

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

# COMPUTERWORLD

IKT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK / ALAPÍTVÁ 1969 /  
2013. AUGUSZTUS 7. / XLIV. ÉVFOLYAM 17. SZÁM

# BÉR- PROCESSZOR

Erőforrás-kihelyezés



## A PASIZÓ FELESÉG ÉS A STRATÉGIA

Vannak üzleti feladatok, folyamatok,  
amelyek nem bízhatók külső erőkre –  
sem részben, sem egészben. /4. oldal

## KIHELYEZÉS- SZKEPTIKUS CIO-K, VALÓS DILEMMÁK

Az outsourcing már jó ideje  
a költségcsökkentés fontos  
módja, a piaci látképet átfestik az  
új technológiák és szolgáltatási  
modellek. /11. oldal

## VISZ INFOHAJÓ 2013

Augusztus 28-án kihajózik a Vezető  
Informatikusok Szövetségének  
hajója, és kiderül, kié az év CIO-ja díj.



Ára: 495 Ft



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

**Minőség** **Tapasztalat** **Megbízhatóság**

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

COMPUTERWORLD /IMPRESSZUM

**KIADJA A PROJECT029 MEDIA AND COMMUNICATIONS SZOLGÁLTATÓ KFT.**  
1037 Budapest, Montevideo utca 9  
HU ISSN 0237-7837  
Postacím: 1374 Budapest 5, Pf. 578.  
Bankszámlaszám:  
10300002-20328016-70073285

**FELELŐS KIADÓ:**  
Viragh Márton ügyvezető  
mviragh@project029.hu

**MŰSZAKI VEZETŐ:**  
Babinecz Mónica  
mbabinecz@project029.hu

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

**SZERKESZTŐSÉG**  
**Főszerkesztő:** Mester Sándor  
**Főszerkesztő helyettes:** Sós Éva  
**Online főszerkesztő:** Pavlovic Jovan  
**Olvasószerkesztő, korrektor:** Váczy Laura  
**Munkatársak:** Kis Endre, Kömlödi Ferenc,  
Mallász Judit, Meixner Zoltán  
**Tipográfia:** Berényi István  
**Szerkesztési ügyelet:**  
Cseresznye Anita  
acseresznye@project029.hu  
Telefon: 577-4301, fax: 266-4343  
Munkatársaink elérhetőségeit megtalálja  
weboldalunkon:  
» <http://computerworld.hu/>

HIRDETÉSFELVÉTEL

**Lapreferens:**  
Rodriguez Nelsonné  
irodriguez@smartsense.hu  
Telefon: 577-4311

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

TERJESZTÉS ÉS ÜGYFÉLSZOLGÁLAT

**Terjesztési igazgató:**  
Babinecz Mónica  
mbabinecz@project029.hu  
Telefon: 577-4301, fax: 266-4343  
» e-mail: terjesztetes@project029.hu

MEDIASHOP: MEDIASHOP.IDG.HU

JOGI KÖZLEMÉNYEK

Szerkesztőségünk a kizárólagos jogaitól tartózkodunk, de nem vállaljuk azok visszaküldését, megőrzését. A COMPUTERWORLD-ben megjelenő valamennyi cikket (eredetiben vagy fordításban) minden megjelölt képet, táblázatot stb. szerzői jog véd. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet. A hirdetésekkel a kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, ám azok tartalmáért felelősséget nem vállal.

TERJESZTÉSI, ELŐFIZETÉSI, ÜGYFÉLSZOLGÁLATI INFORMÁCIÓK

A lapot a Lapker Rt. alternatív terjesztők és egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTicketnél (266-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítőknél (06/80-444-4444, [terjesztetes@postbox.hu](mailto:terjesztetes@postbox.hu), fax: 303-3440) Előfizetési díj egy évre 10 860 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 hirdetésait az Advertiser AdServer szolgálja ki.

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



**16 BYOD**

FÓKUSZ

KIHELYEZÉS-SZKEPTIKUS CIO-K

**11** Az informatikai kiszervezés vagy outsourcing már jó ideje a vállalati költségsökkentés fontos módja. Az új technológiák és szolgáltatási modellek már nemcsak a fix költségek eltüntetését, hanem a szervezet rugalmasságának javítását is szolgálják.

KÖZÖSSÉGI ÜZLET

**CIO-MAPPA | 18** A közösségi hálózatok segítségével kifejtett üzleti tevékenység átalakulásra nyújt lehetőséget a vállalatoknak. Ma már számos üzleti megoldás előtt nyitja az utat, de sok vállalat még csak küzd az új technológia bevezetésével.

DÍJCSOMAGOLÁS

**FINANCIO | 20** Mára a mobiladat-roaming költségei számottevően csökkentek az EU-ban. Mindezek dacára nem árt odafigyelniük a cégeknek, hogy milyen szolgáltatói szerződést kötnek. Fokozott alaposítást igényel, ha valaki az Európai Uniót kívülről utazik.

ÁLLANDÓ ROVATAINK |

- 4 Vélemény / Mester Sándor: A pa-sizó feleség és a stratégia**  
Barátom mélyen a szemembe nézett, és én tudtam, hogy valami fontos bejelentés következik.
- 5 ReakCIO /** Heti összeállításunkból megtudhatják, hogy az indonéz IT-piac nagy robbanás előtt áll. | **5 Hírmozsaik**
- 8 Vélemény / Szittya Tamás: Nagy adat, nagy lehetőségek – nem csak nagyvállalatoknak**
- 10 Vélemény / Ron Kasabian: Nagy adat, nagy bizalom?**

AKTUÁLIS | 6 Vállalatirányítás

**Újratöltve /** Az SAP legfrissebb pénzügyi jelentése szerint a cég bevételei 2013 második negyedévében és első félévében kétszámjegyű növekedést mutatnak. Hogyan csinálja az SAP? – kérdeztük Simon Kaluzát, a vállalat közép-kelet-európai ügyvezető igazgatóját.

FÓKUSZ | 14 Biztonság minde- nek felett /

A nyilvános felhőszolgá- laltásokkal kapcsolatban kirob-

bant amerikai nemzetbiztonsági megfigyelési botrány csupán egy az események hosszú sorában, amelyek újra és újra emlékeztet- rá a felhasználókat – adata- ik a felhőben sem lehetnek teljes biztonságban.

