvernyilvántartó rendszer legfőbb ismérvei a következők: az eszköz nemcsak a telepítésekkel foglalkozik, hanem a szoftverhasználat teljes követésére képes, pontosan azonosítja a használatban lévő szoftvereket, az elektronikusan nem kiolvasható adatok esetében is biztosítja a szükséges nyilvántartás lehetőségét, képes a meglévő szoftverlicenckek tulajdonságainak nyilvántartására és az e szerinti naprakész licencléltár teljesen automatizált elkészítésére. Ezek mellett természetesen rengeteg olyan funkció van még, amely tovább könnyíti a szoftvergazda életét, legyen az automatizált szoftverigénylő rendszer vagy a pontos gazdálkodást támogató szoftverkatalógus.

Összefoglalva, egy átlagos eszköznyilvántartó megoldás vagy rendszermenedzsment eszköz használata esetén még nem beszélhetünk sem költségcsökkentésről, sem megfelelésről. Egy valódi szoftvernyilvántartó rendszer bevezetésével azonban már egy-két hónapon belül feltárható a túlhasználat vagy a túlköltség, és segítségével akár egy éven belül jelentős megtakarításokat lehet elérni. ■



**ZSOLDOS
SÁNDOR**

ügyvezető igazgató
IPR-Insights

NÉGY az egyben

Egykapusan szolgálja ki a nagyvállalatok informatikai és távközlési igényeit a T-Systems Magyarország. Budafoki Róbert vezérigazgató szerint manapság a kompetencia, a rugalmasság és a jó ár mellett a megbízhatóság az egyik legfőbb elvárás a szolgáltatóval szemben.

/Írta: Majláth Judit



Október 1-jén a KFKI, az Iqsys, a Dataplex és az ISH egyesítésével megkezdte megújult működését, ügyfelei egykapus kiszolgálását a Magyar Telekom 100 százalékos tulajdonában lévő T-Systems Magyarország Zrt. Várható-e a közeljövőben újabb cégvásárlások, hogy így bővítsék kompetenciáit a cég? – kérdeztük Budafoki Róbert vezérigazgatót.

BUDAFOKI RÓBERT: A kompetenciák bővítése három forrásból történhet: organikusán, partnereken, tehát együttműködések keresztül, valamint cégvásárlások révén. Eddig is ebből a három lehetőségéből választottunk, és ezután is ebből a három forrásból építkezünk majd, noha kétségtelen, hogy mindig a cégvásárlások keltik a legnagyobb visszhangot.

COMPUTERWORLD: Vannak kiszemelt cégek, amelyekkel már folynak a tárgyalások?

B.R.: Mindig vannak felmerülő lehetőségek. Akvizíciós tervezésünket úgy kell elképzelni, mint egy tölcserít, amelyből csak akkor jön ki eredmény, ha folyamatosan töltjük ötletekkel. Menet közben természetesen van, ami kihullik, de előbb-utóbb csak átjut valami.

CW: Milyen irányban folyik a keresgélés?

B.R.: Az informatika irányában. Ennél közelebbit sajnos nem árulhatok el.

CW: A T-Systems Magyarország a nagyvállalatoknak kínálja szolgáltatásokat, a kis- és középvállalatoknak azonban a Magyar Telekom Csoport másik tagjához kell fordulniuk. Milyen az ügymenet, ha egy nagyvállalat, valamint a partneri körébe tartozó kis- és középvállalatok azonos, közös szolgáltatásokat szeretnének igénybe venni? Mindenki a saját szolgáltatójához fordul?

B.R.: Ez fontos, releváns kérdés! A mi szempontjaink szerint a Magyar Telekom vállalati ügyfelein belül 5500 vállalatot érdemes nagyvállalati szintűnek kezelni, ezeket soroltuk tehát a mi ügyfélkörünkbe. Közhely ugyan, de az élet folyamatosan változik, pontosan úgy, mint ahogy a technológia és az informatika is. Éppen ezért az általunk meghúzott határokat rugalmasan kezeljük. Ha például egy nagyvállalati ügyfél szorosan együttműködik kisebb cégekkel – például egy kereskedelmi láncban –, és a beszerzéseiket központilag intézik, akkor lehetővé tesszük számukra az egykapus kiszolgálást a T-Systems Magyarországon keresztül. Az már belső elszámolási kérdés, hogy ezen ügyleteket a Magyar Telekom Csoporton belül hogyan rendezzük. A lényeg az, hogy van rá megoldásunk.

CW: Az egykapus kiszolgáláshoz sokféle kompetencia, viszonylag nagy szervezet kell. Egy nagy szervezet azonban jellemzően rugalmatlanabb, mint egy kisebb. Nem félsz, hogy ez az ügyfélkiszolgálás rovására megy?

