

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

# COMPUTERWORLD

IKT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK / ALAPÍTVÁ 1969 / 2013. ÁPRILIS 24. / XLIV. ÉVFOLYAM 10. SZÁM

## Mobilitás és üzlet 2013



Ára: 495 Ft



# Játsz velünk és nyerj egy különleges, átlátszó VB-korongot!

## iCsekk



A fenti mondat a 2013. április 14-20. között, a Budapest Sportarénában megrendezésre került Divízió I/A férfi felnőtt Jégkorong Világbajnokság során a Díjnet Zrt., mint az esemény egyik kiemelt támogatója által szervezett iCsekk nyereményjáték szlogenje volt.

A játékokban résztvevők a hostessek segítségével ismerkedhettek meg a mobilfizetési alkalmazással, melynek használatával kényelmesen, sorban állás nélkül, bankkártyájuk terhére egyenlíthetik ki közüzemi és telco számláikat, ráadásul a VB során 1000 szerencsés egy különleges, átlátszó VB emlékkorongot vihetett haza.

Az Arénában elhelyezett iCsekk QR kódok beolvasásával telepítették a játékosok a telefonjukra a mobilfizetési alkalmazást, majd a korong virtuális számláját fizették ki az erre a célra kihelyezett iCsekk kártyák egyikével. Aki szerencsésen kattintott, annak az iCsekk pattintotta a korongot.

A nyereményjáték kedvező hatással volt a mobilfizetési alkalmazáson keresztül történő számlafizetésre is, ugyanis már a VB folyamán jelentősen emelkedett az iCsekk QR kóddal ellátott számlák alkalmazáson keresztül történő kifizetése, mely tendencia az eseményt követően is megmaradt.

## www.icsekk.hu

Postai sorban állás helyett iCsekk!



Köszönjük, hogy telepítetted az alkalmazást és velünk játszottál a VB alatt!

Az iCsekk alkalmazással mobiltelefonod segítségével, bankkártyád terhére, kényelmesen, sorban állás nélkül fizetheted ki az alábbi szolgáltatók számláit. Amennyiben velünk játszottál a VB alatt, de nem jártál szerencsével, még mindig megnyerheted az értékes jégkorong relikviák egyikét, csak fizess ki egy számlát 2013. június 30-ig!



2013



ICE HOCKEY  
WORLD  
CHAMPIONSHIP  
HUNGARY  
Budapest  
Division I - Group A

COMPUTERWORLD /IMPRESSZUM

KIADJA A PROJECT029 MEDIA AND COMMUNICATIONS SZOLGÁLTATÓ KFT.  
1075 Budapest, Madách I. út 13-14. A épület  
HU ISSN 0237-7837  
Postacím: 1374 Budapest 5, Pf. 578.  
Bankszámlaszám:  
10300002-20328016-70073285

FELELŐS KIADÓ:  
Virágh Márton ügyvezető – mviragh@idg.hu

MŰSZAKI VEZETŐ:  
Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu

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

SZERKESZTŐSÉG

Főszerkesztő: Szilágyi Szabolcs

Főszerkesztő helyettes: Sós Éva

Online főszerkesztő: Pavlovic Jovan

Olvasószerkesztő, korrektor: Váczy Laura  
Munkatársak: Kis Endre, Kömlödi Ferenc,  
Majláth Judit, Meixner Zoltán

Tipográfia: Berényi István

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

Munkatársaink elérhetőségeit megtalálja  
weboldalunkon:  
» <http://computerworld.hu/>

HIRDETÉSFELVÉTEL

Kereskedelmi igazgató:

Dr. Farkas Viola – vfarkas@idg.hu

Telefon: 577-4310, fax: 266-4274

Lapreferens:

Rodriguez 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](mailto:keriroda@idg.hu)

TERJESZTÉS ÉS ÜGYFÉLSZOLGÁLAT

Terjesztési igazgató:

Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu

Telefon: 577-4301, fax: 266-4343

» e-mail: [terjesztasz@idg.hu](mailto:terjesztasz@idg.hu)

MEDIASHOP: [MEDIASHOP.IDG.HU](http://MEDIASHOP.IDG.HU)

JOGI KÖZLEMÉNYEK

Szerkesztőségünk a kéziratos lehetőségei szerint gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését. A COMPUTERWORLD-ben megjelenő valamennyi cikk (eredetiben vagy fordításban), minden megjelölt 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 Lapier Rt. alternatív terjesztők és egyes számítástechnikai szolgáltatók terjesztik. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTicketnél (266-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítőknél (06/80-444-4444, [hitelolozetes@posta.hu](mailto:hitelolozetes@posta.hu), fax: 303-3440) Előfizetési díj egy évre 10 960 forint, fél évre 5460 forint, negyed évre 2745 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 Advericum AdServer szolgálja ki.

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



16  
TELE-  
MEDICINA

### Költözünk!

Május elsejétől új helyre költözik a PC World szerkesztősége, ennek megfelelően az ügyfélszolgálat címe is változik. 2013. május 1-től a Madách Imre út helyett a 1037 Budapest, Montevideo utca 9. alatt találhatunk meg minket olvasóink.

FÓKUSZ

## VÁLLALATI MOBILITÁS HÁROM LÉPÉSBEN

12 A mobilitás támogatásához szükséges stratégia és infrastruktúra kialakítása szép feladatokat tartogat az IT-vezetők számára, amelyek megoldása módszerességet követel.

## AGILITÁS ÉS MOBILITÁS

CIO-MAPPA | 18 Az üzleti szervezetek különösen jó eredményt érhetnek el az agilitásuk fejlesztésében, ha a mobiltechnológiát hívják segítségül. Ez az egyik legjobb esély a versenyhelyzetük megerősítésére.

AKTUÁLIS | 6 HOUG - végre tavasz! / Az Oracle-felhasználók által szervezett idei konferencián olyan érdekes információknak is örülhettek a résztvevők, mint az Iwiw migrációjának részletes bemutatása, a belügyminisztériumi Robotzsaru vagy az OTP adattárház evolúciójának ismertetése. | 8 Elstartoltak a HP Moonshot szervezetei / Az alapjaitól újratervezett platform első, Intel Atom processzorra épülő kiszolgálója messze felülmúlja az x86-os szerverek energia- és költséghatékonyságát.

FÓKUSZ | 14 Mobilreceptek az örülten változó világhoz / Egy friss felmérés szerint a táblagépek lesznek a legnagyobb hatással a szórakoztató- és médiaiparra a következő 3 évben. Ezt az okostelefonok és a felhőalapú szolgáltatások követik. Tény, hogy a mobilalkalmazásoknak van a legnagyobb szerepük a tartalomfogyasztás ösztönzésében. Az alkalmazásfejlesztéssel foglalkozó Appsters Kft. ügyvezető igazgatóját, Nyíró Andrást kérdeztük a magyar cégek esélyeiről.

## MOBILTÁRCA

FINANCIO | 20 Helyszíni vagy távoli mobilfizetés? A kétféle megoldás hívei éveken keresztül kemény csatákat vívtak egymással. Ma úgy tűnik, hogy mindkettőnek meglesz a helye a piacon.

KÖRKÉP | 22 Mobilitás olcsón / Magyarországon tavaly közel 225 ezer darab tablet talált gazdára, ami az azt megelőző évhez képest 100 százalékos növekedést jelent. A piacbővülés üteme azonban az IDC előrejelzése szerint jelentősen mérséklődni fog.

ÁLLANDÓ ROVATAINK |

4 Vélemény / Soós Tamás: Felhőház  
5 Reakció / Árnayék IT a cégben, avagy hozd a saját appod!  
5 Hírművek / Szttya Tamás: A mobilok már a spájzban vannak!



Még többet akar? Látogasson el a [www.computerworld.hu-ra!](http://www.computerworld.hu-ra!)





SOÓS TAMÁS

vezérigazgató,  
Neostratus Zrt.

# Felhőláz

Talán kiábrándító lehet abban a hihetetlen felhajtásban, ami az informatikai felhő körül zajlik, hogy szerintem maga a szolgáltatási modell mindössze két dolgot tud nyújtani.

Ugyanazt olcsóbban. Ha több szervezet között oszlanak meg a költségek, ráadásul a működtetést és folyamatos megújítást olyan cég végzi, amelynek ez az egyetlen feladata, nem csupán "kényszerből" foglalkozik vele, akkor az radikálisan alacsonyabb költség-szintet eredményez, mint a saját működtetésű informatika. [A "radikális" jelző és ennek láthatóvá tétele akár külön eszmefuttatást érdemelne, de ez meghaladja e sorok lehetőségeit.]

Ugyanazt szélesebb ügyfélkörnek. Nagyrészt a fenti költségelny az oka, hogy számos felhőalapú IT-szolgáltatást legalább egy nagyságrenddel kisebb cégek is megengedhetnek maguknak, olyanok, amelyek házon belüli üzemeltetés keretében ezt nem tehetnék. Vagyis nem a nagyvállalatok kiváltsága töb-

lesztéseket mutassanak fel, miközben a nagyok arra hajtának, hogy a piaci konszolidálódás után majdnáluk csapódjon le a végső haszon jelentős része. Ez a világ rendje, bólinthat rá mindenki a közhelyre.

Egy dolgot azonban nem szabad elfelejteni. Egyrészt a buborékoktól kiábrándult és ezért a megalapozott üzleti modellekre kitézett gazdaság, másrészt a maga helyét kereső elképesztő mennyiségű szabad pénz miatt ez a konszolidáció rendkívül gyors.

Ennek mozgatói egyrészt azok a tradicionális felhőcégek, amelyek meglévő szolgáltatások birtokában próbálnak új ügyfélkört kiépíteni. A konkrét árnyalatok persze különbözőek, de az Amazon, a Google, a Salesforce és társaik mind azon fáradoznak, hogy meghódítsák a számukra új, érdemben fizetőképessé (minél nagyobb) vállalati piacot.

## ” Most osztják (és veszik!) a jegyeket, most lehet helyet foglalni.

bé a professzionális kommunikáció vagy akár egy viszonylag komplex ERP rendszer.

A fenti leegyszerűsítés után azonban hadd folytassam azzal: éppen emiatt hiszek abban, hogy a felhő át fogja alakítani a teljes iparágat. Egyszerű és alapvető gazdasági érvek szólnak ugyanis mellette, eltérően például azoktól a közösségi hálózatoktól, amelyek pusztán önmaguk fejlődését szolgálják. Meg merem kockáztatni, hogy a fenti két erő a legfontosabb minden érdemi újítás mögött Henry Ford futószalagjától a személyi számítógépig. (Nota bene: vajon Apple vagy Samsung részvényt érdemes-e venni? Nem állítom, hogy tudom a választ, de tessék összehasonlítani a két tőzsdei grafikont, érdemes!)

Mostanra valószínűleg végig sértettem egyenként mindenkit, aki felhővel foglalkozik, úgyhogy sietek hozzátenni: természetesen nagyon komoly és intenzív, érdemi innováció zajlik a háttérben. Egyszerűen arról van szó, hogy ennek a gazdasági haszna szerencsére ilyen egyszerűen lefordítható.

Nagy vonalakban azonban nincs új a nap alatt, a menetrend a szokásos: kis és közepes cégek ezrei foglalkoznak azzal, hogy hetente újabb és újabb fej-

Másik oldalról vannak azok a szolgáltatók – első sorban távközlési cégek és rendszerintegrátorok –, amelyeknek adott az ügyfélkör, széles ügyfélbázisuk van a vállalatok körében, és ehhez szeretnék kiépíteni a felhőalapú képességeket.

Harmadrészt hadd hívjam fel a figyelmet még egy területre, amely talán kevésbé látványos, de legalább olyan ígéretes: a nagyvállalati privát felhőre. A szerintem téves és megalapozatlan, mégis általános ellenérveket (főleg az adatbiztonság terén) egyszerűen átlépve a multiknak ugyanis megvan az a lehetősége, hogy a felhőalapú modellt a saját szervezetükön belül építsék fel. Mivel itt a belső szolgáltató egyszerre bővíti az ügyfélkörét és a szolgáltatásait, ezért ezen a területen különösen nagy fejlődést várunk a következő években.

Akik benne dolgozunk, naponta tapasztaljuk, hogy a felhő örületes földfoglalási időszakát éli. Most osztják (és veszik!) a jegyeket, most lehet helyet foglalni. Később egy ideig csak nagyon drága, még később azonban gyakorlatilag lehetetlen lesz a piacra lépés, ahogy azt napnál világosabban láttuk például a mobilszolgáltatóknál. ▽

## reakCIO

Ezen a héten Főrdán Tamás, a 2F 2000 Kft. operatív igazgatója kommentálja szócikkünket.

Heti összeállításunkból megtudhatják, hogy a BYOD-ra felkészített rendszerek használata nemcsak a felhasználók életét könnyíti meg, de a vállalat IT biztonságát is elősegíti.

### ÁRNYÉK IT A CÉGBEN, AVAGY HOZD A SAJÁT APPOD!

A Forrester felmérése szerint a CIO-k 60 százaléka biztos abban, hogy a beosztottak, de még az osztályvezetők is használják a saját alkalmazásaikat. Ezzel egy árnyék IT-t alakítanak ki a cégen belül, amivel komolyan fenyegetik a hivatalos informatikai tevékenységet.

» <http://techcorner.hu/cio/arnyek-it-a-cegben-avagy-hozd-a-sajat-appod.html>

Szabályozás vagy javaslat? Az elmúlt néhány év egyik legégetőbb IT-problémaköre a saját IT eszközök használata munkahelyi környezetben. A jópofa kütyük, látványos appok nemcsak szórakoztatóbbak, de sokkal inspirálóbbak is munkaeszközként, mint a megszokott, de kissé már „lelakott” hivatalos munkakörnyezet. Ez az oka annak, hogy sok munkahelyen már nemcsak gondolkodni a saját eszközök engedélyezésén, hanem éppen hogy a tömeges befogadás legjobb módjait keresik.

A céges app store létrehozása nagyon jó gondolat. A felhasználók ugyanis nem egyformák: egy részük „IT úttörő”, akik pontosan tudják, mik az új/hatékony/menő eszközök, alkalmazások. Olvassák a leírásokat, egymás között kitárgyalják a tapasztalataikat, egyszerűen általában „jól” választanak. A felhasználók egy másik része idegenebbnek érzi magától ezt a területet, és vagyakozva vagy éppen irigykedve figyelik azokat a munkatársakat, akik éppen a legújabb kütyüt, legfrissebb appot mutatják nekik. Ők is szeretnének hasonlóan naprakészekké válni, ezért önállóan, saját szakállukra próbálnak meg választani az elérhető lehetőségek közül. Mivel viszont „nincsenek benne a vérkeringésben”, nem rendelkeznek sem releváns információkkal, sem pedig az ügyben felhasználható személyes kapcsolatokkal, ezért legtöbbször külalakra, reklámszöveg alapján, lényegében találmásra választanak – ezek a választások pedig sajnos legtöbbször hibásak.

A két felhasználótípus közötti szakadékot képes a vállalati app store csökkenteni. A tapasztaltabb, élenjáróbb felhasználók szinte intézményesítik saját eszközeiket, amiket a többiek könnyedén képesek átvenni – sőt, szerencsés esetben a használatukhoz is első kézből tudnak majd tanácsot kérni.