FINANCIO | 22 IT-cégek a kül- piacon /

Bödöcs Róbert, a Nemzeti Külgazdasági Hivatal (HITA) Üzlet- fejlesztési Főosztály vezetője vála- gáltatásokkal kapcsolatban kirob-

AKTUÁLIS SZÁMUNK HIRDETŐI

VTCD Videoton.....	2. oldal	Global Union.....	9. oldal
VISZ.....	2. oldal	HUMANsoft.....	14. oldal
Invitel.....	7. oldal	PC World.....	24. oldal

**VISZ INFOHAJÓ 2013**  
Teljes gőz – tájoló nehéz időkben

IDŐBEOSZTÁS	ELŐADÁS
8:00 - 8:30	<b>BEHAJÓZÁS, REGISZTRÁCIÓ</b>
8:30 - 9:00	<b>KÖSZÖNTŐ /</b> Braun Péter, a VISZ elnöke
9:00 - 9:25	<i>Dr. Catherine Aczel Boivie, a Kanadai CIO Szövetség alapító elnöke: Világítótorony - Az IT a kanadai partokról nézve</i>
9:25 - 9:40	<i>Boros Péter, a Quattrosoft műszaki igazgatója: Gépház - Költségsökkentés és hatékonyság (és a minőség?)</i>
9:40 - 9:50	<b>KORREFERÁTOR /</b> Agárdi Györgyi, az Allianz szervezési, fejlesztési igazgatója
9:50 - 10:10	<b>KÁVÉSZÜNET</b>
10:10 - 10:30	<i>Papp László, Németh János Pál, Gartner: Parancsnoki híd - A Chief Digital Officer első 100 napja, avagy az informatika közművesítése</i>
10:30 - 10:40	<b>KORREFERÁTOR /</b> (Felkérés alatt)
10:40 - 11:00	<i>NISZ: Menetrend - A kormányzati informatika fejlődési irányai</i>
11:00 - 11:10	<i>Göndör László, a KIFÜ projektvezetője: SOS - Nagytól alatt a 112-es projekt</i>
11:10 - 11:30	<i>Kecskés Győző, a Nallex Kft. ügyvezetője: Potyautas - Mobileszközök menedzsmentje és kihívásai vállalati környezetben</i>
11:30 - 11:40	<b>KORREFERÁTOR /</b> Pocsai Zsolt, a Magyar Közút IT-igazgatója
11:40 - 12:10	<b>KEREKASZTAL-BESZÉLGETÉS</b>
12:10 - 12:40	<b>SÉTA VISEGRÁD HAJÓKIKÖTŐJE KÖRÜL</b>
12:40 - 13:40	<b>EBÉD</b>
13:40 - 14:10	<b>A CIO-DÍJ ÁTADÓ ÜNNEPSÉGE</b>
14:10 - 14:30	<i>Engel László, az MVM fejlesztési igazgatója: Nagy lépés az MVM-nek, de még nagyobb lépés az MVM-nek - a belső szolgáltató fejlődéstörténete</i>
14:30 - 14:50	<i>Charaf Hassan, a BME Automatizálási és Alkalmazott Informatikai Tanszékének egyetemi docense: Emelt szint - Az IT-oktatás jövője</i>
14:50 - 15:00	<i>Mester Sándor, a Computerworld főszerkesztője: Képernyő által homályosan - A média jövője</i>
15:00 - 16:40	<b>KÖTETLEN BESZÉLGETÉS</b>
16:40 - 17:00	<i>Braun Péter, a VISZ elnöke: A konferencia zárása, értékelés</i>

Moderátor: Mester Sándor,  
a VISZ tiszteletbeli tagja



**IDŐPONT:**  
2013. augusztus 28.

**REGISZTRÁCIÓ:**  
8 órától 8 óra  
30 percig

**INDULÁS:**  
8 óra 30 perckor

**VISSZAÉRKEZÉS:**  
17 órakor

**ÚTVONAL:**  
Budapest - Visegrád  
- Budapest

A RENDEZVÉNY TÁMOGATÓI:



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

MESTER  
SÁNDORfőszerkesztő,  
Computerworld

# A pasizó feleség és a stratégia

Barátom mélyen a szemembe nézett, és én tudtam, hogy valami fontos bejelentés következik. „Szerintem a feleségemnek pasija van” – mondta kimerően, szenvtelenül, minden drámai felhang nélkül. Számunkra közömbös, száraz tényről közlünk így. Aztán hozzátette: „Tekintsük úgy, hogy a feladatot outsource-oltuk.”

Vannak üzleti feladatok, folyamatok, amelyek nem bízhatók külső erőkre – sem részben, sem egészben.

Arcom se rezdült, megszoktam már, hogy barátom – elemző elme lévén – a dolgokat mindig a lehető legalaposabban vizsgálja meg, akár személyes ügyeinek intézésében is mindent megtesz azért, hogy hirtelen, meggondolatlan szavakkal vagy tettekkel ne nehezítse meg a saját dolgát. Majd' elfelejtettem elmondani, hogy barátom az üzleti folyamatok kiváló szakértője, keskeny e hazában – s talán a régióban is – alig találni hozzá foghatót.

Olvasóim bizonyára arra következtetnek az eddig leírtakból, hogy a feleségével való kapcsolata a barátom számára elvesztette a jelentőségét. Nos, ha így gondolják, kedves olvasóim, akkor jól gondolják. Meg azt is gondolhatják, hogy agyára ment a barátomnak az outsource-ing. Mások meg azt, hogy inkább a felesége. Vagy inkább a feleségének lett elege a sok elemzésből és a kevés tettetből?

Az üzlet sem szűkölködik összetett dolgokban. Ilyesmivel például az, amikor a menedzsment azt vizsgálja, hogy melyek azok az üzleti folyamatok, tevékenységek, amelyeket érdemes vállalaton kívülre helyezni, arra számítva, hogy így csökkennek a költségek, nő a hatékonyság, több idő és energia jut a cég fő tevékenységeinek irányítására.