B.R.: Azzal egyetértek, hogy egy nagy szervezet rugalmatlanabb lehet, mint egy kisebb. De szerintem alapvetően nem a méretből fakad, hogy egy cég mennyire rugalmas, illetve milyen hatékonyan szolgálja ki ügyfeleit. Egyébként arra sincs recept, hogy mi számít nagy szervezetnek. A T-Systems Magyarország a maga 1800 munkatársával egyáltalán nem tekinthető óriásnak. Ugyanakkor elődvállalatai sem voltak tipikusan kis cégek a maguk több száz fős létszámával. Egyszóval, magából a méretből nem vonnék le messzemenő következtetéseket a rugalmasságra, hatékonyságra vonatkozóan. Mindazonáltal folyamatosan azon dolgozunk, hogy ne nehézkesen és tompán működjünk, mint egy elefánt, hanem dinamikus és gyorsan, mint egy jaguár. Igyekszünk megőrizni az elődcégek értékeit, és átültetni azokat az egységesített vállalat gyakorlatába. Nincs más választásunk, hiszen az ügyfelek – főként a jelenlegi gazdasági helyzetben –

szem előtt tartják, hogy hol és mire költik el szűkös anyagi forrásaikat.

CW: Milyen informatikai háttér támogatja a T-Systems Magyarország munkáját? Sikerült egységesíteni a rendszereket?

B.R.: Már korábban is voltak olyan informatikai rendszerek, amelyeket több előd cég is használt, de olyanról nem tudok, amely mindenütt egységesen működött volna. Teljes egységesítésre nem törekszünk, de vannak olyan területek, amelyek ugyanarra az informatikai rendszerre térnek át. Ilyen például az HR és a controlling. Hasonlóképpen dolgozunk a CRM-rendszerek egységesítésén is. Megjegyzem, mi már április óta egy szervezetként működünk, október 1-je a jogi összeolvadás dátuma. Meglehetősen dolgozó időszak áll mögöttünk, aminek során nagy lépéseket tettünk saját informatikai rendszereink egységesítése terén is.

CW: A CRM-rendszer egységesítése nyilván azért is nagyon fontos, hogy szükség esetén az ügyfélmenedzserek zökkenőmentesen át tudják venni egymás munkáját. Mekkora a T-Systems Magyarországnál a fluktuáció?

B.R.: Idén fokozott hangsúlyt fektetünk a fluktuáció nyomon követésére, mérésére, hiszen munkatársaink képviselik a cég értékét. A HR-szakemberek véleménye szerint az 5 százalékalatti elvándorlás teljesen természetes, az afölötti értékeknél már elemezni kell az okokat. Az év első 90 napjában nálunk 2,5 százalék volt a fluktuáció. Nincs tehát miért aggódnunk. Mindazonáltal alaposan vizsgáljuk egyes esetekben az elvándorlás okait.

CW: Vajon számíthat megtakarításra egy cég, ha minden infokommunikációs szolgáltatást egy kézből, például a T-Systems Magyarországtól vesz igénybe, nem pedig több szolgáltatótól? Végeztek ilyen számításokat?

B.R.: Nagyon nehéz lenne ezt kiszámítani, ugyanis a cégek igényei rendkívül eltérőek. Van, ahol alacsonyán húzzák meg a mobilszámra felső határát, van, ahol nem. Egyes cégek tiltják a mobilinternet használatát, mások – a hatékonyság növelése érdekében – kifejezetten előírják munkatársaiknak. Van, aki tőlünk veszi az alkalmazásokat, van, aki az alkalmazásfejlesztést házon belül oldja meg. Annnyira sokszínű tehát a piac, hogy nincs számunkra a megtakarítás lehetséges mértékére. Azt azonban látjuk, hogy az ügyfelek egyre inkább a megbízható, jó hírű és tapasztalt partnereket keresik. Aki egyszer már megütötte a bokáját, és eltűnt a piacról a szállítója, szolgáltatója, az fokozottan óvatossá válik. Kevesebb az elkölthető pénz, és mindenki

arra törekszik, hogy a pénzéért a lehető legtöbbet, a legnagyobb biztonsággal és a legjobb minőségben kapja meg.

CW: Szerepel a terveik között a külpiacokon való megjelenés?

B.R.: Jelenleg az IT jellegű bevételeink 5 százaléka származik külföldi piacokról. Ez teljes egészében alkalmazásfejlesztésből származik. Egyébként az alkalmazásfejlesztési bevételeink 20 százaléka jön a külpiacokról. Bevételeinkben tehát már most jól látható részt képvisel az exporttevékenység. Mivel a hazai piac kis mérete örökös probléma, a jövőben tudatosan foglalkozunk a külföldi terjeszkedés lehetőségével.



Mivel teljes portfóliónk van, felsorakoztatjuk a lehetőségeket. Megválaszoljuk az összes felmerülő kérdést, de a végső döntést mindig az ügyfélnek kell meghoznia.

CW: Szabad kezet kapnak e téren anyavállalattól, illetve a Deutsche Telekomtól?

B.R.: Teljes mértékben. Sőt, amikor a kiterjesztési pontok azonosításán dolgozunk, használhatjuk azt a hálózatot, amit a Deutsche Telekom román, horvát, szlovák és egyéb nemzeti szolgáltató cégein keresztül el tudunk érni. Emellett a T-Systems International hazai szolgáltató központján, az IT Services Hungaryn, valamint más országokban lévő leányvállalatain keresztül is megnyílnak számunkra lehetőségek.

CW: Nem jelentenek belső konkurenciát egymásnak a Deutsche Telekom Csoporthoz tartozó különböző cégek?