Meg kell azonban jegyezni, hogy az engedélyezett (és ezzel egyúttal a javasolt kategóriába kerülő) alkalmazások biztonsági ellenőrzése rendszerint

túlmutat egy IT menedzser lehetőségein. Mindenképpen javasolt az IT biztonsági szakterületen működő szolgáltatók (pl. security szoftverek fejlesztőinek) tapasztalataira építeni. Ma már elérhetőek olyan vállalati biztonsági rendszerek, amik nemcsak menedzselni képesek az alkalmazottak saját eszközeit, de egyúttal alkalmasak ilyen céges app store-ok kialakítására is. Az így kialakított app store-ba felkerülő alkalmazásokat a gyártó kutatói ellenőrzik le, mielőtt azok minden munkatárs számára elérhetővé válnának.

A témakör fontos területe még annak a kényelmetlen kérdésnek a kezelése, hogy előírható-e a munkatársak számára az, hogy ezeknek az IT eszközöknek a használatakor ne keverjék a munkájukat a szabadidővel. Véleményem szerint a legtöbb esetben ez kontraproduktív, hiszen éppen azért népszerűek ezek az eszközök, mert még a szabadidő töltése közben is megadják a lehetőséget munkaügyek intézésére. A legmodernebb mobilbiztonsági szoftverek ezt figyelembe veszik, azaz tisztában vannak ezeknek az eszközöknek a szerepével. Az ilyen rendszerek képesek elkülöníteni a munkahelyi adatoktól a személyes információkat. Például egy elvesztett eszköz esetében nagyon fontos, hogy ha valaki megtalálja, ne férhessen hozzá a cég információihoz, tehát amint lehet, távolról törölni kell minden érzékeny adatot. Viszont előfordul, hogy az otthon is gyakorta használt tablet hamarosan előkerül a kanapé mögül, ahová a gyerek hurcolta – ekkor viszont kellemtelen volna, ha az eszközt időközben távolról teljesen használhatatlanná tette volna a vállalati IT. Az eszközök kettős célú használata nem kérdőjeles jelenség, hanem egyértelmű tény, az erre felkészített rendszerek használata pedig nemcsak a felhasználók életét könnyíti meg, de a vállalat IT biztonságát is elősegíti. ▽

▼ **SWITCH** / A ZYXEL piacra dobta új ES3500-24HP Smart Managed Gigabit Switch eszközét, mely elsősorban a nagy teljesítményű Power-over-Ethernet (PoE) technológiához

rendelkező ES3500-24HP-vel a kis- és közepes vállalkozásokat célozza a gyártó. A termék Magyarországon már elérhető.

▼ **MSAP** / Az SAP közölte a 2013. első negyedévére vonatkozó gyorsjelentését.

Erős starttal kezdte a szoftvergyártó az évet, a szoftver-, és cloud-üzletág 19%-kal növelte árbevételét, globálisan. A legnagyobb bővülés az amerikai régióban volt, itt 49%-os növekedést regisztráltak. Az EMEA (Európa, Közel-Kelet, Afrika) régióban 13%-kal bővült a szoftver-, és cloud-bevétel.

▼ **SAS** / A Chartis Research egyik legújabb jelentésében a pénzügyi szolgáltatóknak szóló működési kockázatkezelő rendszereket vizsgálta a „kínálat teljessége” és a „piaci lehetőségek” alapján, és továbbra is a kategóriavezetők közé sorolta a SAS-t.

## ÖSSZEFOGLALÓ

## HOUG – végre tavasz!

Az Oracle-felhasználók által szervezett idei konferencia meghozta végre a napfényt is. A jó idő mellett olyan érdekes információknak is örülhettek a résztvevők, mint az Iwiw migrációjának részletes bemutatása, a belügyminisztériumi Robotzsaru vagy az OTP adattárház evolúciójának ismertetése.

Írta: Szilágyi Szabolcs

**A** Siófokon tartott háromnapos konferencia első harmadában többek között adatbázis-kezeléssel és Járával foglalkozó workshopok zajlottak, de a Gartner is közzétette a felhőről alkotott véleményét. A második napot Dr. Magyar Gábor, a HOUG elnöke nyitotta meg Reményi Csabával, az Oracle Hungary ügyvezető igazgatójával egyetemben. Az erősen felhőközpontú napindító beszédekben a kézen tartható IT-ról volt szó, mely gondolatot az Oracle vezető mérnöke, Tóth Csaba is erősítette, aki szerint az üzleti életnek nem kell foglalkozni az architektúrával, csak használnia kell az informatikai szolgáltatásokat. Ennek megfelelően az Oracle Cloud Computing stratégiája a teljes felhő-életciklust felöleli. Az üzleti igényekhez illeszkedve magán, nyilvános vagy hibridfelhő-szolgáltatást is nyújthat, SaaS, PaaS és IaaS szinteken.

Ezt a rugalmasságot erősítette a T-Systems előadója, Fekete László innovációs igazgató is, aki ismertette cége cloud-kínálatát a SOHO/kisvállalati szinttől a középvállalatokon át egészen nagyvállalati szintig, az „Instant IT” gyorsaságát kiemelve. Vállalata potenciáljára támaszkodva szélesebb perspektívát mutatott be Gacsal József, az Intel Hungary üzletfejlesztési igazgatója, aki három nagy fejlődési irányt vázolt fel: az infrastruktúrák unióját (federated cloud), az automatizált működést és a kliensre való odafigyelést. Ennek keretében hozta létre a vállalat az Open Datacenter Alliance-t a végfelhasználóknak, mely a felhők működésére vonatkozó ajánlásokat hoz létre és tesz közzé. A másik oldalt pedig az Intel Cloud Builder képviseli, melyben az iparági résztvevők felhasználható megoldásokat hoznak létre és dokumentálnak, illetve ezen leírásokat teszik nyilvánossá. Hardverfejlesztőként is igazodik a cloud fejlődéséhez a vállalat, a két végletet a 6 wattos fogyasztású, de adatközpontokban dolgozó szerverekhez tervezett Atom S1200 és a 60 magos Xeon Phi képviseli – az x86-os megoldások konkurenseikhez képest olcsón kínálnak energiahatékony vagy

nagy teljesítményt. Gacsal végül megosztotta az Intel vízióját arról, hogy milyen területeken lesz még változás a felhőnek köszönhetően: elterjed szinte mindenhol az Ethernet, chipbe integrált Wi-Fi rádiót és Video Aware Wireless Network (VAWN) prognosztizált, a felhőbe való belépést jelszó nélkül, illetve vezeték nélküli dokkolót és kijelzőt a WiGig technológia révén.

Hajzer Károly rendőrezredes a Belügyminisztérium képviselőjében tartott előadást a BM általános ügyviteli rendszeréről, vagyis a Robotzsaruról. A régiós felépítésről és Apache alapokról Oracle Exadata-ra való konszolidációkhoz szöveghozza a rendszer több száz százalékos gyorsulást ért el, ami érdekes módon összességében mégsem jelentette a terheltség komoly csökkenését. A felhasználók ugyanis a konszolidáció után összetettebb kéréseket is futtat-



”Az üzleti életnek nem kell foglalkozni az architektúrával, csak használnia kell az informatikai szolgáltatásokat.”

tak a Robotzsaruban, kiaknázva annak szabadon állt kapacitását.

Angyal László (T-Systems), Balog Zsolt (IT Services), Pap Gábor (Invigor) és Dombai Norbert részvételével, Bodnár Ádám (HWSW) moderálásával kerekasztal-beszélgetés zajlott a virtualizációról, ahol felmerült a technika árnyoldalainak kérdése: többek között, hogy szak-

értelemre és megbízható megoldásra van szükség, illetve nem árt azzal sem tisztában lenni, hogy mit akar a vállalat virtualizálni. Az eljárás egyben konszolidáció is, vagyis természetes fejlődési folyamat, így a virtualizáció sosem lehet cél, csupán eszköz. Az pedig nem a virtualizáció hibája, hogy a technológiai fejlődés nem ad mindenre választ.

Több előadáson áthúzódott a CPU licenclés kérdése, hiszen ez a konstrukció jelentősen drágítja az infrastruktúra költségét. Többek között az Iwiw Oracle migrációjánál is fontos szempont volt, így lehetett az addigi 56 magból 24 magosra leszorítani a feldolgozóegységek számát, miközben az AMD-s rendszerek leváltásával még mindig négyszeres teljesítménynövekedést sikerült elérni, számolt be Stahl István (MSCI). A 2011-ben lezajlott váltás során 2 rackszekrényből egy mindössze 4 unit méretű kiszolgáló vette át a közösségi hálózat működtetésének feladatát.

Hasonló érdekességekről mesélt Kránicz László (OTP), aki szerint 5 évente kinőtték a pénzügyi 5 millió ügyfele által havonta körülbelül 100 milliós tranzakciószámmal gyarapodó adattárházát, így mostanra elérték a közel 50 TB-os nettó adatmennyiséget. A két évente duplázódó adathalmaz számára szükséges tártérület Oracle Exadata megoldással sikerült csökkenteni harmadával, a Sun/Solaris környezetből való migrálás ezzel együtt változatlan teljesítményt és csökkenő licenckiadásokat hozott

magával. Kránicz egyébként úgy vélte, hogy nem feltétlenül a Big Data a megoldás; saját tapasztalataik szerint az adatok jelentős részét nem is használják az idő múlásával. Az üzletileg nem értékes adatokat ki kellene rakni a vizsgált adathalmazból, hangzott a konklúzió, annak meghatározása viszont, hogy pontosan mi nem értékes üzletileg, nyitott kérdés maradt. ▽

## NEWCO TRADING

## Miért nincs még mindenhol MDM?

Ugyan a 2010-es évek egyik legnagyobb informatikai kihívása az okostelefonok és a táblagépek központi felügyelete (MDM) és biztonságban tudása, ha megfigyeljük ezen megoldások elterjedtségének mértékét, még mindig meglehetősen siralmas helyzetet találunk szembe magunkat. De vajon miért ütközik ekkora ellenállásba ezen megoldások bevezetése, miért gondoljuk ezt ilyen nagy falatnak?

**M**iért is kell ez? Azt már mindenki tudja, hogy az okostelefonok és táblagépek elterjedése hihetetlen méreteket öltött, e tényről már felesleges is bármilyen statisztikákat mutogatni, elég, ha körülnézünk egy zsúfolt tömegközlekedési eszközön. Abba azonban már kevesen gondolnak bele, hogy mi történik akkor, ha készüléküket elveszítik, ellopják, vagy arra olyan alkalmazásokat telepítenek, amelyek tudtuk nélkül elfogyasztják mobilinternet-előfizetésüket (pláne külföldön), vagy épp adataikat – tudtuk nélkül – kiküldik egy harmadik fél számára. Nem beszélve arról, ha céges készülékről, céges előfizetésről vagy céges adatokról beszélünk. Ezeket a problémákat hogyan lehet megelőzni? Az egyes visszaélésekért ki fogja vállalni a felelősséget? Az adatokat hogy tudják majd visszaállítani? Ezek mind-mind olyan kérdések és kockázati tényezők, amelyekkel a legtöbb esetben az IT üzemeltetők már tisztában vannak, mégsem tudnak velük mit kezdeni.

## Végfelhasználói tévhitek

Talán az egyik legnagyobb ellenállást maguk a felhasználók gerjesztik, hiszen első benyomásuk szerint ez az egész már megint az ő felügyeletükről szól; problémájuk továbbá, hogy vajon így hogy fognak játszani a legújabb Angry Birds-szel, meg egyébként is, hogy jön ahhoz a munkáltató, hogy az ő telefonjára rátelepítsen bármit is.

Ez sajnos hozzáállás kérdése, és az okos eszközök felhasználási kultúrájából fakad. A fogyasztóknak meg kell érteniük és/vagy bele kell törődniük, hogy ha okostelefonjukat munkára szeretnék használni – ami egyébként jogos igény –, akkor azt meg kell feleltetni bizonyos céges elvárásoknak. Ennek megemésztéséhez nyomós érv tud lenni, ha a felhasználók megtapasztalják, mekkora könnyebbség, ha levelezésük automatikusan bekonfigurálásra kerül, illetve például ha a munkájukhoz szükséges alkalmazások

azonnal elérhetővé válnak telefonjukon. Továbbá fontos azon is elgondolkozni, hogy vajon hány rendszergazda nézné jó szemmel azt, ha a cég valamelyik dolgozója a saját, otthoni asztali PC-jén szeretne ezentúl dolgozni, azaz hozzáférni a céges rendszerekhez úgy, hogy azon persze nem is tudja, milyen alkalmazások vannak telepítve.

Optimális esetben arra számíthatnánk, hogy ilyen jellegű ellenállással a céges mobilkészülékek esetében nem kell számolnunk, de sajnos a valóság még nem ezt mutatja.

## Mobilmenedzsment ≠ Mobilbiztonság

Egy újabb hátráltató tényező – ami tapasztalatok szerint sajnos az IT szakembereket is érinti –, hogy többször felmerül bizonytalanság azzal kapcsolatban, mit is jelent a mobilbiztonság. Léteznek egyáltalán vírusok mobiltelefonokon, illetve táblagépeken?

A mobilkészülékek menedzsmentjének kiválasztásakor kevesen veszik azt figyelembe, hogy ez egy valós veszély – bizonyos platformokon jobban, van, ahol kevésbé.

## SOPHOS ENDUSER PROTECTION

Védelmezi a felhasználókat és az

adatokat a telefonokon, laptopokon és munkaállomásokon egyaránt, függetlenül az eszközök számától.

A Sophos termékek kiemelt hazai partnere a NewCo Trading Kft.

www.newcotrading.hu;  
sales@newcotrading.hu;  
Telefon: 06-1-382-7000



Az azonban mindenképpen megállapítható, hogy azon felhasználók esetében, ahol Androidos eszközökről is beszélhetünk, nem elég csak a központi menedzsmenttel kapcsolatos funkciókra figyelni, hanem olyan fontos tényezőknél is meg kell jelenniük, mint például a káros alkalmazások elleni védekezés.

## „Nincs pénz, illetve az IT csapatoknak már nincs erőforrása még erre is!”

Menedzsment-szinten talán ez az aggály jelenik meg elsőként a fejekben, ha az MDM megoldások bevezetését említjük, és talán ez tűnik az egyik legnagyobb problémának is. Ennek ellenére mégis van rá megoldás!

Először is fontos feltenni a kérdést, hogy vajon az IT üzemeltetőknek mivel megy el manapság a legtöbb ideje. Sajnos igen, a mobiltelefonok és a táblagépek egyenkénti beállításával – annak érdekében, hogy az eszköz használható legyen munkára, levelezésre stb. Mondani sem kell, mennyire leegyszerűsítene a dolgukat, ha ezt központilag és automatikusan tudnák megtenni, főleg, ha a megfelelő felhasználóoldali felületen ezt még akár maguk a végfelhasználók is meg tudnák tenni egy „szinkronizáció” gomb megnyomásával.