Olyasmiről értekeznek itt, ami a szolgáltatások világpiacán az egyik legnagyobb ütemben bővülő szegmens. A dublini központú Research and Markets egyik tanulmányában azt bátorodik megjósolni, hogy a szolgáltatásként nyújtott üzleti folyamatvégeztetés (Business Process as a Service) és az üzleti folyamatok felhőalapú menedzsmentje együttesen az idei 1,09 milliárd dolláros értékről 2018-ra csaknem meghétszereződik, elérve a 7,12 milliárd dolláros szintet, ami – akárhogy is vesszük – évi átlagos 45,55%-os növekedés.

Ha megkérdezzük szakértőket, hogy melyek azok a folyamatok, tevékenységek, amelyeknek a ki- helyezhetősége az elsők között jutnak az eszük-

be, akkor az emberi erőforrás menedzsmentje (egyszerűbben: HR), a pénzügy, a logisztika hangzik el a válaszokban a leggyakrabban, azonban ha a be- kérdezőnk vagy belegondolunk a részletekbe, bonyolultabbá válik a kép.

Példának okáért az emberi erőforrások menedzsmentjében ildomos élesen elkülöníteni azt a tevékenységi kört, amely a munkatársak megtartásával, képzésével, motiválásával, szervezetfejlesztéssel, az új emberek felvételével kapcsolatos, azoktól a tenivalóktól, amelyek szinte vagy ténylegesen gépesíthetők, mint amilyen például a bérszámfejtés, a kiküldetési költségek elszámolása. Értelemszerűen az előző említett tevékenységek az olyan vállalkozásokban, ahol a hozzáadott érték, az innováció és e-félék az üzlet szempontjából alapvető fontossággal bírnak, házon belül tartandók, még akkor is, ha a cég éppen a nehéz időit éli. A másodikként körülírt tennivalók csoportjának kihelyezése a – mondjuk így fel- lengzősen – HR-intenzív szektorokban sem számít ördögötől valóznak.

Vannak üzleti feladatok, folyamatok, amelyek nem bízhatók külső erőkre – sem részben, sem egészben.

Ilyen például az üzleti stratégia ügye. Tevékenykedtem olyan vállalatnál is, ahol a menedzsment, annak is az első embere az üzleti stratégia elkészítését és karbantartását azon feladatok közé sorolta, amelyeket gond nélkül lehet vállalaton kívüli erővel megoldatni. Méregdrága autókkal érkezett méregdrága tanácsadók méregdrága öltönyökben rendszeresen vették le a céget – legalább is alulnézetből nekem így tűnt, nekem, aki szerint aligha lehet a cégvezetés számára személyesebb feladat, mint a teljes vállalatra vonatkozó stratégia megszülése és ápolása. S ha az elsőszámú vezető nem így látja, akkor megette az egészet a fene, lehet öt lapátra tenni.

Jegyezzük meg: végül meg is váltak tőle, jött helyette más.

Úgy gondolom, barátomra se várnak könnyű idők. ▽

## reakCIO

Ebben a lapszámunkban az indonéz piacról és a kiszervezésről fejtette ki véleményét az indonéziai *Cuanq Gigabyte*.

### AZ ÁZSIAI CÉGEK NEM FEKTETNEK ELÉG PÉNZT A MOBILOS FEJLESZTÉSEKBE

A Google Ázsiai és Csendes-óceáni cégcsoportjának igazgatója szerint az ázsiai cégek egyre több tartalmat tesznek fel a webre, arra viszont már kevesebb figyelmet fordítanak, hogy a mobilkészülékeken is megfelelően megjeleníthetővé tegyék ezeket a tartalmakat.

» <http://techcorner.hu/nonstopmobil/google-az-azsiai-cegek-nem-fektetnek-eleg-penz-t-a-mobilos-fejlesztésekbe.html>

CUANQ GIGABYTE  
ALAPÍTO, GAMPANG BIKIN DOTCOM



Indonéziában jelenleg a kkv-k főként hagyományos [offline] módon kínálják termékeiket és szolgáltatásaikat, noha rengeteg lehetőséghez segítené őket hozzá az online megjelenés. Erre a piaci résre válaszul született meg a SYNDI projekt: azzal a céllal hoztam létre saját tőkéből, hogy azok az indonéz kis- és középvállalatok, akik nem értenek a webprogramozáshoz, a nagy külföldi vállalatokhoz hasonlóan élni tudjanak a mobilkészülékre optimalizált weboldalak minden előnyeivel úgy, hogy közben folyamatosan a saját üzleti tevékenységükre tudnak fókuszálni.

A Start Your New Design Interactively kezdetűből összerakott mozaikszó ugyanis egy többféle konstrukcióban igénybe vehető, felhőalapú megoldást takar, mely weboldalszerkesztő eszközt, tartalomkezelő rendszert és tárhelyet is magába foglal. A gampangbikin.com oldalon elérhető szolgáltatást bárki igénybe veheti, aki – akár kezdő, akár profeszionális felhasználóról legyen szó – saját weboldalt szeretne készíteni vagy készíttetni és működtetni. Az ingyenes csomagban 25 MB tárhely és 3 oldal áll a felhasználók rendelkezésére; akinek természetesen ennél többre van szüksége, az a csomagot bármikor megváltoztathatja fizetésre, ez nagyobb tárhelyet és több oldalt foglal magába. Sőt, szolgáltatás keretében mi magunk is elvégezzük a weboldal létrehozását és üzemeltetését is, e-kereskedelmi megoldásunk keretében webáruházat is igénybe vehet az ügyfél.

A Syndi projekt abban különbözik versenytársaitól, hogy nagyon alacsony áron vagy akár teljesen ingyen biztosítja a kisebb-nagyobb cégek számára a legmodernebb online megoldásokat, a kezelőfelület pedig nemcsak felhasználóbarát, hanem egyenesen felhasználói élményt is nyújt. Még csak menteni sem kell a változtatásokat, a Syndi teszi a dolgát. Nem jár rejtett költségekkel, nem kell semmit sem telepíteni hozzá,

▽ **SAS** / A SAS kulcsfontosságú szerepet tölt be egy globális szintű, gyógyszeripari adatok átláthatóságára irányuló új iparági együttműködés kialakításában. A kezdeményezés célja, hogy közkinccsé tegye

a klinikai vizsgálatok adatait a kutatók számára.