B.R.: Nem, erről szó sincs. Nézzük például az IT Services Hungaryt (ITSH) és minket. Az ITSH úgynevezett point of production, azaz általában rendszerintegrációs, üzemeltetési vagy üzemeltetéshez közeli szolgáltatásokat kínál a nemzetközi ügyfelek számára a T-Systems International keresztül. Ebből következően mi is alaposan megfontoljuk, hogy pontosan milyen szolgáltatásokat érdemes tőlük vásárolnunk. Amikor viszont a külföldi piac felé fordulunk, elsősorban alkalmazásfejlesztésben gondolkozunk, tehát olyan kompetenciákat szeretnénk hasznosítani, amelyek az ITSH-nál nem találhatók meg.

CW: Hogyan próbálják meggyőzni a nagyvállalati ügyfeleket a felhőalapú szolgáltatások igénybevételéről?

B.R.: Nem kell már meggyőzni őket, mert egy nagyvállalat általában viszonylag konkrét elképzelésekkel rendelkezik ezen a területen is. Általában saját maguk vetik fel az alternatív lehe-

tőségeket – így a felhőt is –, jellemzően akkor, amikor a vállalati elképzelések nem találkoznak a költségvetéssel. Egyébként a felhő nem vadonatúj találmány. Az informatikában már régóta megvan ez a modell, csak eddig másképp nevezték meg. Amikor outsourcingról vagy ASP-ről beszélünk, valami hasonló van a háttérben. A felhő használata alapvetően bizalmi kérdés. A kompetencia és a költségek – noha rendkívül fontosak – csak utána következnek. Mi tehát nem akarjuk meggyőzni ügyfeleinket a felhő hasznosságáról. Mivel teljes portfóliónk van, felsorakoztatjuk a lehetőségeket. Megválaszoljuk az összes felmerülő kérdést, de a végső döntést mindig az ügyfélnek kell meghoznia.

CW: A T-Systems Magyarország mintegy 1700 hazai beszállítóval dolgozik. Bővíülhet a kör?

B.R.: Beszállítói körünk rendkívül sokrétű: eszközbeszállítók, szoftverfejlesztők, az irodák karbantartói, biztonsági cégek, az ügyfélprojekteknél közreműködő alvállalkozók és még sokan mások. A lényeg, hogy bizonyos tevékenységeket nem gazdaságos házon belül tartani, illetve bizonyos területekre időnként, főleg egy túlterhelt időszakban célszerű külső partnereket bevonni. Az említett 1700 cégen keresztül 1400 magyar kis- és középvállalatnak, valamint közel 10 ezer embernek adunk állandó megélhetést. Ez a létszám konstansnak mondható, noha vannak olyan beszállítók, amelyeket csak alkalmanként foglalkoztatunk.

CW: Hogyan gondoskodnak a szakember-utánpótlásról cégen belül?

B.R.: Gyakornoki programunk keretében mintegy 250 frissen vagy nemrég végzett szakember dolgozik a cégnél. Nyugodtan mondhatom, hogy ez egyedülálló program az országban a hazai tudástőke megtartására. A gyakornokok főleg műszaki felsőoktatási intézményekből érkeznek hozzánk. Tapasztalatunk szerint ez a lehetőség a munkavállalók és a munkaadó számára egyaránt előnyös. A fiatalok kipróbálhatják magukat, gyakorlatot szerezhetnek, és lehetőségük nyílik utána akár cégünknel is elhelyezkedni. Nekünk pedig roppant fontos, hogy a folyamatosan változó piacon minél több friss tudású és fiatalos szemléletű munkatársunk legyen. A gyakornoki idő fél-egy éve általában elég ahhoz, hogy kiválaszthassuk a megfelelő szakembereket a további alkalmazáshoz. Így sokkal kisebb a kockázat, mintha a piacról vennénk fel munkatársakat. ▼

INTERJÚ

Kereskedelmi innovációk nemzetközi porondon

A hazai kereskedelmi informatikában élenjáró Laurel Cégcsoport most egyszerre kezdett expanzióba több európai országban. A társaság vezetője, Bessenyei István szerint nemzetközi méretekben kell fejleszteni ahhoz, hogy a további nagyobb innovációk létrejöhessenek.

Beszélgetésünk során először is azt kérdeztük *Bessenyei Istvántól*, a Laurel Cégcsoport tulajdonos-ügyvezetőjétől, hogy vajon nehéz volt-e kilépni a nemzetközi piacra.

BESSENYEI ISTVÁN: Több tény és körülmény szerencsés együttállása vezetett minket ideig. A Laurel 20 éves, ami azt jelenti, hogy ennyi ideje foglalkozunk innovációval és modern eszközök hazai bevezetésével a bolti informatika területén. Ez nagy elvárásokat támasztó, hatalmas terhelésnek kitett szegmens. Ennek megfelelően mi is mindig magasra tettük a mércét, sohasem az „ép-

üjdonság bevezetése a szűk hazai piacra. Annnyira hosszas, precíz és hibátlan munkát kell végezni, hogy teljesítsük, sőt felül teljesítsük a nemzetközi elvárásokat, hogy az ebbe ölt időt és pénzt a belföldi piac kevésbé tudja belátható időn belül megfizetni. Nem azért, mert a hazai vevők nem lennének igényesek vagy fizetőképesek, csak egyszerűen itthon nincsenek elegendő ahhoz, hogy egy komolyabb fejlesztést csupán rájuk lehessen alapozni. Szükség van Európára ahhoz, hogy igazán nagy dolgokat tehesünk le az asztalra, és versenyképesek legyünk a külföldi konkurenciával, akik eleve multinacionális méretekben gondolkodnak.