És a költségek? A legegyszerűbben úgy lehet áthidalni a problémát, ha valamilyen, már meglévő funkcionalitást biztosító szolgáltatással összevonjuk ezt a beszerzést. Erre tipikus példa lehet a vírusvédelem, mégpedig olyan licenclési konstrukcióban, amely nem veszi figyelembe az okostelefonok miatt megnövekedett eszközállományt. Azaz megoldásunk megvásárlásakor vegyük alapul a felhasználóink számát, függetlenül attól, hogy ők hány darab és milyen típusú eszközt használnak munkájuk során, vagy akár otthon! ▀

## ALKALMAZÁSRA OPTIMALIZÁLVA

## Elstartoltak a HP Moonshot szerverei

Az alapjaitól újratervezett platform első, Intel Atom processzorral épülő kiszolgálója messze felülmúlja az x86-os szerverek energia- és költséghatékonyságát.

/Írta: Kis Endre

**A** HP Moonshot rendszerek, amelyek a ProLiant szervercsaládba tartoznak, a gyártó saját mérési eredményei szerint 89 százalékkal kevesebb energiát fogyasztanak, 80 százalékkal kisebb helyet foglalnak és 77 százalékkal kevesebbet kerülnek, mint a hagyományos, x86-os kiszolgálók.

Az okostelefonokból és táblagépekből ismert Atom, ARM és más processzorokra épülő Moonshot kiszolgálók – amelyeket a HP a hasonló nevű projekt részeként, több mint öt éves kutatómunkával fejlesztett ki – a szoftver által definiált szerverek osztályát képviselik, amelyben a hardver felépítését kimondottan az alkalmazás határozza meg.

## Szoftver által definiálva

Paul Morgan, a HP nagyvállalati üzletágának hyperscale rendszerekért felelős, regionális menedzsere a Moonshot szerverek londoni bejelentésén kérdéseinkre kifejtette, hogy az új platformot a HP alapjaitól az alkalmazásra optimalizált kiszolgálók építésére tervezte és fejlesztette. A szakember szerint a Moonshot rendszereket ez különbözteti meg a piacon régóta elérhető, finomhangolt, de meglévő hardver- és szoftverelemekből felépülő célgépektől.

– Míg egy adott alkalmazás futtatására szánt, teljesen új, x86-os szerver megtervezése és felépítése két-három éves, túlságosan hosszú és költséges folyamatot feltételezne, addig a Moonshot platformon mindössze 2-3 hónapra rövidíthetjük a kibocsátás ciklusát – mondta Paul Morgan. – Más szóval, ha ezt a megrendelés volumene indokoltá teszi, nagyon rövid idő alatt akár teljesen

” Az új kiszolgálók olyan, masszív méretezhetőséget igénylő alkalmazásokhoz készülnek, mint a felhőszolgáltatások, az analitika és a telekommunikáció.

testre szabott szervert is készíthetünk ügyfeleinknek, amely a szerveret alkalmazásait a legnagyobb hatékonysággal fogja futtatni.

A HP Moonshot rendszer két fő komponensből, a HP Moonshot 1500 keretből és az alkalmazás optimalizált HP ProLiant Moonshot szerverekből épül fel. A sasszi tartalmazza a befogadott kiszolgálók által használt hálózati eszközöket, hűtést és tápot, a beépített rendszerfelügyeletet és más elemeket. A szerverek mérete minden eddiginél kisebb, az alacsony fogyasztású, kevés hőtermelő processzorok alaplap helyett ún. kazettán kapnak helyet. A HP szerint ezzel a kialakítással 1800 szerver is elhelyezhető lesz egyetlen rackszekrényben.

Mindebből kitűnik, hogy a Moonshot szerverek a HP zöld technológiák, blade-szerverek, és

mindenekelőtt a konvergencia infrastruktúrák terén megvalósított eddigi fejlesztéseinek eredményeiből – technológiáiból és tapasztalataiból – is merítenek. Egy Moonshot rendszer, amely a szervereket, a tárolókat, a hálózati elemeket és a rendszer menedzsment összetevőit is egyben, integrált formában tartalmazza, önmagában is konvergencia infrastruktúrájának számít. Az eredetileg a lakossági piacra szánt, digitális eszközök számára fejlesztett processzorokból épített szerverek ötlete sem új – gondoljunk pl. a grafikus processzorokra épülő szuper-számítógépekre. A Moonshot szerverekkel azonban ez a koncepció első ízben ölt testet kereskedelmi forgalomba kerülő kiszolgálókban.

## Masszív méretezés

A most bejelentett, első HP ProLiant Moonshot szerver az Intel Atom S1200-as processzoraira épül, rendeltetése a webhosting kiszolgálása. A 4,3 U méretű HP Moonshot 1500-as keretbe 45 darab, működés közben cserélhető szerverkazetta illeszthető. Az Egyesült Államokban és Kanadában már kapható rendszer Európában májusban kerül forgalomba valamivel több mint 50 ezer eurós induló áron.

Az év második felében a HP további ProLiant Moonshot szerverek bejelentését tervezi, többek között az AMD, AppliedMicro és az Intel, valamint a Calxeda és a Texas Instruments ARM processzoraival. Az új kiszolgálók olyan, masszív méretezhetőséget igénylő alkalmazásokhoz készülnek, mint a felhőszolgáltatások, az analitika és a telekommunikáció. Azt követően big data, HPC, genetikai, arcfelismerő és videoanalitikai alkalmazásokhoz, online játékokhoz és pénzügyi szolgáltatásokhoz optimalizált Moonshot szerverek megjelenése is várható.

Nagy feldolgozási kapacitást igénylő, adatintenzív alkalmazásokhoz – például adatbázisok futtatásához – és szervervirtualizációhoz azonban a HP továbbra is az energiaéhesebb, ugyanakkor nagyobb teljesítményű Intel Xeon, illetve AMD Opteron processzorokra épülő, x86-os kiszolgálóit ajánlja a szervezeteknek. ▽



Paul Morgan, a HP regionális menedzsere a Moonshot szerver kazettájával a szerver keretében



## A RENDEZVÉNY FŐBB TÉMÁI:

- Általános adatközpont-piaci trendek a közép-európai régióban
- Adatközpontok költségoptimalizálása, új energia-hatékony megoldások integrálása, modernizáció
- Új trendek az adatközpontok működtetésében a felhőalapú számítástechnika és a nagy adat korában
- Konzolidálás > virtualizálás > felhő: navigáció a technológiák sokrétűsége között az adatközpontok optimalizálása érdekében
- Foglalkozunk az adatközpontokkal kapacitásuk határán: helyszíni modernizáció, vagy külső szolgáltatás
- Az IT megoldás szállítók átalakítása: konvergencia infrastruktúrák / integrált kötegek és készülékek
- Adatközpontok forrás automatizációja: magasabb hatékonysági- és rugalmassági szintek elérése

REGISZTRÁCIÓ ÉS RÉSZLETES PROGRAM: [www.idchungary.hu](http://www.idchungary.hu)



IDC ADATKÖZPONTI  
TRANSZFORMÁCIÓ  
KONFERENCIA 2013

ARANY PARTNERÜNK



EZÜST PARTNEREINK



KIÁLLÍTÓPARTNERÜNK



SZAKMAI PARTNEREINK



MÉDIAPARTNEREINK





## SZITTYA TAMÁS

ügyvezető igazgató,  
NetIQ Novell SUSE Ma-  
gyarországi Képviselő

A tábla-  
gépeknek és  
okoste-  
fonoknak  
köszönhetően  
az alkalma-  
zottak pro-  
duktivitása  
jelentős  
mértékben  
nő.

## A mobilok már a spájzban vannak!

BYOD – napjainkban ez az egyik leggyakoribb buzzword az informatikában. Az alkalmazottak üdvözlik, a cégvezetők érdeklődnek iránta, az informatikai szakemberek azonban tanácstalanok vele kapcsolatban.

Joggal, hiszen számos területet kell lefedni ahhoz, hogy biztonságosan, hatékonyan és megfelelően lehessen használni a mobilkészülöket a vállalati infrastruktúrában – legyen szó akár privát, akár céges tulajdonú okostelefonokról vagy tabletekről. A legmodernebb technológiák azonban képesek hathatós segítséget nyújtani a vállalati informatikai szakemberek számára a mobilkészülékek kezelésében.

Öt évvel ezelőtt még ritkaságszámba ment, ha egy vállalat alkalmazottja a privát telefonját vagy számítógépét akarta használni a mindennapi munkája során. A cégek többnyire egységes számítógépparkokkal és mobilflottákkal működtek, amelyek felügyelete könnyen átlátható volt. Mára azonban a helyzet megváltozott, és egyre több helyen engedélyezik a munkavállalók számára a saját készülékek használatát. Sőt, egyre több helyen teszik lehetővé, hogy az alkalmazott maga válassza ki a számára legmegfelelőbb munkaeszközt – természetesen bizonyos kereteken belül. Ennek következtében az adott vállalat infrastruktúráján belül rengeteg különféle gyártó különféle készüléke működik különböző operációs rendszereken, ami rendkívül megnehezíti az eszközök kezelését és felügyeletét az informatikai szakemberek számára.

### Itthon is egyre népszerűbb

A számok azt mutatják, hogy a hazai vállalatok körében is elterjedőben van a trend. A NetIQ Novell SUSE Magyarországi Képviselő felmérést készített a témával kapcsolatban a tavaly őszi megrendezett ITBN látogatói körében. A kutatásban résztvevők több mint felénél a munkavállalók igénybe vehetik saját eszközeiket a napi munka során úgy, hogy azokról a céges hálózathoz és vállalati adatokhoz is hozzáférhetnek. Ezen cégek egyötödénél ugyanakkor nem létezik semmilyen előírás vagy házirend a készülékek használatára vonatkozóan, ami biztonsági problémákat vet fel, és a megfelelőségi előírások teljesítését is nehezíti. A válaszok alapján a BYOD jelenséghez kapcsolódó leggyakoribb aggály az adat-

biztonság, de fontos tényezőnek számít az eszközfelügyelet kiterjesztésének energia- és költségigénye, valamint a már említett megfelelőség is.

### Mindenre van megoldás

A fenti felsorolással azonban még nem teljes a lista. A rengeteg különféle rendszerű készülék esetében a biztonság, a felügyelet és a megfelelőség mellett kihívást jelenthet például a vállalati alkalmazások használata, a fájlok elérése, megosztása és szerkesztése, illetve a mobilkészülékekről történő nyomtatás is.

Az innovatív gyártók már idejekorán felismerték a téma jelentőségét, így ma már bármelyik szervezet számára elérhető olyan megoldások, amelyekkel egyszerűen és költséghatékonyan orvosolható minden, a különféle okostelefonok és táblagépek vállalati használatához kapcsolódó probléma. Mivel egy mobilkészülék-felügyeleti vagy mobil fájlhozzáférési megoldás beszerzése jóval kisebb forrásból kivitelezhető, mint a hardverpark frissítése, a vállalatoknak érdemes fontolóra venniük a privát készülékek használatának engedélyezését – természetesen a megfelelő keretek között.

### Az alapok: eszközfelügyelet

A táblagépek és mobilok hatékony és biztonságos kezelése egy megbízható és rugalmas eszközfelügyeleti megoldással kezdődik. Erre mindenképpen szükség van olyan esetekben, amikor egy cég tableteket vezet be a különböző telephelyein, az irodában vagy bárhol máshol dolgozó munkatársak körében, esetleg hozzáférést biztosít a vállalati levelezőrendszerhez a munkavállalók számára privát tulajdonú eszközeikről. Olyankor is elengedhetetlen az eszközfelügyelet, ha „csupán” azt kell nyomon követni, kik és milyen készülékekkel férnek hozzá a vállalati hálózathoz.

Érdemes olyan terméket választani, amely képes együttműködni a legújabb és a korábbi iOS, Android, Symbian, Windows Mobile rendszerekkel, illetve egyéb ActiveSync-kompatibilis készülékekkel is, hi-

szen csak így garantálható a minden mobiltelefonra és táblagépre kiterjeszhető eszközfelügyelet. Szintén az eszközfelügyeleti szoftvernek kell biztosítania az informatikusok egyszerű hozzáférést a vállalati levelezőrendszerhez, a naptárszolgáltatásokhoz és a címjegyzékekhez, valamint az egyes funkciók használatához szükséges alkalmazásokhoz és adatokhoz. Az ideális megoldás emellett képes az eszközök és a felhasználói tevékenységek követésére, valamint leltár- és eszközfelügyeleti feladatok ellátására is.

### A biztonság mindenekfelett

Mivel az alkalmazottak készülékeit a munkaidő lejártán is magukkal viszik, fennáll a veszély, hogy illetéktelen kezekbe kerülnek a munkaeszközökön keresztül elérhető vagy azokon tárolt vállalati adatok.

Kutatások szerint azonban a cégek nem fordítanak kellő figyelmet a privát készülékek használatából származó veszélyekre, amit a Ponemon Institute nemrégiben készített tanulmánya is alátámaszt. A felmé-

a házirendek nem érvényesek a végfelhasználói eszközökre.

Eloszlathatja a biztonsággal kapcsolatos aggodalmakat, ha az eszközfelügyeleti megoldásunk lehetővé teszi a mobilkészülékek titkosítását és a lezárását, illetve az adatok távoli törlését. A legmodernebb eszközfelügyeleti termékek, így például a Novell ZENworks Mobile Management arra is képesek, hogy külön kezeljék a vállalati és privát tartalmakat a mobilkészülékeken. Ha a telefon vagy tablett ellopják vagy elveszítik, a felhasználók azonnal, távolról törölhetik az érzékeny céges adatokat, míg a mások számára értéktelen privát tartalmak, például családi fotók vagy zeneszámok megmaradhatnak az eszközön. Ha pedig a készülék mégis visszakerül a gazdájához, a tulajdonos a magánjellegű adatokat is visszakapja, miközben a vállalati információk egy pillanatig sem forogtak veszélyben.

Ideális esetben az eszközfelügyeleti megoldás arra is lehetőséget biztosít a maximális biztonság érdekében, hogy a szakemberek

hogy az alkalmazottak valóban rugalmasan dolgozhassanak, hozzá is kell férniük a vállalati adatokhoz és alkalmazásokhoz.

A céges programokat egy vállalati alkalmazástár segítségével lehet a legegyszerűbben, biztonságosan megosztani, amely az alkalmazások könnyű terjesztésére és központi felügyeletére is alkalmas, és a legmodernebb eszközfelügyeleti megoldásokban már alapvető „szériatartozék”.

A legjobb eszközfelügyeleti termékek szintén lehetőséget kínálnak a fájlok biztonságos megosztására, ám akadnak olyan megoldások, amelyeket kifejezetten a mobil fájlhozzáféréshez fejlesztettek ki, mint például a hamarosan megjelenő Novell Filr. Az ilyen jellegű szoftverek segítségével a felhasználók bármilyen eszközön biztonságosan elérhetik, megoszthatják és szerkeszthetik a céges tartalmakat, ugyanis a megoldás a meglévő tűzfalakat és hozzáférési jogokat használja a szervezet biztonságának fenntartásához.