▽ **600 MBPS** / A ZyXEL bemutatja új, otthoni felhasználók számára kifejlesztett PLA 5000 Gigabit Ethernet HD powerline családját, mely-

így a felhasználó a saját üzleti területére koncentrálhat, ami nagy előnyt jelent – nem csak az indonéz kkv-k számára.

Hogy milyen piaci igényt látok a megoldásra? Mivel az indonéz cégek még csak most kezdik felfedezni az előnyeiket, egyre jobban nő a kereslet az ilyen jellegű szolgáltatásokra. Jelenleg 500 ügyfelem van Indonézia-szerte a nagyvállalatoktól kezdve a kis üzletekig, a szám pedig folyamatosan emelkedik. Idén 1.313.005.000 (majdnem 100.000 EUR) indonéz rúpiás bevétel várok, ami a terveim szerint 2014-ben 3.344.035.000-re (közel 250.000 EUR) emelkedik. Egyre több az olyan ügyfelem, aki tengerentúli terjeszkedéshez veszi igénybe a Syndi-t. Emiatt a felhasználói felületet és a tájékoztató anyagokat angol nyelven tettem elérhetővé.

Az indonéz IT-piac – kifejezetten az e-kereskedelem területén – nagy robbanás előtt áll 2013-ban. Jól mutatja ezt, hogy számos nagy cég lépett be ebbe a szegmensbe és kínálja szolgáltatásait. Erős versenyre számítok, így magam is a szélesebb piac felé nyitok: Európából Magyarország került fel elsőként a listámra. ▽

nek két tagja a PLAS205 és PLAS215 Powerline Ethernet Adapter. Az új powerline sorozat egyedülálló, nagy sebességű multimédia streaminget, valamint nagyobb lefedettséget és jobb hatásfokot biztosít.

▽ **FELMÉRÉS** / A UNIT4 ismertette a Coda Mind Meld Survey kutatássorozat harmadik fordulójának eredményeit. A felmérés a munkaidejükben pénzügyi szoftvereket használó alkalmazottak és vezető beosztású döntéshozók szokásait és preferenciáit vizsgálta 88 amerikai és európai vállalati ügyfél körében

azzal az elsődleges céllal, hogy összegyűjtse a mobil- eszközök munkahelyen történő használatával kapcsolatos trendeket.

▽ **IFS** / Az IFS globális ERP-megoldásszállító a legfontosabb piaci mérőszámának tartott licenárbevétel tekintetében 47 százalékos árfolyamváltozással korrigált növekedést jelentett be 2013. második negyedéves pénzügyi jelentésében, amellyel jelentősen felülmúlva piacvezető versenytársa eredményeit, kiemelkedik a nemzetközi ERP-szállítók mezonyéből.

INTERJÚ

# Vállalatirányítás újratöltve

Az SAP legfrissebb pénzügyi jelentése szerint a cég bevételei 2013 második negyedévében és első félévében kétszámjegyű növekedést mutatnak. Ez a trend töretlen volt az elmúlt három évben, annak ellenére, hogy az ERP-piac – amellyel az SAP-t nagy piaci részesedése miatt a legtöbben ma is azonosítják –, a nagyvállalati és a középvállalati szegmensben gyakorlatilag telített.

/írta: Kis Endre

**H**ogyan csinálja az SAP? – kérdeztük Simon Kaluzát, a vállalat közép-kelet-európai ügyvezető igazgatóját.

**SIMON KALUZA:** Tekintsünk vissza a közel-múltra, hogy megértsük, vállalatunk milyen gyökeres változáson ment keresztül. Öt évvel ezelőtt még szinte mindenki ERP-szállítóként tekintett az SAP-ra. Kétségtelenül, cégünk története a vállalatirányítási rendszerrel indult, amelyet magas fokra fejlesztettünk, az alaprendszer és a rá épülő üzleti alkalmazásokat is beleértve, ezt a piac egyértelműen visszaigazolta.

Az ERP-piac éretté válásával azonban vezetőségünk tagjaiban is felmerült a kérdés, hogyan tovább? Első lépésként az üzleti analitika terén bővítettük portfóliónkat. ERP-megoldásunk jelentéskészítő funkciói



SIMON KALUZA

regionális igazgató,  
SAP

eleve kínáltak bizonyos BI-képességeket, a BusinessObjects felvásárlása azonban áttörést hozott: lehetővé tette számunkra, hogy más perspektívából mutassuk meg a világot. A történeti adatok elemzésén túl a jövőidejű adatok előrejelzéséhez, a szimulációk készítéséhez is eszközöket adtunk az üzleti felhasználóknak.

Termékfejlesztésünk ezzel fordulóponthoz ért, de az üzleti analitika önmagában még kevés ahhoz, hogy lépést tartsunk a gyorsan változó világgal. Az életünket formáló négy megatrend – a mobilitás, a felhő, a közösségi háló és a nagy adat – hatása az SAP stratégiájának továbbfejlesztését is szükségessé tette. Négy éve új vezetőség állt cégünk élére és öt piaci szegmenst jelölt ki, amelyben a további növekedés lehetőségét látjuk.

Elsősorban az adatbázis-kezelés és -technológia fejlesztésébe ruháztunk be. A memórialapú számítástechnikán alapuló intelligens HANA rendszer fejlesztése mellett a Sybase felvásárlásával is erősítettünk ezen a téren. Ezekkel a technológiákkal az üzleti felhasználók adatokkal, információkkal kapcsolatos igényeinek lefedésén túl új távlatokat nyitottunk az üzleti tevékenység előtt. Míg a Sybase felvásárlásával fejlett mobilplatformhoz jutottunk, a felhőalapú megoldások terén az Ariba és a SuccessFactors felvásárlásával bővítettük portfóliónkat.

Ma az SAP stratégiája erre az öt pillérré épül. Változatlanul elkötelezettek vagyunk a hagyományosnak tekinthető alkalmazások – köztük például az ERP-megoldás – mellett, amelyet továbbfejlesztünk, például korszerű interfészekkel látunk el és csökkentjük birtoklási összköltségét, de pénzügyi értelemben a látványos növekedést már nem ettől a területtől várjuk. A két

számjegyű bővülést az adatbázis-kezelő technológiák és a felhőalapú megoldások hozzák számunkra, melyhez a negyedik és ötödik pillér, a mobilitás és az analitika, új stratégiánk kiindulópontja is hozzájárul.