Olyan megoldásokat akarunk kialakítani, amelyek nemcsak igazoltan gazdaságosak, de korábban még soha senki sem gondolt rájuk a kereskedelmi vagy a vállalati szektorban.

BESSENYEI ISTVÁN, TULAJDONOS-ÜGYVEZETŐ, LAUREL CÉGCSOPORT

pen megfelelő” volt az elvárás. Arra törekedtünk, és ez nem változott, hogy európai, illetve világviszonylatban is kiemelkedő szolgáltatásokat és újításokat tartalmazó, komplett termékrendszereket tudjunk kínálni. Ezek révén már külföldön is versenyképes szaktudással tudunk megjelenni. Eddig ha láttunk-láttam egy jó megoldást, például egy nemzetközi szakvásáron – mint ahogy felfigyeltünk a digitális polccímekre –, munkatársaimmal rögtön elkezdtük kidolgozni azt az üzleti modellt és informatikai rendszert, amelyben az új termék alkalmazása kézzelfogható előnyökkel jár a hazai ügyfeleknek. Ugyanakkor ma már, ha mi fejlesztünk ki egy hasznos kiegészítést vagy kidolgozunk egy saját újítást, akkor az a külföldi vállalkozások számára is hasznos lehet.

COMPUTERWORLD: Mennyire üzleti kényszer a külföldi terjeszkedés?

B.I.: Az utóbbi öt évben hangsúlyosabban tapasztaltuk, hogy egyre nehezebben térül meg egy-egy

mert ez azt igazolja, hogy van egyedülálló tudásunk, amit a partnerek értékelnek. Mondanom sem kell, hogy a nyugat-európai, sőt, időnként amerikai konkurenciának is feltűntek ezek az országok, úgyhogy arra felé nincs egyszerű tender vagy sima győzelem.

CW: Ez azt jelenti, hogy hamarosan megjelenik a Laurel Ukrajna, Laurel Oroszország stb.?

B.I.: Egyelőre nem. Amíg az ottani jelenlétünk nem folyamatos, vagy a helyszíni leányvállalat nem jelent valamilyen szempontból komoly előnyt, addig ha kell, hosszabb időre kitelepülve, de alapvetően itthonról látjuk el az ottani megbízásokat.

CW: Szlovákiáról még nem beszéltünk.

B.I.: Szlovákia egy másik világ, sokkal inkább hasonlít a hazai viszonyokhoz. Ott már létrehoztunk egy leányt, vegyesvállalati formában. Ez teljesen organikus és logikus lépés volt. Többször dolgoztunk a határ túoldalán, például a ZBD már említett e-ink alapú polccímkeit telepítettük a szlovák Orange mobilszolgáltató boltjaiba. A munkák során láttuk, hogy több megoldásunk is van, amit ott örömmel fogadnának, és reményeink szerint fiskalizációs tapasztalatainkat is tudjuk kamatoztatni. Kerestünk egy megfelelő partnert, és idén el is indítottuk az együttműködést.

CW: Mit várnak az új vegyesvállalattól, illetve általában a külföldi megjelenéstől?

B.I.: Elsősorban szakmai céljaink vannak. Természetesen fontos, hogy folyamatosan nyereségesek legyünk, hiszen anélkül nem tudunk továbblépni, ez minden vállalkozás fejlődésének alapja, de inkább értéket szeretnénk létrehozni. Olyan megoldásokat akarunk kialakítani, amelyek nemcsak igazoltan gazdaságosak, de korábban még soha senki sem gondolt rájuk a kereskedelmi vagy a vállalati szektorban.

CW: Miből fedezik mindezt?

B.I.: A növekedés bázisát a hazai forgalom adja, mindenhez igyekszünk saját forrásokat használni. Ezzel együtt minden projektet úgy indítunk el, hogy önfinanszírozó legyen. Pénzügyi szempontból kicsit konzervatívak vagyunk, ami jól ellentételezi a folyamatos innovációt és az új piacok felderítését. Nagyon hosszú távon gondolkodunk, nemcsak az itthon megszokott sémákhoz képest, de nemzetközi viszonylatban is.

Mindezek a folyamatok persze állandó növekedéssel is járnak. Jelenleg közel 200-an dolgozunk a cégcsoportban –, magasan képzett szakemberekről van szó. Szerencsére a munkaerő utánpótlása a piacról folyamatos. Arra törekszünk, hogy jó legyen nálunk dolgozni, és ezt sokan tudják a szakmában. ▽

VESZTESÉGCSÖKKENTŐ MEGOLDÁS

SeaLog, a legjobb magyar innováció

Rangos díjat kapott az a hazai fejlesztésű digitális nyomelemző rendszer, amelynek elemei a legkülönbözőbb problémakörökre adnak megoldást bármely vállalat számára.

Egy vállalat vagy szervezet életében a különböző informatikai rendszerek által rögzített digitális nyomok elemzésével feltárhatók a rendellenességek, felderíthetők a fenyegetések és az esetleges visszaélések, ráadásul az összefüggések elemzésével és az időben elhúzódó folyamatok összetett vizsgálatával már a megelőzés is hatékonyan megvalósítható. A működési anomáliák folyamatos figyelésével és felderítésével a cégvezetés így lehetőséget kap arra, hogy időben beavatkozzon a rossz gyakorlatba, minimalizálva ezzel a veszteségeket.