A nyomtatókhoz történő csatlakozás szintén kritikus pont a táblagépek vagy okostelefonok vállalati használata során. A mobilkészülékeken ugyan el lehet készíteni egy prezentációt, ám ha az előadás előtt szeretnénk kinyomtatni az anyagot, hogy ki-összük a hallgatóságnak, a kompatibilitási problémák miatt előfordulhat, hogy ehhez előbb el kell küldeni a dokumentumot e-mailben, és egy asztali gépen elindítani a nyomtatást. Ezt a problémát küszöbölheti ki például a Novell 2013-ban érkező iPrint nyomtatási megoldása, amelynek segítségével a felhasználók bármilyen eszközről, bármilyen nyomtatóval nyomtathatnak. A printerekhez e-mailen vagy AirPrint, illetve egyéb vezeték nélküli technológián keresztül is hozzá lehet férni, így a mobil nyomtatás sem okozhat problémát.

### Mobilitás = produktivitás + költséghatékonyság

A felsorolt problémák sokrétűnek tűnhetnek, mégse rettentenek el senkit, hiszen a megfelelő termékekkel könnyen orvosolhatók. A Novell például teljes, mindent lefedő portfóliót kínál a mobilitás terén, a befektetés pedig megéri, hiszen a táblagépeknek és okostelefonoknak köszönhetően az alkalmazottak produktivitása jelentős mértékben nő. Ha pedig a munkavállalók saját gépeiket használják, a munkaadók jóval nagyobb költségeket spórolhatnak a munkaeszközökön, mint amennyibe a BYOD kihívásait kezelő megoldások kerülnek. ▽

## MEGFELELNI CSAK PONTOSAN, SZÉPEN...

A compliance feltételek teljesítése különösen nehéz kérdéskör a privát eszközök esetén, hiszen nem elég a megfelelő beállítások és házirendek létrehozása és bevezetése. Mivel a felhasználó a saját készülékén ezeket bármikor módosíthatja, folyamatosan ellenőrizni kell, hogy változatlanok maradtak-e. Az eszközfelügyeleti megoldásban alkalmazható riasztások és értesítések automatikusan gondoskodnak erről. A legfejlettebb termékekben beállítható, hogy az informatikai részleg automatikus riasztásokat kapjon az esetleges problémák, szabálysértések vagy akár a biztonsági beállítások módosítása esetén. Ez a funkció egyébként nem csupán a megfelelőséghez kapcsolódóan használható, de a licenclési vagy a vezetőségi követelmények ellenőrzésére is igénybe vehető.

rés szerint a cégek mindössze 44 százaléka tartja prioritásnak az ilyen típusú biztonsági kockázatok kivédését, ami csökkenő tendenciát mutat a 2011-es statisztikákhoz képest. A válaszadók 48 százaléka ugyanakkor úgy véli, hogy a BYOD miatt jelentősen nőtt a kockázat a belső fenyegetések terén. A megkérdezettek 77 százaléka belátta, hogy számottevő biztonsági kockázatot jelent, ha

biztonsági házirendeket szabjanak testre a munkavállalók és a mobilkészülékek számára, illetve azok auditálására vonatkozóan.

### Hozzáférés a fájlokhoz, alkalmazásokhoz és nyomtatókhoz

A mobilkészülékek legnagyobb előnye, hogy nevüknek megfelelően bárhol és bármikor lehetővé teszik a munkát. Ahhoz azonban,

## ABERDEEN-TANULMÁNY

## Vállalati mobilitás három lépésben

A mobilitás támogatását első számú prioritássá téve az IT-vezetők szinte minden téren nagyban hozzájárulhatnak az üzleti tevékenység előmozdításához. Az ehhez szükséges stratégia és infrastruktúra kialakítása azonban szép feladatokat tartogat számukra, amelyek megoldása módszerességet követel.

A mobilitás hatására az üzleti tevékenység napjainkban nagy horderejű változáson megy keresztül. Az előrelátó IT-vezetők ma már ugyanolyan fontos platformnak tekintik a mobil eszközöket, mint az internetet, a PC-kezt, az adatközpontban működő rendszereket és a vállalati hálózatot. Immár nem taktikai, hanem stratégiai szemlélettel közelítenek a mobilitás előmozdításához szükséges infrastruktúra, folyamatok és alkalmazások létrehozásához, figyelmük az alkalmazottak saját tulajdonú mobil eszközökének pusztán támogatásán túlra is kiterjed, már nem csupán követik az igényeket, hanem igyekeznek elébe menni azoknak – mutat rá testvérlapunk, a CIO magazin *Moving Beyond BYOD to Mobile First: A Three-Step Strategic Approach for CIOs* című fehér könyvében.

A vállalati mobilitás ma már kétségtelenül elért a fejlettségnek arra a szintjére, amelyen mérhető üzleti értéket képes adni a szervezeteknek, ha azok mobil infrastruktúrájukat is ugyanolyan biztonsági, megfelelési és optimalizációs szempontok szerint menedzselik, mint informatikai környezetük minden más, kulcsfontosságú elemét – állapította meg az Aberdeen Group is *Enterprise Mobility Management 2012* című tanulmányában.

A mobilitás támogatását első számú prioritássá téve és az ehhez szükséges infrastruktúrát kialakítva az IT-vezetők szinte minden téren nagyban hozzájárulhatnak az üzleti tevékenység előmozdításához, ami új tartalommal gazdagítja szerepüket is. A CIO magazin felmérésében (*2013 State of the CIO Survey*), amely több mint félezer vállalati informatikai vezető véleményét ölelte fel, a válaszadók 63 százaléka jelentette ki, hogy ma már sokkal gyakrabban folytat megbeszéléseket az üzleti oldal meghatározó képviselőivel, mint korábban. A megkérdezettek 20 százaléka azt is tapasztalja, hogy kollégái az üzleti oldalon nem csupán az üzleti stratégia támogatását várják tőle, hanem társnak tekintik annak formálásában is – ez az arány tavaly még 15 százalék volt.

A mobil stratégia megalkotása szempontjából az üzleti és az informatikai oldal szoros együttműködése különösen fontos. Az IT-vezetők, akik odafigyelnek felhasználóikra, megértik elvárásait és visszajelzéseiket, jó eséllyel alakíthatják ki a mobilitást előtérbe helyező környezetet, amely eredménnyel

fogja kiszolgálni az üzleti oldal igényeit. Kollégái így a stratégiai partnert fogják látni benne, és egyúttal az IT-vezető is világosan megérti, hogy az üzletnek egy BYOD (bring your own device) programnál sokkal többre van szüksége – a jó mobil stratégia, amely az üzletet képes közelebb juttatni a kitűzött célokhoz, a tevékenység minden területét áthatja.

## A következő üzleti platform

A mobilitásnak ugyanolyan megbízható és rugalmas, teljesítmény és biztonság tekintetében egyaránt nagyvállalati szintű platformmá kell válnia, mint az üzleti tevékenységet, a szervezet működését támogató informatikai környezet minden más elemének – a PC-ktől kezdve az adatközpontot át a belső és a külső hálózatokig.

Az ehhez szükséges, a mobilitást előtérbe helyező stratégia kialakítását mind több szervezet üzleti-leg kritikus fontosságúnak tartja. A CIO magazin említett felmérésében a válaszadó IT-vezetők több mint fele számolt be arról, hogy a következő egy év folyamán egy vagy több, a mobilitás támogatására irányuló nagy projekt megvalósítására készül. A válaszadók egyben arra is számítanak, hogy szervezetük ebben az időszakban többet fog költeni a mobil stratégiák gyakorlatba ültetéséhez szükséges eszközökre és szolgáltatásokra.

Döntő jelentőségű, hogy a beruházások eredményeként a szervezet olyan nagyvállalati szintű, mobil platformot vezessen be, amely a BYOD kezdeményezéseken túl hosszú távon is jól fogja szolgálni az üzlet igényeit. Az IT-vezető ezért helyesen teszi, ha két fő területnek különösen nagy figyelmet szentel: a többféle eszközt és operációs rendszert támogató, a biztonsági és a megfelelőségi követelmények szerint szabályozott, robusztus, a szolgáltatások menedzselésére alkalmas, nagyvállalati szintű fejlesztőkörnyezetet és alkalmazásboltot is tartalmazó mobil infrastruktúra, valamint a kiterjedt alkalmazástámogatás, a külső forrásból származó vagy házon belül fejlesztett mobil alkalmazások elérhetősége nélkülözhetetlen a sikerhez.

Mindez szép feladatokat és kihívásokat tartogat az IT-vezető számára, akinek nemcsak azzal kell tisztában lennie, hogy milyen technológiai elemekből építkezik, hanem azzal is, hogy milyen céllal teszi ezt.

” Az üzletnek egy BYOD-programnál sokkal többre van szüksége – a jó mobil stratégia, amely az üzletet képes közelebb juttatni a kitűzött célokhoz, a tevékenység minden területét áthatja.



KIS ENDRE

A mobil platformnak lehetővé kell tennie, hogy a felhasználók interakcióba léphessenek az információkkal és egymással, és így hatékonyabban végezhesék munkájukat. Sokan úgy vélik, hogy ehhez csupán a mobil eszközök és a rajtuk kezelt információk védelméről kell gondoskodni. A biztonság kétségtelenül fontos a mobil stratégia vonatkozásában is, annak azonban sokkal több területre, például az alkalmazásokra, a folyamatokra, sőt a vállalaton kívülre, a partnerekre és az ügyfelekre is ki kell terjednie, a mobil világ sokszínűségének támogatásáról nem is szólva.

## Szakaszoként előrehaladva

A mobil stratégiának végső soron az alkalmazottaknak, a partnereknek, a meglévő és a megcélzott ügyfeleknek adott üzleti szolgáltatások mobilizálására kell irányulnia az üzleti érték növelése érdekében. Az IT-vezetőnek kell eldöntenie, hogy az adott szervezeten belül ezt a célt miként érheti el, azonban a mobil platform kiépítésekor érdemes három, egymásra épülő szakaszra bontani a megvalósítást.

Az első ütem a mobil infrastruktúra alkotóelemeinek – közöttük egy nagyvállalati szintű menedzsmentplatform – bevezetésére, a működtetésükhöz szükséges szakértelem meg-

szerezésére és az alapvető szabályozás kialakítására irányul. Az IT-vezetőnek ebben a szakaszban világos képet kell alkotnia arról, hogy a mobilitás mit adhat a szervezet számára. Az okostelefonok és tabletek beszerzésével, illetve az alkalmazottak által hozott eszközök támogatásával, az együttműködést segítő alkalmazások mobil elérésével az IT-osztály mellett a felhasználók is ekkor tesznek szert az első tapasztalatokra, amelyekre azután a szervezet a következő szakaszban építhet.

A mobil platform ebben az ütemben kezd igazán felőni szerepéhez. Az IT-szervezet ugyanis hozzájárulhat az üzleti területek és az egyes szerepkörökben dolgozó alkalmazottak igényei szerint testre szabott mobil alkalmazások bevezetéséhez, legyenek azok a piacon elérhető, iparág-specifikus megoldások vagy házon belül fejlesztett szoftverek. Érdemes alaposan feltérképezni a piacot az üzleti alkalmazások szállítóiól vagy harmadik féltől származó, biztonságos mobil alkalmazások után kutatva, amelyekkel gyorsabban kiszolgálhatók az igények, mint házon belüli fejlesztésekkel. Ebben a szakaszban kerül sor a meglévő üzleti alkalmazások mobilizálására és a mobil szolgáltatások vállalati szintű kiterjesztésére, egy olyan app-portfólió kialakítására és beve-

zetésére, amely időtől és helytől függetlenül a munkavégzést. Minél több felhasználó kap mobil támogatást, annál fontosabbá válik az infrastruktúra méretezése és a felügyelet hatékonyságának biztosítása is.

Ezt követően a harmadik szakaszban a szervezet hozzájárulhat a működés mobil szelvényben történő átalakításához az emberek és az információk, az alkalmazások, a munkafolyamatok és a helyszínek közötti integráció által. A mobilitást előtérbe helyező vállalat értékesítői például munkaidejüket teljes egészében a terepen tölthetik, így több ügyfelet kereshetnek fel, több szerződést köthetnek és megrendelést adhatnak fel, mivel táblagépekről és okostelefonokról is elérik mindazokat az alkalmazásokat, amelyeket azelőtt az irodában, íróasztaluk mellett használtak. Ebben az ütemben a szervezet a mobil platformra épülő, új üzleti modelleket is kipróbálhat.

A támogatott munkafolyamatok növekvő számával arányosan a mobil platform egyre meghatározóbbá válik a működés szempontjából. Az IT-vezetőnek ezért biztosítania kell a mobil eszközökön elérhető szolgáltatások monitorozását, támogatását és katasztrófatűrő képességük erősítését is éppúgy, mint bármely más, üzletileg kritikus rendszer esetében. ▀

## GS1 MAGYARORSZÁG

## SafeBrand – kulcs a fogyasztói döntéshez

Az internet, a közösségi hálók és a mobiltechnológiai fejlesztések alapjaiban változtatták meg annak módját, hogy a gyártók, kereskedők, márkatulajdonosok hogyan léphetnek kapcsolatba fogyasztóikkal. Ebben nyújthat hatékony segítséget a GS1 Magyarország SafeBrand szolgáltatása.

A fogyasztók információéhsége egy-egy vásárlási döntést megelőzően folyamatosan nő, mely leginkább annak köszönhető, hogy a vásárlás pillanatában ma már több csatornán is elérhetővé válnak a termékadatok, akciók, vásárlói vélemények. Persze ezeknek az adatoknak azonnal megszerezhetőnek, relevánsnak és – a vásárlás érdekében – hiteles adatoknak kell lenniük.

A GS1 által végzett felmérések azt igazolják, hogy a bizalom kulcsfontosságú:

- a fogyasztók 74%-a számára nagyon fontos a termékadat megbízhatósága

- 38%-uk nem vásárolná meg a terméket, ha nem bízna meg a mobiljukon megjelenő információkban
- 35%-uk soha többé nem használna egy mobilalkalmazást, ha az téves termékadatot közvetítene



A vonalkód-jelkép a mögötte álló azonosító rendszerrel – az ún. GS1 szabványrendszerrel – karöltve immár 40 éve biztosítja az ellátási láncokban a gyors és biztonságos termékinformáció-áramlást. A legújabb GS1 megoldások célja, hogy mindebből a hasznos és hiteles termékinformációból a fogyasztó is részesülhessen.

Hogyan működhet ez a gyakorlatban? A fogyasztó az okostelefonjára telepített mobilalkalmazással leolvassa a terméken feltüntetett vonalkódot, és az applikáció azonnal megjeleníti a képernyőn a márkatulajdonos által megadott adatokat. A termékadatokon túl ezek lehetnek minősítéssel, allergén vagy speciális összetevőkkel, kapcsolódó termékekkel, receptekkel szolgáló marketingüzenetek is, amelyek akár egy weboldala is elvezetik a vásárlót.

A megoldás hasznos a gyártóknak, márkatulajdonosoknak, mert lehetőségük van arra, hogy a vásárlási döntés meghozatalakor – bárhol, bárhol következik is be – közvetlenül a fogyasztót szólítsák meg további drága marketingeszközök bevetése nélkül. Nem utolsósorban az alkalmazást használó fogyasztók vásárlási szokásai követhetők, így számukra személyre szabottabb ajánlatok, akciók is küldhetők.