Ha összehasonlítjuk az öt évvel ezelőtti SAP-t a mai vállalattal, akkor látjuk, hogy az új területekkel több mint megdupláztuk a megcélozható piacunkat. Ügyfeleinknek végponttól végpontig terjedő megoldásokat tudunk adni, amikor a négy megatrend kihívásaira keresnek választ. Ennek megfelelően 2015-re bevételünket 20 milliárd euró felettire, melyből a cloud-üzlet 2 milliárd eurót jelentene, felhasználóink számát 1 milliárdra kívánjuk növelni. Az SAP a leggyorsabban növekvő adatbáziskezelő-szállító marad. Ez a határozott jövőképünk és a stratégiánk, amely lyel jó úton haladunk e célok felé.

**COMPUTERWORLD: Pénzügyi jelentésük az EMEA régióra vonatkozóan tartalmaz adatokat. Hogyan teljesít Közép-Kelet-Európa?**

**SK:** Adatokat ebben a bontásban nem adhatok, de a vállalati stratégiát szűkebb régiókban is követjük. Közép-Kelet-Európát olykor kis sé konzervatív, követő piacnak látjuk, amikor az új technológiák, innovatív megoldások bevezetéséről van szó. De az adatbázis-kezelők és az analitika területén a régiókban több számjegyű növekedést ér el. A mobilitás terén szintén növekedünk, talán nem olyan gyors ütemben, mint várnánk, míg a felhőalapú megoldások területén a növekedés két számjegyű – itt az értékesítés ciklusa jóval hosszabb, régiókban üzleti kultúrájának hagyományai is magyarázható, hogy a vállalatok tartózkodóbban állnak hozzá a felhőalapú megoldásokhoz. Összességében azonban jó úton haladunk, és vállalatunk stratégiájával összhangban növekedünk Közép-Kelet-Európában.

**CW: A térséget alkotó 14 ország között lát-e eltéréseket?**

**SK:** Ezt a térséget a sokszínűség jellemzi, a piacok méretüket és érettségüket tekintve egyaránt széles spektrumon helyezkednek el. A korszerűen működő vállalatok és államigazgatási intézmények azonban minden országban bizalommal fordulnak hozzánk, mint olyan partnerhez, aki hozzásegítheti őket a hatékonyabb működéshez.

**CW: Mi a helyzet a kisvállalatokkal, az 5-25 főt foglalkoztató kis cégekkel, amelyek száma Magyarországon és a térség több más országában is magas? Hozzáférnek-e az SAP innovatív megoldásaihoz és nyitottak-e használatukra?**

**SK:** Gyakran tapasztalom, hogy az SAP-t nagyvállalati megoldásokat kínáló piaci szereplőnek tartják. Ügyfeleink 80 százaléka azonban a kis- és

középvállalati szegmensből származik, ami sokakat meglephet. Az arány hasonló Közép-Kelet-Európában is, ahol a kkv-szegmensre stratégiai piacként tekintünk. Stratégiánkat és üzleti modellünket is ennek megfelelően formáljuk. Business One megoldásunk kkv-kra szabott, olyan konstrukciókban kínáljuk, amelyek a kisebb szervezetek számára is lehetővé teszik a gyors bevezetést és a rendszer birtoklási összköltségének csökkentését. Erős partnerhálózatot építettünk ki a térségben, partnereink outsourcing modellben is kínálják ERP-megoldásunkat, előfizetéses alapon.

Ebben a szegmensben is mind több vállalat látja, hogy az említett megatrendek miként formálják jövőnket. A kkv-k vezetőit is elgondolkodtatja, hogyan fog működni vállalatuk 3-5 év múlva, miként fogja információvá alakítani az adatárdatot, milyen munkakörülményeket tud majd kínálni a mobilinterneten felnőtt munkavállalók új nemzedékének. Konzervatívabb szemlélettel persze körükben is találkozunk. Értékesítési hálózatunkat éppen ezért felkészítettük arra,

hogy ne termékeket, hanem megoldásokat kínáljon, és a kkv-kal stratégiáról, annak gyakorlatba ültetéséről beszéljen.

**CW: A Business One már SAP HANA-alapon is elérhető. Milyen fogadtatásra talált térségünk kis- és középvállalatainak körében?**

**SK:** A szolgáltatást használó ügyfeleink száma egyre nő, ezen a módon a kkv-k is olyan rendszerrel használhatnak, amely extrém analitikai teljesítményt, valós idejűséget ad számukra. Új távlatok nyílnak előttük, sokkal több adat gyorsabb elemzésével például jobban megismerhetik ügyfeleiket, jobb ajánlatokat adhatnak nekik.

**CW: Az SAP nagyvállalati szoftvercsomagja, a Business Suite májástól szintén elérhető HANA-n és a felhőben is. Van már felhasználója térségünkben?**

**SK:** A HANA felhőben még nincs, de ez sem fog sokáig várni magára. HANA-n futó Business Suite csomagunkat viszont már több vállalat megvette a régióban.

**CW: Említette az értékesítési csatornát, amelyet több mint 200 partner alkot térségünkben. Miként alkalmazkodnak az SAP stratégiájához? Hogyan segíti őket hozzá az SAP, hogy lépést tartsanak a fejlődéssel és megtalálják a helyüket, az üzleti lehetőséget a változó helyzetben? Mit vár az SAP regionális partnereitől a következő 2-3 évben?**

**SK:** Az értékesítési csatorna kulcsfontosságú számunkra, szoftverbevételeink közel 40 százalékát partnereink hozzák. Térségünkben külön szervezet kínál számukra tréningeket és támogatást, minden segítséget megadunk nekik ahhoz, hogy az új területeken erősítsék szakmai és üzleti kompetenciájukat. Executive Sponsorship programunk keretében regionális felsővezetőink mentorként külön is foglalkoznak a kiemelt partnereinkkel. Az év első felében 8 új partner csatlakozott hálózatunkhoz, akik kimondottan innovatív adatbázis-kezelő technológiáink, mobil és felhőalapú megoldásaink terén építik kompetenciáikat. ▽

HIRDETÉS ▾

INVITEL

## Vékonykliens: költségcsökkentés és biztonság

A technológia előnye, hogy egyszerűbbé válik az informatikai rendszer működtetése, csökkenhetnek az üzemeltetési költségek és az áramfelhasználás, valamint az IT-hulladék is kevesebb lesz.