Mindez akkor érhető el, ha egy jól felépített digitális nyomelemző rendszert vezet be a vállalat, ilyen a Seacon Europe által 2006 óta fejlesztett

SeaLog moduláris programcsomag, amely idén elnyerte az ITBN Biztonsági Díját a legjobb magyar innováció kategóriában.

„A klasszikus logelemzőkkel ellentétben, a SeaLog nemcsak az IT-infrastruktúrát tudja monitorozni, hanem számtalan, egymástól függetlenül működő megoldást – legyen az integrált gyártósor, komplett épületfelügyeleti vagy akár térfigyelő rendszer – egy rendszerbe kötve képes a keletkező információkat olyan komplex módon kezelni és elemezni, amelyekkel már a HR-kockázatmenedzsment vagy akár a vagyoni- és életbiztonsági munka is támogatható – mondta Berkovich Gábor ügyvezető igazgató. Mindazonáltal, a SeaLog a vállalat már meglévő BI vagy adattárházi megoldásának is fontos kiegészítő-



je lehet, ám a nagyvállalati megközelítésen túl, skálázhatóságának köszönhetően, a programcsomag tartalmaz olyan elemeket is, amelyek a kis- és közepes vállalatok számára is hasznos funkciókkal bírnak, ilyen például a jogosultságmenedzselő megoldás is.

Pokó István fejlesztési igazgató szerint minden olyan vállalat esetében érdemes a SeaLog bevezetése mellett dönteni, ahol heterogén forrásból sokféle digitális nyom keletkezik. „Legyen szó bármilyen, a vállalatok működését, folyamatait leíró eseményről, melynek a digitális nyomait begyűjtve, az adattisztítást, a BI-t és a mesterséges intelligenciát segítségül hívva ki tudjuk mutatni, hogy történt-e bármi a cég életében, ami nem szokványos, a felmerülő problémákat sokkal könnyebb felfedezni.”

A rendszer alapvetően a működési-kockázatkezeléssel foglalkozó szakértők támogatott rendszere, emellett hasznos lehet (IT) biztonsági felelősök, biztonsági auditorok, megfelelőségi menedzserek, IT-üzemeltetési szakemberek, könyvvizsgálók, belső ellenőrök és termelési/műszaki ellenőrök számára egyaránt. ■

PROGEN KFT.

Gyors bevezetés

ANagy Machinátor ügyviteli rendszerünk és a sERPa integrált vállalatirányítási rendszerünk számos iparágban, közel 2000 vállalkozásnál működik. Rendszereink nagy előnye, hogy gyorsan bevezethetők, rugalmasan testre szabhatók, könnyen kezelhetők. sERPa integrált vállalatirányítási rendszerünket kereskedő, élelmiszeriparban tevékenykedő partnereink szívesen választják, mert költséghatékony megoldást kínál, a hazai piaci sajátosságokat figyelembe vevő fejlesztés.

A vezetői döntések előkészítésében rendkívül nagy szerepe van a gyorsan, pontosan rendelkezésre álló, a vállalkozás pillanatnyi helyzetét, valamint a várható üzleti eredményeket, pénzügyi helyzetet megmutatni képes kimutatásoknak. Ehhez nagy segítséget nyújtanak az előre definiált lekérdezési lehetőségek, azonnal rendelkezésre állnak a vállalat vezetéséhez szükséges naprakész információk. sERPa integrált vállalatirányítási rendszerünk kiválóan alkalmas számlázásra, készletgazdálkodásra és könyvelésre egyaránt. A rendszerrel nyilvántarthatók és nyomon követhetők a cég munkafolyamatai, tevékenységei. A funkciókba (bevelekbe) felvett adatokból különböző szintű összesítések, listák és lekérdezések készíthetők. Ezek egyrészt az operatív feladatok elvégzését, másrészt a megalapozott vezetői döntések meghozatalát teszik lehetővé. A folyamatos fejlesztésnek, a ProgEn Kft. 20 éves stabil informatikai jelenlétének köszönhetően a sERPa biztos alapja bármely cég vállalati informatikájának. ■

progen

sERPa
integrált vállalatirányítási rendszer

NAGY machinátor
teljes körű ügyviteli rendszer

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

Kérje díjmentes program bemutatónkat!

www.progen.hu

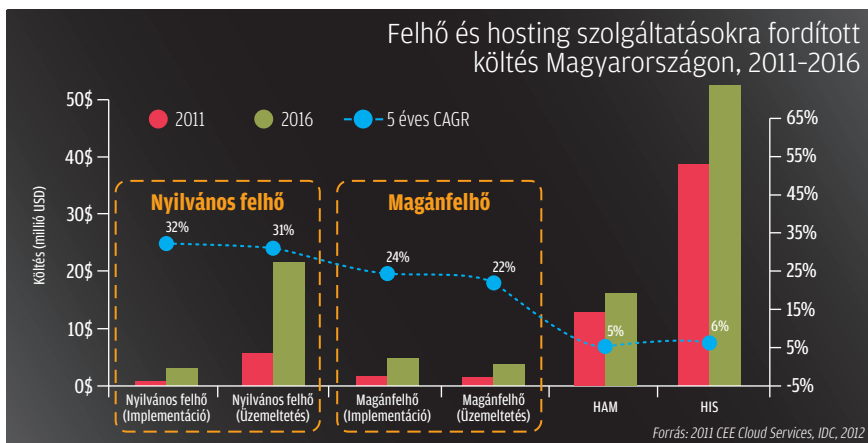
A félig telt pohár esete

A négyzetméter alapú elszámolás idejétmúttá válik az adatközpont szolgáltatások hazai piacán. A hosting szolgáltatások cloudjellemzőket öltenek, miközben a magyar vállalatok fele egyelőre nem tervezi felhőalapú megoldások használatát.