Csatlakozzon a GS1 Magyarország most induló SafeBrand projektjéhez, keresse fel honlapunkat! ▀

INTERJÚ

# Mobilreceptek az örülten változó világhoz

Egy friss Ernst & Young felmérés szerint a táblagépek lesznek a legnagyobb hatással a szórakoztató- és médiaiparra a következő három évben. Az ágazat döntéshozói szerint ezt az okostelefonok és a felhőalapú szolgáltatások követik. A médiafőnökök egyetértettek abban, hogy a mobilszközöknek van a legnagyobb szerepük a tartalomfogyasztás ösztönzésében.

/Írta: Meixner Zoltán

**Az** alkalmazásfejlesztéssel foglalkozó Appsters Kft. ügyvezető igazgatóját, Nyíró Andrást kérdeztük arról, hogy a magyar cégeknek milyen esélyeik vannak ezen a piacon.

– Mobilalkalmazás-fejlesztéssel foglalkozunk, de nem szoftvercég vagyunk. És ugyan mobil szoftvereket fejlesztünk, de ennek a tevékenységnek nem a szoftver a kulcsa – szögezte le Nyíró András már a kiindulásnál. Úgy véli, hogy a programozás és a szoftverfejlesztés egyre inkább háttérbe szorul. Ennek az az oka, hogy például egy relációs adatbázis-kezelő rendszer fejlesztése évekig is eltarthat és óriási összegekbe kerül, így lehet, hogy tíz évre is szüksége van, mire visszatérült az erre szánt befektetés. Ha ezt összehasonlítjuk egy online videojátékkal, például az Angry Birds helyzetével, akkor kiderül, hogy sokkal kisebb erőforrásokkal sokkal gyorsabban létre lehetett hozni egy szoftverterméket, amely töredékidő alatt ugyanannyi embert képes elérni és ugyanakkora profitot termel, mint az előző. Ebben a példában az a fontos, hogy a szoftverkészítés eszköztára megváltozott – mondja Nyíró. – Nagyon sok kész elemhez lehet hozzájutni, és emiatt például az, amit a mobiltelefonokon csinálnak, nem több szkeptikumnál. Amikor egy ügyfélnek kifejlesztünk egy kiterjesztett valóság- (augmented reality) alkalmazást, akkor technikai értelemben nem csinálnak semmi lényegeset – állítja.

Ha a Gellért-hegyen valaki észak felé tekintve megnézi a Kulturális GPS nevű alkalmazást, amelyben 800 POE van nagyon szép leírásokkal a Kárpát-medence magyar kulturális kincseiről, akkor a kiterjesztett valóság modul működésbe lép a telefon képernyőjén, s a Lánchíd felett megjelenik a híd neve.

– Ez látványos, de ehhez mindent egybevetve elég keveset tettünk hozzá, hiszen a műholdat nem mi löttük fel, a térképet nem mi rajzoltuk, a telefont nem mi állítottuk elő. Mi tulajdonképpen csak értelmezünk egy helyzetet egy ügyfél számára, és egy olyan megoldást hoztunk neki, amellyel sikerült eljuttatnunk a mobilpiacra – szögezi le az Appsters ügyvezetője.

Nyíró András úgy látja, hogy az üzleti modellekről, a megoldásokról szól ez a világ, és sokkal kevésbé magáról a klasszikus kódolásról. Magyarországon hosszú éveken át sokan jól megélték abból, hogy könyvelőszoftvereket fejlesztettek és tartottak karban. Erre ma már rengeteg dobozos megoldás van. Sok rendszergazda is dolgozott olyan helyeken, ahol erre ma már nincsen szükség, mert az informatikai kapacitásokat bérelik a cégek, és a dedikált technikai személyzet feleslegessé vált. Azaz a tendenciák arra tartanak, hogy kevesebben fognak szoftvert fejleszteni, és sokkal többen lesznek, akik kitalálják, hogy mire van szükség, majd az erre vonatkozó megoldást eladják a meglévő ügyfelüknek, vagy értékesítik a piacon. Ebben viszont hatalmas lehetőségek vannak. Méghozzá nagyon különbözőképpen.

– Mi nemrégiben a MOME-n tartottunk egy egyhetes alkalmazásfejlesztői kurzust, ahol ismét kiderült, az ötlet és a megvalósítás a fontos, hogy milyen vizuális környezetet raknak össze – meséli a szakember. A hallgatók a Google Play App Store készletéből származó elemekkel létrehoztak egy alkalmazást, amelyik egy kuttyát ábrázoló kézzel elkészített rajzból indult ki, s a telefonon, ha a készüléket elég ideig rázták, leröpült a feje. Ennél bonyolultabb alkalmazások is kifejlesztettek egy nap alatt, amivel ki lehet jutni a Google Playbe, s pénz lehet vele keresni.

Az appstore-okban alapvetően kétféle programmal lehet találkozni. Az egyik csoportban a mintaprogramok elemeiből összerakott szürke és unalmas látványvilág köszön vissza, a másikban pedig (ahol már többet adnak a minőségre és az egyedi jellegre) hollywoodias, csillogó-villogó megjelenés. Azokban az országokban, ahol van elég ötlet, jó ízlés és kreativitás, olyan egyedi ízekeket, szokatlan megoldásokat használó alkalmazásokat lehet előállítani, amelyek kilógnak ebből a tömegből. Mi Magyarországról elég sok egyedi dolgot tudunk hozni erre a piacra. Ennek megfelelően sokan próbálkoznak, és van, aki eredménnyel. Mi viszont alapvetően a magyar piacra dolgozunk, hiszen a mobiltechnológia és alkalmazások iránt idehaza is egyre erőteljesebb a kereslet – mutat rá a fejlődés irányaira Nyíró András.

Az Appsters vezetője a gyors változások üzleti hatásaira is felhívta a figyelmet. Szerinte a terület jelentőségét jól mutatja, hogy Finnországban, ahol a Nokia hosszú időn keresztül a gazdaság zászlóshajója volt, szembesültek a cég pozícióvesztésével. De közben nagyot nőtt például az Angry Birds fejlesztője, a Rovio. Ezt látva a finn állam most azon gondolkodik, hogy a nemzetközi piacra termelő alkalmazásfejlesztőknek komoly támogatást és kedvezményeket ad. Ezzel ugyanis olyan ökoszisztéma alakulhat ki, amelyért érdemes odamenni dolgozni, vagy ott befektetni. Ez egy nagyon fontos lehetőség a globális piacon.

A mobilalkalmazások piacának van egy üzleti szempontból figyelemre méltó sajátossága. Az olyan fejlesztőknek, mint az Appsters, a megrendelőre és a felhasználóra egyaránt figyelnie kell. A szerepük az, hogy a megrendelőiknek – egy önkormányzatnak, vagy akár olyan nagy cégeknek, mint a Toyota, az Ariston, a Nestlé vagy a Microsoft – elmondják, hogy a mobilalkalmazások piaca hogyan működik, milyen üzleti modellekkel lehet megjelenni, milyenfajta alkalmazások, játékok fejlesztése volna célszerű. Azaz leginkább integrátorként, tanácsadóként működnek, hogy ezen az új területen a megrendelők megbirkózzanak az előttük álló kihívásokkal.

Azt ma már mindenki látja, hogy a vásárlók figyelmét a személyi számítógépekről a tabletek és az okostelefonok felé fordult. Azaz a hagyományos weboldalak már egyre kevésbé felelnek meg a felhasználói igényeknek. A döntések nagy része ma impulzusdöntés, amit a mobiltelefon segítségével hoznak meg. A világ mobiltelefon segítségével hoznak meg. A világ mobiltelefon segítségével hoznak meg. A világ mobiltelefon segítségével hoznak meg. A világ mobiltelefon segítségével hoznak meg. A világ mobiltelefon segítségével hoznak meg. A világ mobiltelefon segítségével hoznak meg.

a mobilszközökön tudnak igénybe venni. Lehet itt szó a vásárlásról, tájékozódásról, turisztikai szolgáltatásokról és komoly üzleti felhasználásról is.

Most már ott tartunk, amiről tíz éve azt gondolták a futurologusok, hogy egyszer valóban bekövetkezik: videotelefonálunk az utcán, fizetünk a telefonunkkal, megtaláljuk a legközelebbi postahivatalt vagy hotelt a készülék segítségével stb. Habár az emberek nem tudják, hogy a rendszer hogyan működik (a többséget nem is nagyon érdekli), de megtanulták használni. Sajnos az iskolai oktatásban még nem jelent meg annak a felismerése, hogy ez milyen fontos új készség a felnövekvő nemzedék számára. Ma inkább tiltják a telefonhasználatot vagy éppen a facebookozást ahelyett, hogy a helyes alkalmazását oktanák. Pedig a mobiltelefonok nagyon hatékonyan segíthetnek az oktatást. Például egy osztálykirándulás sokkal nagyobb, teljesebb élményt adhat a gyerekeknek, ha egy applikáción keresztül elérhetik a meglátogatott helyeket, például (ahogy a saját gyermekem esetében történt) Esztergom Wikipedia-szócikkét, a város Facebook-oldalát, a menetrendet, és az összes szükséges információt. Sőt, összegyűjthetnek a diákok által a kiránduláson készített fotókat, és ezáltal megerősíthetnek az ott

szerezett ismereteket – mondja Nyíró András.

Vannak különböző élethelyzetek, amelyek kezeléséhez a mobilalkalmazások nagyon hasznosak. Például az okmányirodai alkalmazás megkönnyíti, hogy a polgárok időpontot foglaljanak, s aki járt már ilyen helyen, tudja, hogy ez valós értéket jelent a felhasználónak, mert időt takarít meg és elkerüli a stresszt. Azok a nyertesek ma a piacon, akik egyszerű tanácsadók és kivitelezők is. Ha valaki megérti a felhasználói igényeket, a felhasználó problémáit, s ezekre releváns választ képes adni egy alkalmazás formájában, akkor jó piaci helyzetbe kerül. Ezeknek a megoldásoknak a kifejlesztését ugyanis szívesen megrendelik azok a cégek, amelyek szintén meg akarnak felelni a saját ügyfelek igényeinek. Azaz ezen a piacon a megrendelővel, sőt néha helyette is gondolkodva lehet eredményeket elérni. Ezért nem a programozás a fontos, hanem a megoldás. És ebben nekünk, magyaroknak bőven vannak lehetőségeink – ismétli meg tételét a szakember.

Általában két irányú kínálatok. Az elsónél egy cég már a mobilcsatornákat is alkalmazni szeretné a kommunikációjában, mert rájön, hogy a saját szegmensében senki sem, vagy csak kevesen alkalmaznak ilyen megoldást. Ezzel versenyelőnyhöz lehet jutni, és ezt a lehetősé-

get igyekeznek megragadni, hiszen az alkalmazása ott lehet az appstore-ban, ahol a felhasználók keresgélnek, és ott az első lehet. Aztán az is egyre gyakrabban előfordul, hogy a saját honlapjuk csökkenő látogatottsági statisztikái a vállalatokat arra ösztönzik, hogy új eszközök után nézzenek, amelyekkel a látogatókat vissza tudják hozni. Mivel a felhasználók mindenképp a mobilplatformokra költöznek át, aki őket meg akarja szólítani a legkülönfélébb felhasználói szegmensekben – az üzleti döntéshozóktól a szignifikáns vásárlói csoportokig vagy a fiatalokig –, akkor mobilalkalmazást kell fejleszteni, ahogy korábban Facebook-oldalt, és még korábban weblapot.

A másik irányból a belső kommunikációé a főszerep. Például ha a már üzemelő CRM-rendszer kap egy mobilablakot, az komoly haladás lehet, hiszen ezeknek a vállalati alkalmazásoknak a képernyői egyelőre ritkán optimalizáltak tabletre vagy okostelefonra. Pedig ez csökkenti a cég rugalmasságát, hiszen a mozgásban lévő munkatársak nem férnek hozzá azokhoz a releváns információkhoz, amelyek adott esetben egy-egy üzlet sorsát döntenek el. A világ örül gyorsan változik, de ennek a következményeit, lehetőségeit és veszélyeit még sokan nem vették észre – állítja Nyíró András. ▼

AZ IGAZI VÍRUSIRTÓ TESZT: 46 BUKÁS

## Meglepő antivírusbakik az Ethical Hacking konferencián

Ha egy unatkozó informatikus néhány óra alatt képes egyszerű technikákkal kijátszani közel félszáz ismert vírusirtót, az aggasztó az adatvédelemre nézve. Ha erre van olyan gyártó, amelyik csak legyint, az már elég ijesztő.

**B**ár a legtöbb informatikus tisztában van azzal, hogy az antivírus-szoftverek nem tökéletesek, de hogy mekkora energiával játszhatók ki, eddig nem igazán vizsgálták. Marosi Attila IT-biztonsági szakértő azonban egyszerű, az interneten is könnyedén fellelhető technikák segítségével 10-12 óra alatt kijátszott 46 vírusirtót, és nem melléleg a tűzfalakat is, mindent a május 9-i Ethical Hacking konferencián be is mutatja.

A szakember ezen felül a 9 legnépszerűbb vírusirtó esetében egy futtatási tesztet is végrehajtott. Az eredmények azonban itt sem voltak éppen meggyőzőek: csupán három antivírus riasztott, és közülük is csak két blokkolta a tevékenységet. Ennek oka, hogy a legegyszerűbb módszerekkel sikerül megkerülni a vírusirtók többségét, az az, hogy az

antivírus-programok nem tartalmazzák azokat a funkciókat, amiket a gyártók állítanak, vagy rendelkeznek ugyan velük, de azok csak „bizonyos csillagállás” mellett működnek, így könnyen kijátszhatók – véli a szakértő.

Marosi Attila szerint – aki a vírusirtók megkerülésének módszerét a május 9-i Ethical Hacking Konferencián részletesen bemutatja – megoldást a tényleges elszeparálás jelenthet, és már van is olyan operációs rendszer, amelyben kikapcsolható az ismeretlen forrásból származó vagy aláírással nem rendelkező alkalmazások futtatása. Emellett pedig a szignatúraalapú felismerés mellett még nagyobb figyelmet kellene fordítani a kártékony programok valós idejű detektálására, amiben még bőven van hová fejlődniük a vírusirtóknak. Ugyanakkor a különféle teszteknek is ebbe az irányba kellene elmozdulniuk.

Az Ethical Hacking Konferencián nem a fenti lesz az egyetlen előadás ebben a témában, szintén érdekesnek ígérkezik Buherátor: Derült égből antivírus, avagy a felhő alapú védelem árnyas oldalai című előadása, melyben a Silent Signal IT-biztonsági szakértője körülvéve a szolgáltatásalapú végpontvédelem kulcskérdéseit, és gyakorlati példákat mutat arra, hogy milyen kellemetlen következményei lehetnek a gyártókba vetett túlzott bizalomnak. ■

Bővebb információk: [www.netacademia.hu/konferencia](http://www.netacademia.hu/konferencia)

**ethical  
hacking**  
Az IT-biztonság törésteszteje.



## TELEMEDICINA

Egészség és nyugalom  
mobileszközökkel

Egy pillantás a kijelzőre, néhány kattintás, és máris megvan a kért információ. Jelzés az idős szülő állapotáról, figyelmeztetés a napi diétára, vagy javaslat a testmozgásra.