**A**vékonykliens a gyakorlatban azt jelenti, hogy munkaállomásonként csak egy monitor, egy billentyűzet és egy egér szükséges, külön PC-k, gépházak már nem kellenek. Az Invitel szerint szinte minden üzleti területen kihasználhatóak lennének a technológia által nyújtott előnyök. Így például a több telephelyes vállalatoknál, jelentős ügyfélszolgálati munkát végző cégeknél vagy éppen az egészségügyben és az oktatásban is. Főleg abból adódóan, hogy a hasonló intézmények informatikai rendszerében általában sok végpont van. Ha időszzerűvé válik az elavult számítógépek cseréje, érdemes vékonykliensre váltani, amely kevesebbe kerül és olcsóbb az üzemeltetése is.

**MEGELŐZHETŐEK AZ IT-BALESETEK**

Bár az informatika rohamléptekben fejlődik, de még mindig a legtöbb vállalatnál, intézménynél munkaállomásonként külön PC-k működnek. Ezek hátránya, hogy foglalják a helyet, de az is könnyen előfordulhat, hogy a munkavállaló beletöröl a programokba vagy

véletlenül leönti a gépet. A vékonykliensekkel történő központi működtetés viszont mindezeket a kockázatokat kiküszöböli: egyáltalán nincsenek a munkaasztaloknál klasszikus PC-k, központi szerverre beállítható és módosítható, hogy melyik munkatárs milyen szoftvereket lásson. Emellett garantált a felhasználói adatok szerverre történő mentése, és a központi rendszerhez való hozzáférés sincs helyhez kötve.

„A közigazgatásban az informatika területén például az önkormányzatok esetében tapasztalhatóak előrelépések, így az okmányirodák IT-fejlesztéséinél, de akár az egészségügyben vagy a közoktatásban is érdemes lehet a vékonyklienses megoldások használata. Legyen szó verseny- vagy állami szektorról, minden partnernek érdemes előfizethető IT-megoldásokban gondolkodnia. A konstrukció beruházás nélkül teszi lehetővé a fejlesztést, költséghatékony, tervezhető havi fix kiadást jelent, és ezzel együtt a legmodernebb technológiát biztosítja” – mondta el Mártha Imre, az Invitel operatív főigazgatója.

A vékonykliensek esetében a szolgáltató vállalja a teljes eszközpark (munkaállomások, szerverek, nyomtatók, másolók stb.) tervezését, kivitelezését és folyamatos felügyeletét is. Ezzel a rendszer biztonságos működtetése, a gépek karbantartása egyszerűbbé és könnyebben menedzselhetővé válik. ■

**MILYEN CÉGEKNEK ÉS INTÉZMÉNYEKNEK AJÁNLOTT A VÉKONYKLIENS-MEGOLDÁS?**

- ahol kiemelten fontos a PC-k megbízható, folyamatos használata
- amelyek országosan több telephellyel rendelkeznek, vagy a telephelyen belül nagyok a távolságok – ilyenek például a kórházak, egyetemek
- amelyeknek az IT-szakembergárdája nem vagy nem teljes körűen fedi le az üzemeltetési igényeket
- ahol kiemelt fontosságú a gyors hibaelhárítás

# Nagy adat, nagy lehetőségek – nem csak nagyvállalatoknak

Egy friss becslés szerint annyi adat keletkezett az informatika terén a kezdetektől számítva 2003-ig, mint 2010-ben két nap alatt, vagy mint az idén 10 perc alatt. Elképesztő mennyiségű adatot termelünk nap mint nap, ami óriási lehetőségekkel kecsegtet – de csak akkor, ha fel is tudjuk dolgozni ezt az adattömeget.

**A** Big Data még viszonylag friss fogalom az IT világában, mégis úgy tűnik, hogy teljes mértékben képes lehet megváltoztatni az életünket. A legkésebb példa erre talán a bűnüldözés, azaz pontosabban a bűnmegelőzés. Vajon gondoltuk-e volna tíz évvel ezelőtt, hogy informatikai megoldások segíthetnek a bűntények megelőzésében? Akkoriban forgatták a Különvélemény című filmet, amelyben a rendőrök előre megjósolt bűntetteket akadályoznak meg egy elképzelt jövőben. A sci-fi filmben különleges képességekkel megáldott, mutáns lények, a prekógok jósolták meg előre a törvényellenes tevékenységeket, a valóságban azonban a számítógépek is képesek lehetnek erre a kényes feladatra.

Több amerikai városban is használnak már olyan szoftvert, amely különféle algoritmusok alkalmazásával és a rendelkezésre álló adatok feldolgozásával meghatározza, mikor és hova érdemes rendőröket küldeni, mert várhatóan éppen tetten érnek egy bűnözőt. Az eredmények rendkívül kecsegtetőek: Los Angeles egyes részein négy hónap alatt 13 százalékkal csökkent a bűncselekmények száma a szoftvernek köszönhetően.

## Az élet minden területén

A Big Data természetesen nem csak a rendőrség munkájának megkönnyítésében és a közbiztonság javításában játszik szerepet. A legkülönfélébb területeken alkalmazzák, és a fogyasztók sokszor nem is tudják, hogy a cégek az ő vásárlási szokásait elemezve kínálják számukra a legmegfelelőbb termékeket – ahogyan egyébként erre is volt példa a már említett Különvélemény című mozifilmben.

A legnépszerűbb amerikai on-demand tartalomszolgáltató például gyűjti és elemzi a nézők szokásait. Részletes adatokat tárol arról, mit néznek a fogyasztók, és mikor, hol, milyen eszközről tekintik meg a filmeket és sorozatokat, de még azt is tárolják, mikor tekertek előre vagy vissza a nézők. A szolgáltató az adatok elemzésével döntött például arról, milyen sorozat licencét vásárolja meg újraforgatásra, és kit kérjen fel rendezőnek és főszereplőnek.