/Írta: Kis Endre

A kolokációs és hosting szolgáltatások hazai piaca csökkent 2011-ben. Az International Data Corporation (IDC) adatai szerint a visszaesés az infrastruktúra-hosting – és azon belül a kolokációs szolgáltatások – terén volt a legnagyobb. A kolokáció a 10,5 milliárd forintos piac mintegy harmadát teszi ki, ezért a nagymértékű, 10 százalékos csökkenés hatását

szolgáltatókat, hogy a bérelt alapterület helyett az erőforrások tényleges használata alapján számítsák a szolgáltatások díját. A kolokációs piac csökkenésében közrejátszanak a regionális, illetve globális vállalatok adatközpont-konszolidációs projektjei is, amelyek során ugyan Magyarországra is kerülnek szolgáltató központok, de az elmúlt évben a mérleg negatív volt a hazai piac számára.



a két másik szegmens, az alkalmazás- és infrastruktúra-hosting 3-3 százalékkal bővülő szelete sem tudta ellensúlyozni.

Az IDC a bérelt alapterület alapján elszámolt adatközpont szolgáltatásokat a kolokációs szolgáltatások kategóriájába sorolja, míg az infrastruktúra-hosting szolgáltatások a szervertelhelyezést, a fizikai vagy virtuális szervertelhelyezést, valamint a hozzájuk tartozó menedzsment szolgáltatásokat fedik.

– Az adatokból egyértelműen kiolvasható, hogy a négyzetméter alapú elszámolás idejétmúttá válik az adatközpont szolgáltatások piacán – mondta *Balicza Gábor*, az IDC Hungary elemzője. – Előtérbe kerül az energiafogyasztás alapú díjszámítás, amit a technológia ma már megfelelő eszközökkel támogat. Az adatközpontokban rendkívüli mértékben megnőtt a teljesítménysűrűség is, ami szintén arra készteti a

Kínálati felhőpiac

A felhőszolgáltatások hazai piaca 2011-ben a várakozásokat is meghaladó mértékben, 40 százalékkal 2 milliárd forintra nőtt. A bővülés elsősorban a nyilvános felhőben elérhető alkalmazásközpontú szolgáltatásokból – például kollaborációs, CRM és biztonsági alkalmazások – és virtuális magánfelhő-szolgáltatásokból, valamint a hozzájuk adott, értéknovelt szolgáltatásokból származott.

– A felhőszolgáltatások hazai piaca ma még kiindultán kínálati piac – mutatott rá *Balicza Gábor*. – Amellett, hogy hozzáférhetők a nemzetközi szolgáltatók, például a Google, a Microsoft és a Salesforce felhőalapú megoldásai, a múlt évben több hazai szolgáltató is piacra lépett, részben a SaaS központok kialakításához igénybe vehető európai uniós és kormányzati támogatásnak köszönhetően. A felhőszolgáltatásokat adó nemzetközi szereplők hazai partnerei ugyancsak nagy

számban jelentek meg viszonteladóként, a felhőalapú megoldásokat is felvéve portfóliójukba.

Az IDC saját felmérése szerint ugyanakkor a magyarországi vállalatok fele egyelőre nem gondol felhőszolgáltatások igénybevételére – ez az arány 2011-ben nem változott az azt megelőző évhez képest.

– Az 50 százalék első pillantásra soknak tűnik, de nézhetjük úgy is, hogy gyakorlatilag két évvel a felhőszolgáltatások hazai megjelenése után a vállalatok fele már használja azokat, vagy ezt tervezi – mondta *Balicza Gábor*. – Ha belegondolunk, a korábbi években a BI vagy a CRM megoldások elterjedése korántsem volt ilyen gyors.

A méretgazdaságosság kihívásai

A felmérés arra is rávilágított, hogy a hazai vállalatok elsősorban a rugalmasságot, a skálázhatóságot, a szolgáltatás dinamikusságát és mobilításhoz adott támogatását, valamint a költségek tervezhetőségét értékelik a felhőalapú megoldások esetében. Elvárásainak a hazai hosting-szolgáltatók is igyekeznek megfelelni, jóllehet ezeket a képességeket nem önkiszolgáló kezelőfelületen, automatizált folyamatokon keresztül, hanem gyors reagálású üzemeltető csapattal biztosítják.