Írta: Majláth Judit

**M**a Magyarországon a mobiltelefonoknak körülbelül a 25 százaléka okostelefon, szemben az egy évvel ezelőtti 15 százalékos aránnyal. A meredek növekedés minden bizonyítást nélkülözve folytatódik; a szolgáltatók gyakorlatilag már kizárólag okostelefonokkal bővítik kínálatukat. E tendenciával párhuzamosan folyamatosan szélesedik a mobileszközök felhasználási köre. Rendkívül ígéretes, ám egyelőre még gyerekcipőben járó terület az egészségügy, ahol számtalan lehetőség kínálkozik. Ezek egyike az idősek, ellátásra szoruló és fogyatékkal élők életvitelének segítése info- és mobilkommunikációs eszközökkel.

A témakörben egyre több hazai fejlesztő és gyártó érintett; számukra, valamint a megoldások potenciális felhasználói számára terem-

tenek találkozási lehetőséget az eVITA Platform égisze alatt rendezett eVITA Fórumok, amelyek – két év kihagyás után *Handk Péter*nek, a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Egészségipari Mérnöki Tudásközpont (BME EMT) elnökének a kezdeményezésére – idén tavasszal újraindultak.

**Kulcskérdés a finanszírozás**

A márciusi eVITA Fórum résztvevői abban meggyeztek, hogy a lehető legegyszerűbb megoldásokra kell törekedni. A lakásokban például, ahol sokszor idősek élnek, egyszerű számítógépes konfigurációkat és minél kevesebb szenzort kell alkalmazni. Általános probléma, hogy több műhelyben folynak hasonló fejlesztések, ezek összehangolása közös érdek.

Mindenkit érintő, egyelőre megoldatlan probléma a finanszírozás. Ahhoz, hogy a fejlesztési eredmények valós terméké, szolgáltatássá válhassanak, első lépésként működő üzleti modelleket kell felállítani. Az látszik, hogy egy üzleti alapon működő rendszer létrehozása és üzemeltetése ma még nagyon kockázatos, szükség volna tehát valamilyen állami vagy egyéb támogatásra. Megoldást jelenthet az is, ha az üzleti szereplők indítanak projekteket; eleinte nyilván pilot jelleggel, majd az ott szerzett tapasztalatok alapján következhet a kereskedelmi szolgáltatás. Ilyen típusú pilotprojekt már volt is a hazai gyakorlatban. A Telenor például Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében közel 500 vérnyomás- és vércukorszintmérőt bocsátott a kórházak rendelkezésére, amelyeket vidéken élő páciensek kaptak meg. Az otthon végzett méréseknek, illetve a mobilhálózaton nyújtott e-egészségügyi szolgáltatásnak köszönhetően másfél év alatt mintegy 30 százalékkal csökkent az érintett páciensek kórházbeutazása. Lehetséges finanszírozóként – a távközlési szolgáltatókon kívül – eszközgyártók, gyógyszergyártók is szóba jöhetnek.

Természetesen fontos kérdés, hogy a kezdeti szakaszban kiknek a kezébe adják a telemedicinás eszközöket. Komoly problémát jelentene például, ha egy szolgáltatásra hirtelen tömegesen jelentkezne. Kezdetben tehát a páciensek kiválasztását célszerű az orvosi szakma kezébe adni.

**TeleNyugi – ikon az okostelefonon**

A BME EMT fejlesztői az egyszerűséget tartották szem előtt, amikor felépítették minimalista tevékenységfigyelő rendszerüket, a TeleNyugit. A rendszer egyik végén az idős ember lakásában lévő, internethez kapcsolódó számítógép, vérnyomásmérő, vércukorszintmérő stb., továbbá mozgásérzékelők helyezkednek el. A PC gyűjti, majd az interneten keresztül egy központi szerverbe továbbítja az életviteli paramétereket, valamint az aktivitásra utaló adatokat (egérmozgás, Skype-használat, fizikai mozgás a lakásban stb.). A szerver fogadja, feldolgozza és értékeli a lakásból érkező adatokat, majd kiküldi a megfelelő jelzéseket a TeleNyugi rendszer másik végpontján elhelyezkedő, jellemzően valamelyik családtagnál lévő okostelefonra. Zöld ikon jelzi, ha minden rendben. Ha az ikon sárgára vált, valami gond lehet. Ha bármelyik paraméter eléri az előre beállított kritikus szintet, a szerver kiadja a riasztást, és az ikon pirosra vált. Az okostelefon percenként kérdezi le a szerveralkalmazást. Az ikonra kattintva arról is információt kap a hozzátartozó, hogy mi lehet a baj forrása.

„Régen, amikor egymástól látótávolságban laktak a család különböző generációi, a fiatalok

megnyugodhattak, amikor látták a szülők kéme-nyéből felszálló füstöt. Ma nem hagyatkozhatunk a füstjelekre, viszont itt van a számítógép, az internet és a mobiltelefon. Arra törekedtünk, hogy ezen eszközökkel viszonylag olcsó, egyszerűen használható tevékenységfigyelő rendszert építsük fel. A TeleNyugi prototípusa elkészült, bízunk benne, hogy ötletünkkel mihamarabb olyan termék születik, amit sok család megvásárolhat. Mi fejlesztők vagyunk, nem az üzleti világban mozgunk. A rendszer kereskedelmi bevezetéséhez partnereket keresünk” – fogalmaz *Vajda Lóránt*, a BME EMT igazgatója.

A becslések szerint a lakásban kialakítandó rendszer egyszeri beszerzési ára 100-150 ezer forint. A TeleNyugi éves működtetési díja 36-96 ezer forint. Okostelefon már nagyon sok családnál van, így azt többnyire nem kell külön megvásárolni.

**Android-alapú alkalmazások**

A Pannon Egyetemen fejlesztett diétetikai rendszernek (TÁMOP-4.2.2.A-2011/1/KONV-2012-0073) nemrégiben készült el az Android-alapú változata. A mobilalkalmazás – a rögzített diéta ismeretében – segít meghatározni a helyes étrendet, a szükséges fizikai

aktivitásokat, és a bevitt adatok alapján különféle számításokat végez (például meghatározza a bevitt és a felhasznált kalória arányát). A klinikai tesztek a következő hónapokban indulnak a Honvéd Kórház Kardiológiai Rehabilitációs Intézetében, Balatonfüreden. A rendszer elsődleges célcsoportját a cukorbeteg, a vesebeteg és az elhízottak képezik. A klinikai validáció után tervezik a rendszer szélesebb körű elterjesztését.

Az Óbudai Egyetem Neumann János Informatikai Karának Biotech Laboratóriumában pácienseket távmonitorozó adatgyűjtő keretrendszer (DAQit) alakítottak ki. A keretrendszer páciensoldali része Android-alapú okostelefonokon alkalmazható, a központi adatgyűjtés kompatibilis a Microsoft HealthVault-tal, illetve a Biotech Laborban fejlesztett DrHealth központi adatgyűjtő szoftvermegoldással. A keretrendszer támogatja a különböző egészségügyi szenzorokból érkező adatok fogadását, megjelenítését, kiértékelését, tárolását és megosztását. A megoldás képes valós idejű, többszenzoros távoli páciensmonitorozásra is, így nemcsak egészségügyi problémák követésére, hanem sporttevékenységek, illetve extrém körülmények között történő élettani adatok gyűjtésére is alkalmas. ▽

## eVITA PLATFORM

Az eVITA Nemzeti Technológiai Platform 2007 végén az azal a céllal alakult, hogy az Európai Unióban folyó munkával összhangban stratégiai kutatási és megvalósítási tervet dolgozzon ki az ambiens (információs) rendszerekkel segített életvitel témakörében. A fókuszban az idősek, az otthoni ellátásra szoruló és a fogyatékkal élők állnak, de természetesen a társadalom más rétegeit is érintik a kutatások, fejlesztések. A stratégiai kutatási és megvalósítási terv elkészült, ám mivel az egyszeri, 36 millió forintos állami támogatást nem követte újabb, a közel 50 tagot tömörítő eVITA Platform az elmúlt években nem folytatott aktív tevékenységet.

## HÁZIORVOSI MOBILITÁS

Tavaly óta mobileszközök beszerzésére is pályázhatnak a házi-orvosok. Várható tehát, hogy az alapellátásban dolgozók munkáját is egyre több laptop, táblagép és okostelefon segíti. Nem városi környezetben egy házi-orvos jellemzően két-három települést lát el. Ennek megfelelően körzetenként több rendelőt kell fenntartani. Ebben a környezetben a mobileszközök fokozott jelentőséggel bírnak, hiszen alkalmazásukkal az összes rendelőben, sőt a beteg lakásán is el lehetne érni a távoli szerveren tárolt adatokat.

„Az informatikai és kommunikációs eszközök hatékony alkalmazásának több előfeltétele van. Mindenek előtt országos lefedettségű hálózati infrastruktúrára van szükség, hiszen a legkisebb településről is stabilan, hiba és várakozás nélkül kell hozzáférni a távoli információkhoz. Ez, különösen a 3G-t tekintve, ma még nem áll rendelkezésre. A házi-orvosi praxisban kizárólag professzionális, tehát nem az olcsó árkategóriába tartozó eszközök jöhetnek szóba. A magas színvonal nemcsak magukra az eszközökre, hanem azok fenntartására, működtetésére is vonatkozik. Ez ma szintén komoly probléma, hiszen nem minden házi-orvosi praxis tudja kitermelni a szükséges forrásokat” – tájékoztat *Sel-meczi Kamill*, az Alapellátó Orvosok Országok Szövetségének elnöke.

## ZEBRA TECHNOLOGIES

## A betegágytól a mérőóra-leolvasásig

**M**i a hasonlóság a betegágy mellett felcímkeztetett vérmintában, a mérőóra leolvasásával egy időben helyben kinyomtatott számlában, a gázkazán javítását követően kinyomtatott munkalapban és a gyorsajtás tényét automatikusan rögzítő és az autósok átadott feljegyzésben? Az egymástól látszólag távol eső területek – így az egészségügy, a közüzemi szolgáltatások és a hatósági eljárások –

mindegyikén 100%-ig pontos írásos dokumentumokra van szükség. A teljes mobilitást és az automatikus azonosítást egyszerre teszik lehetővé azok a megoldások, amelyeket a Zebra Technologies nyújt. A megoldások lényegesen megnövelik a működési pontosságot, valamint az adott szervezet biztonságát és hatékonyságát. Az adatbevitelre is alkalmas hordozható számítógépekkel, az ún. terminálokkal egybekötve képesek arra, hogy a távoli helyszíneken dolgozó



**SEE MORE.  
DO MORE.**



munkatársak is részei legyenek a folyamatos informatikai munkának. Legyen szó akár a terepen dolgozó agronómusról, háztartási készülék javítását végző szerelőről vagy sürgős árut szállító futárcégről, elengedhetetlen, hogy a munkaállását, a felhasznált vagy átadott anyagok, alkatrészek, áruk mennyiségét rögzítsék és helyben, automatikusan lehessen mindenki számára pontos és kötelező érvényű dokumentumokat kinyomtatni. A nyomtatók a terepi munka igényeire szabva, akár szélsőséges igénybevétel mellett is biztonságosan működnek.

A Zebra Technologies most egy olyan mobilnyomtatót dobott piacra, amely bármilyen számítástechnikai környezethez alkalmazva képes címkényomtatásra. A QL420 címkényomtatót az egyszerű kezelhetőség és a legkülönbözőbb rendszerekhez történő gyors csatlakoztatás jellemzi.

A nyomtatót működtető operációs rendszernek, a Zebra Link-OS-nek köszönhetően a nyomtatók installálásának ideje bármily felhasználó igényeire szabva a töredékére csökken.

A Link-OS olyan szoftveralkalmazásokat és szoftverfejlesztési csomagot rendel az egyes Zebra nyomtatók mellé, amelyek révén azok bármilyen számítástechnikai környezetbe gyorsan integrálhatók.

„A QL420 okos mobilnyomtatót PC-kről, okostelefonokról és tabletekről is könnyen lehet irányítani, ami pedig a könnyű kezelhetőséget és a beruházás gyors megtérülését segíti.” – mondta Halász Árpád, a Zebra Technologies regionális értékesítési vezetője. ■

## TREND

# Korszakalkotó: agilitás és a mobilitás egyben

Az üzleti szervezetek számára az egyik legjobb esély a versenyhelyzetük megerősítésére, ha gyorsabbá és rugalmasabbá válnak a többiekénél. Azaz hamarabb reagálnak az ügyfelek igényeire és a piaci trendekre. Különösen jó eredményt érhetnek el az agilitásuk fejlesztésében, ha a mobiltechnológiát hívják segítségül. **/Írta: Meixner Zoltán**

**Az** üzleti agilitás egy viszonylag új menedzsmentirányzat, amelyet az utóbbi évek piaci zavarai hívtak életre abból a felismerésből, hogy az a cég, amelyik gyorsan alkalmazkodik, előnyt szerez. A kisebb, rosszabb tokeellátottságú cégekre általában a zürös környezet nincs jó hatással, s a hagyományos gazdálkodási módszerek alkalmazása mellett szinte biztosan labdába sem rúghatnak a kiterjedt hálózatokat vagy az egyes piaci szegmenseket termékekkel és szolgáltatásaikkal szinte teljesen lefedő nagyvállalatokkal szemben. A nagy cégek ráadásul fejlett IT-infrastruktúrát is használhatnak az üzleti tevékenységük támogatására. A helyzet azonban változóban van az új technológiáknak és módszereknek köszönhetően. A nagyság ugyanis nem minden. A gyorsaság, rugalmasság, alkalmazkodókészség, azaz az agilitás is sokat, sőt egyre többet számít.

A kis és közepes cégek egyre több pénzt fektetnek üzleti intelligenciába (BI), amely a mobilitásban lévő előnyöket kihasználva a korábbiaknál olcsóbb és hatékonyabb működési folyamatokat eredményezhet. E fejlesztéseknek az a céljuk, hogy a vállalkozások minél válaszképesebb működést alakítsanak ki, gyorsabban reagáljanak a piaci változásokra, és a trendeket már a kialakulásuk kezdeti szakaszától képesek legyellen megfogolni. Azaz az agilitás stratégia-elemző és vállalkozások kezében. A „maradj friss” stratégia nem újkeletű, az eszközök viszont azok. **Ray Kroc**, a McDonald's legendás vezére már több mint ötven éve közreadta egyik – azóta is gyakran idézett, s a vállalkozók alkalmazkodási kényszerét igen plasztikusan leíró – gondolatát: „Amíg zöld vagy, növekszel. Ha megértél, megrohadsz.”

## Ha megértél, megrohadsz

Ha Kroc idejében lett volna BI és létezett volna a fejlett mobiltechnológia, egészen biztosan

felhasználta volna azokat a vállalkozás, például a kis cégek kezébe adott franchise-ok előmozdítására. A kv-k számára mindig alapvetően fontos a beruházásai megtérülése, s ez alól az informatikai és kommunikációs beruházások sem jelentenek kivételt. A megtérülési ráta növelésére és a felhasználónkénti teljes életciklusra vetített költségek (TCO) csökkentésére a BI-eszközök használatának kiterjesz-

**„A vállalati vezetők szerint az agilitás globális trenddé válik, amely meghatározza az üzleti szervezetek sorsát.”**

tése és különféle feladatokra való adaptálása jó megoldásnak számít. De ez nem olyan egyszerű. A szoftver fajlagosan drága lehet, ha csak kevés felhasználó tudja igénybe venni. És az IT-források sem mindig elégségesek, hogy a BI-eszközök használatát kiterjesszék minden területre, ahol értelmesen lehetne alkalmazni őket. Akkor mégis hogyan juthatnak hozzá a kis cégek a számukra oly fontosnak tűnő eszközökhöz annak kockázata nélkül, hogy egy ilyen beruházás túlterhelni és elsüllyeszteni a vállalkozást? A választ a mobiltechnológia adhatja meg.