A városirányításban is fontos szerepet játszik a technológia. Miami-ban és környékén például összesen 35 önkormányzati szerv tevékenységét hangolják össze az IBM Smart Cities kezdeményezés közreműködésével. A rendelkezésre álló adatok feldolgozásával és összesítésével átlátható információkat biztosíthatnak a vezetők

számára, akik így jól megalapozott döntéseket tudnak hozni a térség egyes irányítási feladataival kapcsolatban, a vízellátástól kezdve a közlekedési dugók csökkenésén át egészen a közbiztonság javításáig.

Szinte naponta érkeznek a hírek új felhasználási lehetőségekről és esettanulmányokról a legkülönfélébb szegmensekből, többek között a gyógyszerkutatás és egészségügy, az áramszolgáltatás és egyéb közművek, illetve az építőipar vagy családfakutatás területeiről, hogy csak néhány friss példát említsünk.

## Sportstatisztikák SUSE-alapokon

Nem kerüli el a Big Data a sportot sem, ahol szintén nagy mennyiségű adatot kell kezelni, ha egy adott sportág minden eredményét összesíteni szeretnénk. Az NBA, azaz az amerikai kosárlabda-szövetség az idei év elején indította el statisztikai oldalát, amely az első, 1946-47-es szezonról kezdve összesíti a mérkőzések adatait.

Az adatbázis rendkívül részletes információkat tartalmaz, ráadásul külön oldalt hoztak létre az NBA történetének minden egyes játékosának. A rajongók egyszerűen kereshetnek a nagy mennyiségű adattömegben, és egyéni szempontok alapján is készíthetnek kimutatásokat. Az adatbázis továbbá képes nagyobb mennyiségű felhasználót is kiszolgálni azonos időben. Az

NBA honlapját havonta körülbelül hatmillió egyedi látogató keresi fel, ezért az új statisztikai oldal kialakításánál 20.000 egyidejű látogatóra terveztek, és az előzetes tesztek során is ilyen számokkal dolgoztak.

Arról, hogy az eredmények akár valós időben és jól áttekinthető formában jelenjenek meg, az SAP HANA technológiája és üzletiintelligencia-eszközei gondoskodnak, amelyek számára a SUSE Linux Enterprise Server nyújt szilárd alapokat.

## Szoros együttműködés a háttérben

Az oldalt használó sportrajongók valószínűleg nem is tudják, hogy milyen komoly munka áll az oldal megvalósítása, illetve alapjainak kialakítása mögött. A SUSE és az SAP már 14 éve folyamatosan együttműködik annak érdekében, hogy közös ügyfeleik a lehető legtöbbet hozhassák ki rendszereikből. A legújabb piaci trendeknek megfelelően a két vállalat az utóbbi időben a Big Data, illetve a memórialapú számítástechnika területeire fókuszál a partnerség terén is, hogy a szervezetek alacsony költségek mellett, hatékonyan kezelhessék a nagy mennyiségű adatokat.

Az információk tárolásához, kezeléséhez, feldolgozásához és elemzéséhez olyan szilárd alaplatformra van szükség, mint például a SUSE Linux Enterprise Server, amely gyors tranzak-

”  
A mérnökök munkájának köszönhetően a platform optimalizálható a különböző felhasználási területek számára.

ciókat és magas rendelkezésre állást tesz lehetővé. Előnyt jelent, ha az alrendszer olyan konfigurációban működethető, amely a legjobban megfelel az adatfeldolgozó megoldás rendszerigényeinek.

A mérnökök munkájának köszönhetően a platform optimalizálható a különböző felhasználási területek számára, így vállalatirányítási rendszerekhez is. A SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications kifejezetten SAP-alkalmazások futtatásához optimalizált megoldáscsomag, és minden olyan szolgáltatást tartalmaz, amely korábban csak UNIX-környezetekben volt elérhető. Az SAP ezt az operációs rendszert ajánlja az SAP HANA futtatásához is, amely az NBA statisztikai oldalának motorját jelenti.

## A nagy adat nem csak a nagyvállalatoké

Az SAP a memórialapú technológiákban látja a jövőt, ezért mindegyik megoldását fokozatosan ilyen alapokra ülteti át. Nemrégiben jelentette be, hogy a kis- és középvállalatok számára kialakított üzletiintelligencia-rendszerét is HANA-alapokra helyezte. A hardvergyártók is nagy figyelmet fordítanak ezekre az igényekre, a Fujitsu pár hónapja mutatta be az első célgépet, amit kifejezetten az SAP HANA-val támogatott SAP Business One analitikai megoldáshoz alakítottak ki. Ezzel újabb

lépéssel kerültek közelebb a kis- és középvállalatok a memórialapú számítástechnika, illetve a Big Data lehetőségeinek kihasználásához.

Az elemzések szerint az első körben a nagyobb vállalatok és szervezetek kezdték el kiaknázni a Big Data lehetőségeit, ahogyan ez a korábban említett példákban is látszik. A szakemberek szerint azonban a második hullámban várhatóan már a kis- és középvállalatok is részt vesznek. Az adatok tárolásához és gyűjtéséhez már az elmúlt években is adottak voltak a lehetőségek a kisebb és közepes méretű vállalkozások számára is, a következő kérdés tehát az, hogyan használhatják fel ezeket az adatokat az üzleti életben. A Big Data elhozta a választ erre a kérdésre, új kapukat nyitva meg a vállalkozások előtt.

Rugalmasabbak a kisebb szervezetek összetett döntési folyamatokat alkalmazó nagyvállalatoknál, ezért a kkv-kat valóban nagy lehetőségekkel kecsegteti a technológia. Hiszen azonnal reagálhatnak és változtathatnak, ha a tevékenységi körükkel, vásárlóikkal és a piaccal kapcsolatos információk elemzése éppen efelé tereli őket.

A lehetőség tehát nyitva áll a vállalkozások előtt. Rajtuk múlik, ki kovácsol piaci előnyt abból, hogy az elsők között kezdi el alkalmazni. Eszközökben, technológiában és támogatásban már nincs hiány. ▽



**SZITTYA TAMÁS**

ügyvezető igazgató,  
NetIQ Novell SUSE Magyarországi Képviselet

## MEMÓRIALAPÚ SZÁMÍTÁSTECHNIKA

A korábbi adatelemző módszerek csupán a merevlemezzel vagy más tárhelyről gyűjtött adatokat voltak képesek elemezni. Ezzel szemben a memórialapú technológiák, mint például az SAP HANA esetében az analitika teljes folyamata a memóriában zajlik. Így napok vagy hetek adatelemzési munkái is órákba vagy akár percekbe sűrűsíthetők, ami rendkívül gyors, akár valós idejű adatelemzést tesz lehetővé.