– A hazai felhőszolgáltatók számára kihívást jelent, hogy nem tudnak olyan méretgazdaságosságot elérni, mint a nemzetközi szereplők – hívta fel a figyelmet *Balicza Gábor*. – Versenyelőnyt az adhat számukra, ha az ügyfelek számára vonzó egyensúlyt tudnak találni a szolgáltatások szabványosítása és teste szabása között. A nemzetközi felhőszolgáltatók hazai partnerei is a hozzáadott értéket képviselő, professzionális szolgáltatásokról, és nem a felhőalapú megoldások egyszerű viszonteladásából várhatnak bevételeket. A vállalatok továbbra is használni fognak házon belül, helyben működő rendszereket, amelyeket össze kell kapcsolniuk a felhőszolgáltatásokkal, ezért a hazai szolgáltatóknak a tanácsadás, a rendszerintegráció és a migráció terén érdemes fejleszteniük felhő kompetenciáikat. Ilyen értelemben a felhőszolgáltatások nemcsak a felhasználói, hanem a kínálati oldalon is új üzleti lehetőségeket adnak.

Az IDC 2012-re a hazai felhőpiac további 35 százalékos növekedésére, valamint arra számít, hogy az évi átlagosan 30 százalékos bővülés egészen 2016-ig folytatódni fog. Méretét tekintve azonban továbbra is a hostingpiac marad a nagyobb Magyarországon, ahol idén a kolokációs piac 2 százalékos csökkenése mellett az infrastruktúra-hosting 3 és az alkalmazáshosting 2 százalékos növekedése várható. A piacelemző szerint a teljes hosting átlagosan évi 6 százalékkal nőhet 2016-ig Magyarországon. ▽



CIO ÜZLETI REGGELI

Emberiség 2.0

Napjaink meghatározó technológiai trendjei – a felhő, a mobilitás, a közösségi háló és a big data – olyan alkalmazásokat fognak életre hívni, amelyek alapjaiban változtathatják meg egész iparágak, gazdasági szektorok működését. Itt az ideje, hogy a szervezetek újraértékeljék a rendelkezésükre álló, egyre tetemesebb információmennyiség hasznosítását és védelmét, mivel az a létfontosságú innováció forrásává válik. **Írta: Kis Endre**

Ehhez a döntéshozóknak újfajta szemléletmódot kell kialakítaniuk, de arra is szükség lesz, hogy az IT-vezető új szerepet öltön magára – hangzott el a HP-vel közösen megrendezett *CIO Üzleti reggeli*n, amelyre a múlt héten, *Emberiség 2.0* címmel került sor. Immár harmadik közös rendezvényünk előadásai ezúttal olyan intelligens megoldásokkal foglalkoztak, amelyek döntő módon befolyásolják, meghatározó erővel formálják jövőnket.

technológiák felvásárlására, amelyek portfólióba illesztésével ilyen megoldásokat tud kínálni. Az akvizíciók során került a palettára többek között az Autonomy, a Vertica, az ArcSight, a Fortify és a TippingPoint technológiája.

Kreatív feltárás

A vállalatok több mint fele már ma is 10 terabájtnál, 10 százaléknál nagyobb adatmennyiséget kezel, de ez még csak a kezdet – mondta *Josef Neumann*, a HP Enterprise

”Most az üzlet életciklusának kezelésére, az üzletágak és területek közötti szakadék áthidalására hívjuk fel a figyelmet. Nem a piac vagy a vállalat mérete, hanem az újítás ereje a lényeg.

– Tapasztaljuk, hogy a maguk idejében kiválóan tartott technológiák és eszközök milyen gyorsan tűnnek el, hogy még jobb megoldásoknak adják át a helyüket – mondta *Fadil El Houssine*, a HP Software regionális értékesítéstámogató igazgatója. – A piacot az innováció irányítja. Gondoljunk bele, hogy milyen hatással lesz a mostani piaci szereplőkre a mobilfizetés elterjedése, a közösségi hálón megjelenő mikrohitelezés, a gépjármű használatát figyelembe vevő, dinamikus díjszámítású biztosítás, az egyének életmódja alapján számított társadalombiztosítás vagy a fogyasztást ösztönző, a vásárlások után befizetett áfát az adóalapból levonó e-adózás.

Ahhoz, hogy a szervezetek lépést tarthassanak az ilyen nagy horderejű változásokkal, vagy még inkább azok élére állhassanak, megfelelő informatikai megoldásokra lesz szükségünk a mindennek alapjául szolgáló adatok és információk kezeléséhez és védelméhez. A HP az utóbbi években jelentős összeget fordított olyan

Services regionális Autonomy-vezetője. – A mobil eszközök, a közösségi háló és a szenzorok minden eddiginél több adatot generálnak, így az ezeket hasznosító szervezetek már a közeljövőben extrém adatmennyiséggel szembesülhetnek. A hagyományos architektúrák, információmenedzsment és analitikai eszközök erre nincsenek felkészítve.

Az adatrobbanás következtében változik az üzleti intelligencia bevett paradigmája is. Eddig az üzlet határozta meg, hogy milyen kérdéseket tegyünk fel, az új minta szerint az IT strukturálja az adatokat a kérdések megválaszolásához, és olyan platformot ad, amely kreatív feltárást tesz lehetővé, az üzlet így folyamatosan új kérdéseket kísérletezhet.