A BI-t a mobil megoldásokon keresztül egy szélesebb felhasználói bázis számára elérhetővé tenni számszerűsíthető üzleti előnyöket hozó folyamat a vállalkozás belső és külső folyamatait tekintve, mert miközben csökken a felhasználónkénti TCO, a megtérülési mutatók is javulni fognak. A döntések már kezdetben is sokkal gyorsabbak lesznek. Az Aberdeen Group piackutatóinak megállapítása szerint azok

a szervezeti vezetők, akik mobil BI-t használnak, csaknem egyharmadannyi idő alatt képesek döntéseket meghozni, mint akik nélkülözik az ilyen támogatást.

Ez lehetővé teszi a kis cégeknek a gyorsabb előrehaladást és az agilitásuk tökére váltását. A mobil BI ugyanis a hasznos vagy kritikus információkhoz való hozzáférést bárhol és bármikor lehetővé teszi, s a vezetők megalapozott operatív döntéseket hozhatnak értekezletek szünetében vagy utazás közben is anélkül, hogy egy hálózatra kapcsolódó számítógépet vennének igénybe a BI eléréséhez.

Ha a mobil BI-t már telepítették, az Aberdeen állítja, hogy a hozzá kötődő kultúra elkezdi fejlődni, kiterjedni a vállalaton belül, s a mobil BI a másik, külső lábát is gyorsan megnöveszti a piaci verseny hatására. A kutatócég adatai szerint mobil BI-felhasználók majdnem kétszer akkora valószínűséggel számíthatnak gyors válasza az információkérésük nyomán, mint azok, akik nem használnak ilyen eszközt.

## Az agilis nyer, nem a nagy

A tervezésük és kialakításuk miatt a mobil BI-megoldások viszonylag kevés végfelhasználói képzést kívánnak. A jelentések és az információkat megmutató képernyők általában automatikusan a mobiltechnológiához alkalmazkodnak, ami különösen hasznos a kv-knek, mert nem kell az amúgy is szűkös forrásokat az üzletiintelligencia-eszközök mobilon való megjelenítésére fordítani. Emellett ezek a mobilalkalmazások megkönnyítik a végfelhasználóknak, hogy kérdezzenek másokat és válaszoljanak a nekik feltett kérdésekre az adatelemzések alapján, s így nem szükséges külön jelentést készíteni minden egyes üzleti eseményről.

Továbbá a belső hatékonyság növelésén keresztül a mobil BI a vevői elégedettséget átlagosan 13 százalékkal növeli. Erre azért van lehetőség, mert a terepen dolgozó értékesítők vagy szerelők azonnal képesek válaszolni az ügyfelek kérdéseire és reagálni kéréseikre. A kv-k vezetői ezért joggal érezhetik, hogy a piaci érzékenységük növekedése olyasfajta versenyelőnyt jelenthet, amely lehetővé teszi, hogy új ügyfeleket szerezzenek.

A mobiltechnológiák professzionális üzleti felhasználása tehát növeli a termelékenységet és a hatékonyságot, de különösen alkalmas az értékesítési tevékenység javítására. A kereskedők ugyanis az okostelefonok és tabletek segítségével elérhetik, megszerezhetik és megoszthatják az adatokat, amelyek közelebb visznek az üzlethez és elégedettebbé teszik a vásárlókat. A módszerek pedig könnyedén követhetők az értékesítési folyamatok változását, és valós idejű

képük lesz a kereskedelmi részleg teljesítményének alakulásáról.

A mobiltechnológiák azonban nemcsak az értékesítéskor használhatók fel eredményesen, hanem a munkafolyamatok javításában, sőt automatizálásában, az ügyfelekkel való hatékony és célirányos kommunikációban a CRM-adatbázis folyamatos fejlesztésén, és különösen a kulcs-ügyfelekről szóló információk megosztásán keresztül. Emellett a céges együttműködés javítható a naptárak szinkronizálásával (binnen a felbukkanó üzleti lehetőségek, vagy az üzletileg megcélzott személyekkel való kapcsolatfelvétel lehetséges helyének és idejének megosztásával), vagy csökkenthetők az oktatási, továbbképzési költségek, mert átadhatók az új módszerek anélkül, hogy a terepen dolgozó munkatársakat feltétlenül vissza kellene rendelni egy rövidebb fejtárgó miatt is.

Az okostelefonok és tabletek rohamtempóval veszik át a laptopok, és különösen a notebookok helyét, mert az emberek nagy többsége mozgás közben is élvezni akarja az informatikai szolgáltatások előnyeit és kényelmét. Ezért nyilvánvaló, hogy ez az elsődleges trend erős hatással van a versenyképességre. A mobilitás növeli az alkalmazkodóképességet, az agilitást, de egyben felvet egy olyan alkalmazkodási prob-

lémát is, amelyet a vállalatoknak meg kell oldaniuk, ha a trendben rejő előnyöket ki akarják használni. A legkülönfélébb eszközöket és egy ugrásszerűen növekvő applikációs portfóliót kell ugyanis menedzselniük a vállalatok informatikai szakembereinek. Ez persze azt is felveti, hogy az adatokat, az alkalmazásokat, és magukat az eszközöket is biztonságban kell tartani, végül a mobiltechnológia eluralkodása miatt át kell alakítani az üzleti és működési modelleket anélkül, hogy az jelentősebb zavart okozna az értéktermelési folyamatban.

## Az óriások mennek a kicsik után

A Touche Tohmatsu Limited (DTTL) által napokban megjelentetett „Resetting Horizons: Human Capital Trends 2013” (A horizontok újraeljárása: emberi erőforrás-trendek 2013) című globális felmérés legfontosabb megállapításai is a rugalmasság fokozására helyezik a hangsúlyt. Ezek szerint a vezetés következő generációjának jellemzőiről megállapítja, hogy a (megkérdezett) szervezetek 84 százaléka szerint a következő időszak vezetőinek képzése fontos ugyan, de közben a szervezeteknek meg kell találniuk egy új vezetési modellt az agilitás korszakára. A válaszadók 87 százaléka pedig úgy véli, hogy a mai gyorsan változó környe-

zetben a szervezeteknek adaptálniuk kell egy új látásmódot, és sokkal eredményorientáltabban kell válniuk. Megállapítják továbbá: az üzleti tevékenység különböző szintjein tapasztalható, hogy a szervezetek képtelenek megfelelő kritikus pozíciókat felvenni, ez a helyzet pedig azt kívánja meg, hogy a cégek újrafókuszálva építsenek képességeket, s ne csak úgy megtalálják őket.

A tanulmány konklúziója szerint a gazdasági bizonytalanság továbbra is része az üzleti környezetnek, de ahelyett, hogy csupán reagálnának a változásra, a szervezeteknek úgy kell az átalakulás hasznát venniük, hogy abból üzleti előnyük származzék. „Egy olyan világban, amely gyorsan változik, nemcsak ésszerű előre vetíteni és kihasználni a következő trendet, de bizonyos esetekben káros, ha nem így járunk el” – mondta *Brett Walsh*, a DTTL humán tőkével foglalkozó részlegének globális vezetője.

Azaz a vállalati vezetők szerint az agilitás globális trenddé válik, amely meghatározza az üzleti szervezetek sorsát. Ha melléképzeljük a mobilitás szintén globális trendjét s e két egymásra hatását, világossá válik, ha addig nem tettük, gyorsan terveket kell kovácsolnunk, hogy megfeleljünk nekik. Már persze ha élni és versenyezni akarunk. ▽

**ethical hacking** Az IT-biztonság töréscsapatja.

## Ethical Hacking konferencia 2013 a NetAcademia szervezésében!

### Tudnivalók

**A konferencia időpontja:** 2013. május 9., csütörtök  
**Helyszín:** Lurdy Mozi (Lurdy Ház, 1097 Budapest, Könyves Kálmán körút 12-14.)  
**Részvételi díj:** magánszemélyeknek bruttó 25.000 Ft céges résztvevőknek 25.000 Ft + Áfa  
**További infó és jelentkezés:** [www.netacademia.hu/konferencia](http://www.netacademia.hu/konferencia)  
**Ha élő hekkeléseket szeretne látni, itt a helye!**

CISA-, CISM-, CISSP-tanúsítvánnyal rendelkező résztvevők számára a konferencián történő részvételt 6 CPE-pontot ér.

### Támogatók

SIGCONTACT

AIDA64

eset

Cyberoam

FFC

EC-Council

ISACA

### Médiatámogatók

Business

COMPUTERWORLD

PCWorld

BuheraBlog

ITcalé

CIO

hsw

PROHARDVERI

HP

### Szakmai támogatók

### Együttműködő partnerek



# Pénztárca helyett mobiltárca

Helyszíni vagy távoli mobilfizetés? A kétféle megoldás hívei éveken keresztül kemény csatákat vívtak egymással, ki-ki csakis saját rendszerét tartotta életképesnek. Ma úgy tűnik, hogy mindkét megoldásnak megvan (meglesz) a helye a piacon. */írta: Majláth Judit*

Júniusban várható a magyarországi mobiltárca-teszt indulása

**A** lapvetően háromféle mobilfizetési megoldást különböztethetünk meg. Közeli (proximity) mobilfizetéskor a vevő fizikailag is ott van a pénztárnál és bankkártyás tranzakciót hajt végre érintés nélkül az NFC-képes mobiltelefonja segítségével. Az NFC-képes telefonon futó mobiltárca-alkalmazásból kiválasztja, hogy mely bankkártyával szeretne fizetni, majd ezt követően közelíti telefonját a bankkártyaterminálhoz és kezdeményezi a fizetést. A mobil NFC-s fizetési megoldás előfutára a MasterCard PayPass bankkártyás fizetés, amit 2009 óta már 8 hazai bank bocsajt ki. Viszonylag újdonság, hogy 2012 végén a Visa is kijött Magyarországon saját érintés nélküli kártyájával, a Pay-Wave-vel, amit jelenleg csak az Erste Bank ügyfelei használhatnak. NFC-képes mobiltelefonnal jelenleg Magyarországon még nem lehet fizetni.

A távoli (remote) mobilfizetéskor a vevő nincs fizikailag jelen a kereskedőnél vagy a szolgáltatónál, hanem távolról (otthonról, az utcáról stb.), mobiltelefonja segítségével hajtja végre a fizetési tranzakciót. E megoldást manapság a QR-kódok, valamint komplex okostelefon-alkalmazások teszik lehetővé. Itthon a MasterCard Mobile (a megoldás fejlesztője: Cellum) és az iCsekk (Dijnet) tartozik ebbe a kategóriába.

A harmadik mobilfizetési megoldásnál (billing carrier) a számla kiegyenlítése nem a bankkártya, illetve a folyószámla terhére történik, hanem harmadik fél végzi az elszámolást. Jellemző példa erre a verzióra, amikor a mobiltársaság ékelődik be az értékláncba. Ma Magyarországon autópálya-matricát lehet vásárolni, vagy a parkolási díjat lehet kiegyenlíteni a mobilszámla terhére.

## Tisztán mobilos megoldások

Magát a mobilfizetési technológiát tekintve két fő irány különböztethető meg: az eredetileg vezeték internetre készült, majd mobilinternetre átültetett megoldások, valamint az eleve mobilplatformra készülők. Az előbbi lényege, hogy az internetes fizetési lehetőségeknek elkészítették a mobilkészítékre optimalizált változatait, így azok mobilbörgészövből is elérhetőek. Az eljárás azonban ugyanaz, mint amikor valaki a PC előtt ülve bonyolítja le a fizetési tranzakciókat.

A kifejezetten okostelefonra, mobilfizetéshez fejlesztett alkalmazások már egy következő generációt képviselnek. Ezeket ma különböző internetes alkalmazásboltokból lehet letölteni. A legújabb okostelefon-alkalmazások (MasterCard Mobile, iCsekk) esetén nincs más teendő, mint a telepítést követően rögzíteni az alkalmazásban a bankkártyaadatokat.

Ezután a QR-kód lefényképezésével, valamint az átutalni kívánt összeg megadásával egyszerűen végre lehet hajtani a tranzakciókat.

Ha a tisztán mobilos megoldás fejlődését a technológia oldaláról vizsgáljuk, a legújabb generációs, NFC-re épülő mobiltárca-szolgáltatásig az SMS-sel történő mobilvásárláson, valamint az USSD-alapú, Java technológiára épülő mobilfizetésen keresztül vezetett az út. Az internetről letölthető mobiltárca-alkalmazás lényege, hogy abban bankkártyákat lehet virtuálisan elhelyezni, és a szolgáltatás segítségével bankkártyás tranzakciókat lehet végrehajtani. Mobiltárcát csak NFC-képes okostelefonon lehet kialakítani.

„Korábban a távoli és a helyszíni mobilfizetés képviselői egymás versenytársainak gondolták egymást. Ment a küzdelem, hogy a QR-kód vagy az NFC-alapú fizetés lesz a győztes. Mindkét fél a maga megoldását ítélte jobbnak. Mára rájöttek, hogy ez nem igaz. A gyakorlat is azt mutatja, hogy a két-kiegészíti egymást” – tájékoztat Lemák Gábor, a Magyar Mobiltárca Szövetség főtájkára.

## Rövid távon NFC, középtávon remote payment

De vajon mikor melyik megoldást célszerű alkalmazni? Távoli mobilfizetésnél fejleszteni szükséges az elfogadói hálózatot a kereskedőknél, miközben a helyszíni mobilfizetéskor a bolt meglévő banki infrastruktúráját lehet használni. Távoli mobilfizetésnél nagyobb a tranzakciós idő, mint a helyszíni esetben. A QR-kódnak szinte elhanyagolható az előállítás költsége, miközben az NFC-tagokra ez nem igaz. Az NFC-s eszközzel csak a termináltól mintegy 5 centiméteres távolságból lehet tranzakciót kezdeményezni, remote payment esetben viszont a QR-kódot lefényképező kamera minőségétől függően akár nagy távolságból is. Ennek megfelelően tehát NFC-s megoldásokat jellemzően fizikai kereskedők kasszájánál, vagy ott érdemes alkalmazni, ahol sok embert kell rövid alatt beléptetni (például metrő). A távoli fizetés viszont kiváló eszköz lehet a közüzemi számlák kiegyenlítésére vagy adományok gyűjtésére. A lényeg, hogy az ügyfélnek nem kell az adott helyszínen fizikailag jelen lennie.

Mára a világ eljutott oda, hogy az univerzális mobiltárcákkal mind távoli, mind helyszíni fizetést lehet bonyolítani. Európában Törökország volt az első, ahol 2011 novemberében bevezették az univerzális mobiltárcát.