– Az Autonomy IDOL egy olyan beépített biztonsági funkciókkal rendelkező adatintegrációs réteg és robusztus indexelő platform, amely több mint 400 különböző adatforrást és 1000-nél több adatformátumot kezel valós időben – mondta *Josef Neumann*. – Rugalmasan és kor-

látlanul méretezhető; az Egyesült Államokban a legnagyobb IDOL-implementáció ezernél több szerveren több száz petabájt adatmennyiséget kezel. NoSQL típusú, dokumentumalapú adatbázisban az adatok menet közben olvashatók és fríszíthetők, beépített analitikai képességekkel rendelkezik, és támogatja a keresés alapú fel-tárást. A Vertica pedig egy méretezhető, valós idejű adatbázismotor strukturált adatok kezeléséhez és elemzéséhez, amely natív, kétirányú kapcsolatot biztosít a nyílt forráskódú Apache Hadoop technológiával.

Intelligencia és biztonság

Az adatrobbanás, a felhőszolgáltatások és a konzumerizáció térhódítása a vállalati hálózat és az érzékeny adatok védelme terén is új megközelítést, a kockázatok kezelésére fókuszáló, a támadók szemszögéből közelítő biztonsági stratégia kialakítását teszi szükségessé.

– A CIO-nak abból kell kiindulnia, hogy a vállalati hálózatot a lehető legjobb védekezés mellett is támadások fogják érni, ezért arra is fel kell készülni, hogy azokat a legrövidebb időn belül észlelje és megválaszolja a szervezet – mondta *Wollner László*, a HP IT-biztonsági szakértője. – A HP biztonsági termékeivel a vállalatok egyszerűen csökkenthetik a támadási felületet és javíthatják a válaszadást, valamint a kockázatok kezelését, kialakíthatják az adatvagyon proaktív védelmét. Közéjük tartozik az eseményeket naplózó és a logfájlokat elemző ArcSight biztonsági platform, a szoftverek biztonsági réseit már a fejlesztés szakaszában kiszűrő Fortify, valamint a dinamikus analitikai képességekkel felvértezett TippingPoint hálózatvédelmi rendszer. Ezek a termékek olyan intelligenciával rendelkeznek, amely a begyűjtött információkat vizsgál, a kockázatmenedzsment és a megelőző védelem folyamatos erősítésére.

A HP éveken ezelőtt jelentette be az informatikai rendszerek életciklusának kezelésére, az IT-silók közötti szakadék áthidalására szolgáló megoldásait.

– Most az üzlet életciklusának kezelésére, az üzletágak és területek közötti szakadék áthidalására hívjuk fel a figyelmet – mondta *Fadil El Houssine*. – Az új technológiák minden gazdaság, minden piac és vállalat számára óriási lehetőségeket kínálnak, méretüktől függetlenül. Nem a piac vagy a vállalat mérete, hanem az újítás ereje a lényeg. Éppen ezért itt az ideje, hogy minden vállalat és kormány megalkossa saját innovációs ütemtervét, hogy a CIO-k informatikai vezetőből innovációs vezetővé váljanak, megismerjék és az üzleti oldallal is megismertessék az új technológiák adta lehetőségeket, és azokat merjék úttörő módon, elsőként hasznosítani. ▽

November 6-tól keresse az újságárusoknál!

Teljes verziós szoftverek

- **XARA WEB DESIGNER SILVER**
Kóstoljon bele a webszerkesztésbe!
- **ASHAMPOO SNAP 5**
Képernyőmentés legfelsőbb fokon

A tartalomból

- **FÓKUSZBAN**
Erős PC kis testben
- **NAGY RETRÓ ÖSSZEÁLLÍTÁS**
Így indíthatja el kedvenc régi játékait modern gépén
- **SPÓROLJON ÉS VÁSÁROLJON VELÜNK!**
Tipppek, tanácsok és kuponok akár 50 százalékos kedvezménnyel
- **NAGY OKOSTELEFON-CSAPDÁK**
Velünk elkerülheti a jellemző buktatókat
- **100 GB EGY LEMEZEN**
A legjobb külső Blu-ray-írók körképe

FRISS DVD 8 TELJES VERZIÓ Videotesztek, bemutatók

IPHONE 5 ÉS AZ ÚJ IPAD SZÉRIA
Mennyire ütős az Apple őszi kollekciója?

PCWorld Lapozz hittel

21. évfolyam 11. szám, 2012. november // www.pcworld.hu // Technológia érthetően

NAGY RETRÓ ÖSSZEÁLLÍTÁS
Így indíthatja el kedvenc régi játékait modern gépén
+ MIKROGÉPEK RENESZÁNSZA

ERŐS PC kis testben 42
A legjobb mini-ITX-házak és tipppek gépépítőknél

SPÓROLJ ÉS VÁSÁROLJ VELÜNK! 18
Tipppek, tanácsok és kuponok akár 50 százalékos kedvezménnyel

Nagy okostelefon-csapdák 60
Használtan veszed?
Velünk elkerülheted a jellemző buktatókat

100 GB egy lemezen 34
A legjobb külső Blu-ray-írók körképe

ANDROID VÉDELEM, CSAK NÁLUNK!

Több mint 150 DOS játék

TELJES VERZIÓK

Xara Web Designer Silver
Kóstoljon bele a webszerkesztésbe

Ashampoo Snap 5
Képernyőmentés a legfelsőbb fokon

Eladási ár: 1995 Ft
Előfizetéssel: 1415 Ft

IDG HUNGÁRY 9 771785 471002 12011