„A mobiltárca egyrészt a bank- és hűségkártyák gyűjtőhelye, másrészt alkalmas az egyenlegek lekérdezésére, a tranzakciós történetek követésére. Előnye, hogy a virtuális kártyák a távolból is letölthetők, és a mobiltárca esetleges elhagyása esetén a mobilszolgáltató segítségével egyszerűen, a távolból letölthetők, illetve visszaállíthatók. A mobiltárca segítségével tovább csökkenthető a kész-

pénzes vásárlások aránya, a vásárlók tudatosabb fogyasztókká tehetőek, továbbá a kereskedők is jobban érvényesíthetik hűségakcióikat. A mobiltárca tehát az értéklánc minden szereplőjének előnyös” – mutat rá Lemák Gábor.

Magyarországon 3000 fő bevonásával várhatóan ez év júniusában indul és hat hónapig tart a kísérleti mobiltárca-szolgáltatás. A hazai mobiltárcában először csak NFC-vel használható virtuális bankkártyák lesznek. A világ tendenciáit látva azonban valószínűsíthető, hogy középtávon a távoli fizetést lehetővé tevő alkalmazások is bekerülnek a tárcába.

## NFC-s telefon: Samsung igen, Apple nem

Gyakori érv a helyszíni mobilfizetés ellen, hogy nincs a piacon elegendő NFC-képes mobiltelefon. Sokszor hallani, hogy az Apple még az iPhone 5-öt sem tette alkalmassá az NFC-re, és ezt fennhangoztatta is.

„Tény, hogy a mobiltárca-szolgáltatás igénybevételéhez NFC-képes mobiltelefonra van szükség. Az is tény, hogy az Apple nem jött ki ilyen készülékkel, az összes többi gyártó viszont igen. A Nokia nyitotta a sort éveken ezelőtt, majd következtek a többiek. A Samsung Galaxy S3 és Advance, a Sony Xperia Sola, valamint a BlackBerry két típusa. Ezek a prémium kategóriás készülékek egy bizonyos körben itthon is expanzívan terjednek. A mobilszolgáltatók ugyan egyelőre nem hirdetik, hogy ezen típusok NFC-képesek, mivel jelenleg Magyarországon nincs NFC-s szolgáltatás. A nem túl távoli jövőben egyébként várhatóan ugyanaz zajlik le az NFC-képes telefonokkal, mint manapság az okostelefonokkal. Ma már szinte kizárólag okostelefont lehet vásárolni, egy idő után pedig nem lehet majd más készüléket kapni, csak olyat, amelyben ott lesz az NFC-alapú kommunikáció lehetősége, illetve az előtelepített mobiltárca. A mobiltársaságok tehát fizetési lehetőségeket is adnak majd ügyfeleiknek a hang- és adatszolgáltatás mellé. Az iPhone-ra visszatérve, ezúttal egyáltalán nem biztos, hogy az Apple jó politikát folytat. Legnagyobb riválisa, a Samsung ugyanis más utat jár. Nemcsak hogy vannak már NFC-képes telefonjai, hanem világszinten megállapodott a Visával, hogy meghatározó prémium kategóriás telefonjaiba fokozatosan mobiltárca-alkalmazást is elhelyez. Természetesen az Apple-nek is lesz mobiltárcája, csak teljesen más ökoszisztéma épül ki körülötte. Az a megoldás lesz a nyerő, amelyik nagy tömegeket szólít meg, illetve amelyekkel tömeges méretekben bonyolítanak le tranzakciókat. Mivel a Samsungnak rendkívül széles a készülékportfóliója, miközben az iPhone csak egy viszonylag szűk, bár nagyon jól fizető réteget szólít meg, én a Samsungra szavaznék” – fogalmaz Lemák Gábor. ▽



**LEMÁK GÁBOR**

főtájkár  
Magyar Mobiltárca  
Szövetség

## PIACELEMZÉS

# Mobilitás olcsón

Magyarországon tavaly közel 225 ezer darab tablet talált gazdára, ami az azt megelőző évhez képest 100 százalékos növekedést jelent. A piacbővülés üteme azonban az International Data Corporation előrejelzése szerint jelentősen mérséklődni fog.

Írta: Kis Endre

A forgalom 90 százalékát a lakossági vásárlások adták, és a gépek 300 dolláros átlagáron keltek el, ami a prémiumkategóriás eszközök 500-600 dolláros árához képest igen alacsonynak számít. A hazai fogyasztók körében különösen a 20-30 ezer forintért kapható tabletek népszerűek.

– A 2011-ben tapasztalt trendek a múlt évben sem változtak, legfeljebb hatásuk erősödött – mondta *Bagi Bence*, az IDC Hungary elemzője. – A kifejezetten olcsó tabletek forgalma nőtt, míg a prémium kategóriában az eladások szinten maradtak. Figyelemre méltó, hogy sokan második tabletként vásárolnak olcsóbb gépeket, például utazáshoz, illetve a gyerekeknek. Az 50-60 ezer forintos árkatégória már elég jó minőséget képvisel. A 20-30 ezer forintért kapható gépektől azonban nem szabad csodát várni, és ezeket a vásárlók gyakrabban is viszik vissza a boltba.

### A többi szállító

Ezek után aligha meglepő, hogy a 2012-es adatok alapján a hazai tabletpiac több mint 80 százaléka az Android-alapú eszközöké, az iOS platform szelete nem éri el a 8 százalékot. A Windows RT-alapú tabletek a múlt év végén jelentek meg, így idén láthatjuk majd először, hogy a Microsoft operációs rendszere milyen mértékben tudja növelni részesedését.

– A legmagasabb árszegmensben tavaly is az Apple és a Samsung gépei uralkodtak – tette hozzá *Bagi Bence*. – Az Apple a múlt év folyamán közel 26 ezer tabletet értékesített Magyarországon, míg a Samsung jóval többet, 42 ezer darabot. Ehhez hozzátartozik, hogy a Samsung rendelkezik a legszélesebb tabletkínálattal, így mindhárom árszegmensben versenybe tudott szállni a többi gyártóval. Figyelemre méltó, hogy az Asus tavaly mintegy 6500 tabletet értékesített, és ez a szám nagyrészt a prémium kategóriát képviselő Transformer gépek iránti keresletnek köszönhetően kerekedett ki.

A hazai tabletpiac alacsony árszegmensében – csakúgy, mint 2011-ben – tavaly is a Concorde

volt a legeredményesebb szállító 36 ezer darabban. A második helyen a lényegesen kevesebb, de még mindig jelentős volumennek számító, 7000 gépet értékesítő Wayteq végzett, legalábbis az IDC jelentésében nevesített gyártók között.

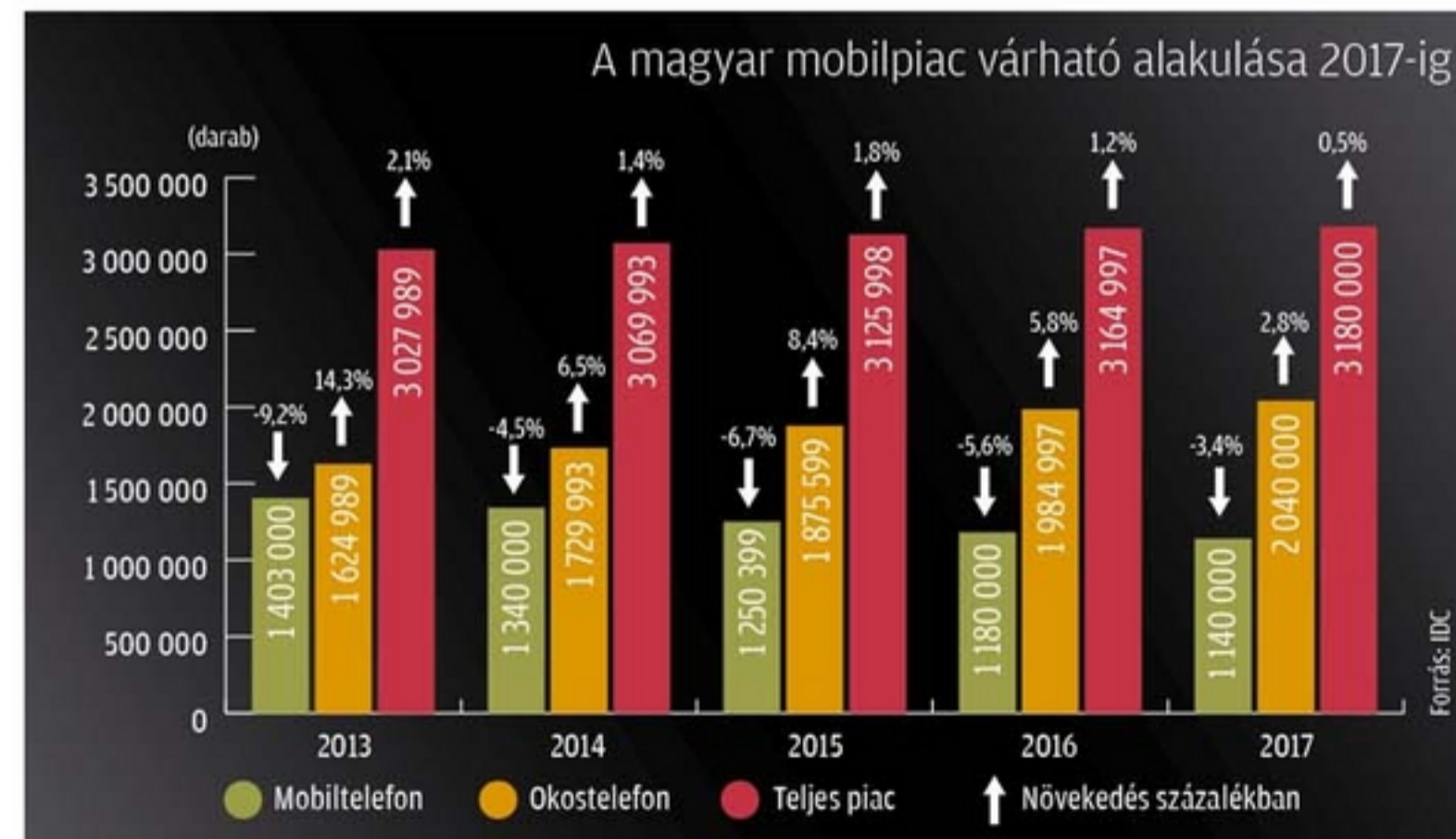
– A „többi szállító” közé sorolt MyAudio ugyanis tavaly közel 30 ezer tabletet adott el Magyarországon, így az idei évtől már a nevesített szállítókkal fog versenyezni – emelte ki az elemző. – Ez a csoport egyébként eladások tekintetében egyáltalán nem a „futottak még” kategóriát képviseli, 2012-ben összesen 85 ezer gépet értékesített, kétszer annyit, mint a Samsung.

Az IDC szerint a hazai tabletpiac a továbbiakban évi 30-40 százalék körülire mérséklődik

rendszerrel került forgalomba. Az Apple részesedése 10 százalék körüli volt, az iPhone 4S után csalódást okozó iPhone 5 hatására valamelyest csökkent 2011-hez képest. A Samsungé a piac 45 százaléka, a gyártó minden árszegmensben jól teljesít, amiben a vonzó árazás mellett a kiadós szolgáltatói támogatás, azaz a nagy marketingköltség is szerepet játszik.

A Windows Phone-alapú okostelefonok részesedése 5 százalék felé közelített 2012-ben, ami az azt megelőző évhez képest több mint 100 százalékos növekedésnek számít. Ez szinte kizárólag a Nokia Lumia telefonok iránti keresletnek tudható be. A BlackBerry telefonok forgalma kissé visszaesett tavaly, mivel a vállalatok a Z10 megjelenésére vártak. Kiderült azonban, hogy az új készülék használatához a BlackBerry Enterprise Server 10-es verziójára kell frissíteniük, így idén majd eldől, hogy a szervezetek készek-e erre költeni.

– Az okostelefonok hazai piaca a továbbiakban is egyszámjegyű növekedést mutathat, a hagyományos mobiltelefonok iránti kereslet csökkenésének következtében azonban a piac összességében leginkább stagnálni fog 2013-ban – mondta *Tóth László*, az IDC Hungary elemzője. – A Windows Phone 8 operációs rendszerrel működő új Lumia telefonok



majd a növekedés üteme, és várható a kisebb, 7 százalékos gépek további térnyerése. Miután az Amazon az év folyamán minden bizonnyal Magyarországon is megnyitja üzletét, a Kindle Fire elérhetővé válása szintén érezhető hatással lesz majd a piac további alakulására.

### Számító méret

Magyarországon a 2012-ben eladott mobiltelefonok mintegy 53 százaléka okostelefon volt, és a készülékek döntő többsége Android operációs

– a rövid idő alatt sokat nőtt alkalmazástámogatással együtt – segíthetik a mobil platform további terjedését, de a szállítói élmény átrendezésére nem kell számítani. A meglévő trendek folytatódni fognak, a legfelső és a legalsó árszegmensben lesz majd több eladás, a középkategória rovására. A készülégyártók versenyébe az új formátumok izlelgetése, a phabletek piaci fogadtatása, és ha sor kerül rá, a karórába épített okostelefonok megjelenése vihet majd izgalmat 2013-ban. ▽

# Mi az, amit Te életre keltesz?

htc BoomSound™

Két előlapi sztereó hangszóró

htc BlinkFeed™

Valós idejű kezdőképernyő

htc Zoe™

Életre keltett galéria



# htc one

Copyright © 2013 HTC Corporation. All rights reserved.

htc.com



# AZ ÖN VÁLLALKOZÁSA IS MEGÉRDEMLI A 4G MOBILINTERNET SEBESSÉGÉT!



# 4G

## SAMSUNG GALAXY NOTE 10.1 LTE 4G-KÉPES TÁBLAGÉP

Business Net XXL díjcsomaggal

### 0 Ft

Új vagy lejárt hűségidejű üzleti előfizetéssel, külön az előfizetésre és külön a díjcsomagra vállalt 2 éves hűségidővel, kisvállalkozói keretszerződéssel.

[www.telekom.hu/4Guzleti](http://www.telekom.hu/4Guzleti)



Az előfizető által tapasztalt sebesség mértéke függ attól, hogy az adott ponton támogatja-e a hálózat azt a sebességet, továbbá a rádiós és forgalmi körülményektől is. A mindenkor 4G lefedettséggel kapcsolatos információk a [www.telekom.hu/4Guzleti](http://www.telekom.hu/4Guzleti) oldalon érhetők el.

Készülékakciónk 2013. április 2-ától visszavonásig vagy a készlet erejéig érvényes. A kedvezmény egy előfizetéshez legfeljebb egy alkalommal, és csak egy készülékre vehető igénybe. A készülékhez mobil előleg befizetése, illetve bizonyos alkalmazásaihoz mobilinternet-szolgáltatás igénybevétele szükséges lehet, amelynek használata adatforgalmat generál. A kedvező ajánlat elérésének további feltételei vannak, a teljes körű feltételekért, megrendelésért, kérjük, látogasson el a T-Pontokba, Partner üzleteinkbe, illetve a [www.telekom.hu/4Guzleti](http://www.telekom.hu/4Guzleti) weboldalra vagy hívja a 1435-ös üzleti ügyfélszolgálati számot! A készülék elérhetősége üzletenként eltérő lehet.