## MEGDÖBBENTŐ EREDMÉNY

# A Kyocera-nyomtató fenntartási költsége körülbelül fele a legközelebbi versenytársáénak

**A** Buyers' Laboratory (BLI), a képalkotó iparág vezető független tesztelő- és kutatószervezet által végzett teszten beigazolódott: a Kyocera azt nyújtja, amit ígér, az FS-4300DN mindenben felülmúlta konkurensait.

A BLI által vizsgált négy nyomtató a Kyocera FS-4300DN, a HP LaserJet Enterprise 600 M603dn, a Samsung ML-6510ND és a Lexmark T654dn volt. Összesen 500 000 oldalt nyom-

tattak nyomtatónként, havonta 250 000 példányt, 50-50%-ban egyoldalas-kétoldalas arányban. A Kyocera-termék mindenben felülmúlta a többiekét. „A Kyocera pontosan azt nyújtja, amit ígér! Tudtuk, hogy a Kyocera FS-4300DN kiemelkedően megbízható, emellett valóban sokoldalú termék is egyben” - mondta David Sweetnam, a BLI vezetője.

A költségek vizsgálata alapján elmondható, hogy a Kyocera-nyomtató fenntartási költsége kb. fele a legközelebbi versenytársáénak. Kibocsátott hulladék kategóriában is bizonyított a környezetvédelmi előnyeit, hiszen a Kyocera

FS-4300DN csupán 5 kg hulladékot generált, ami 85,5%-kal volt kevesebb, mint a Samsungé, 84%-kal kevesebb, mint a HP-é és 77%-kal kevesebb, mint a Lexmarké.

„Nagy örömről szolgál, hogy ilyen erős teljesítményt nyújtottunk ezen a független, összehasonlító vizsgálaton. Az Ecosys kulcsfontosságú része termékfejlesztésünknek, ezért csodálatos, hogy továbbra is jobb eredményeket tudunk elérni versenytársainknál a fenntartási költségek és a hulladék csökkenése terén” - mondta Vavrik Tamás, a legnagyobb magyar Kyocera-disztribútor, a Global Union kereskedelmi igazgatója. ▀



## BIG DATA

## Nagy adat, nagy bizalom?

Ron Kasabian, az Intel Data Center and Connected Systems csoportjának bigdata-megoldásokért felelős vezérigazgatója szerint a nagy adat bizalmi kérdéseket vet fel az üzleti felhasználók körében – értékének bizonyításához éppen ezért egy sikeres projektnél valószínűleg többre lesz szükség a vállalatnál.

/Fordította: Kis Endre

**M**iközben a gazdaság még mindig csak próbál talpra állni, és az üzlet világát botrányok sora rengeti meg, úgy tűnhet, az élet csupa küzdelem – az emberek meglehetősen bizalmatlan hangulatban vannak. Ilyen körülmények között egyáltalán nem meglepő, hogy a lakosság érezhetően kevésbé hisz akár a kormányzatoknak, akár a vállalatoknak.

A nagy adat témája ugyanígy bizalmi kérdéseket vet fel a vállalatok körében. A bigdata-megoldások esetében nem is bevezetésük elérése, az első projekt elindítása jelenti a legnagyobb nehézséget, hanem az emberek ráhangolása, a bizalom megnyerése – nem csupán az adatok, hanem az iránt is, amit az adatokkal kezdenek. Egyetlen adat önmagában nem sok értéket hordoz. A vállalatoknak az adatok összehasonlításával nyert betekintés adja a legnagyobb értéket, amely az egyes adatokat perspektívába helyezi és értelmet kölcsönöz nekik. Ennek ellenére tapasztaljuk, hogy az embereket mégsem könnyű meggyőzni a nagy adatra épülő modellekkel nyert betekintés megbízhatóságáról.

Naponta szembesülünk a kérdéssel – megérzésünknek, tapasztalatunknak vagy az adatoknak higgyünk? Az adatok összevetése mutathatja ugyan az értékesítés vagy a hatékonyság növekedését, mégsem biztos, hogy az üzletágvezetők el fogják hinni, amit látnak – első pillantásra legalábbis. Ezért olyan fontos, hogy erősítsük a nagy adatba vetett bizalmat. Az emberek nem fognak felhagyni a megérzésre és tapasztalatra épülő döntéshozatallal, ha nem győzzük meg őket minden kétségen felül arról, hogy a nagy adat működik. A big data értékének bizonyításához éppen ezért egy sikeres projektnél valószínűleg többre lesz szükség a vállalatnál.

A bizalom ugyanis nem szereshető meg egyik napról a másikra. Meg kell érte dolgozni, ami hosszabb folyamatot feltételez – az üzleti vezetőkkel, akiknek a felségterületére

lépünk, csak a legnagyobb tapintattal alakítható ki eredményes együttműködés. Az Intelnél az utóbbi három évben sikeres bigdata-kezdemenyvezéseket valósítottunk meg. De nagyon sok próbálkozással és melléfogással járt, amíg eljutottunk ide. A munka oroszlánrszét éppen azon érintett üzleti vezetők bizalmának megnyerése adta, akiknek a problémáit igyekeztünk megoldani projektjeinkkel. Tapasztalataink alapján hat lépést azonosítottunk, amelyekre keresztül az üzleti felhasználók bizalomra hangolhatók a nagyadat-kezdemenyvezések iránt:

**1.** Mindenekelőtt ismerje és értse meg az üzletet és az adatot is. Ez kézenfekvőnek tűnik, de ahhoz, hogy egy üzletágot sikerrel vigyünk a komplex analitika mélyvízibe, le kell ülnünk az adott terület kulcsembereivel, pontosan értenünk kell, mivel foglalkoznak, miként működnek együtt a vállalat más szervezeti egységeivel, és milyen kihívásokkal szembesülnek. Miért nem tudnak előrelépni? Mi akadályozza őket a hatékonyabb munkavégzésben? Ehhez a beszélgetéshez olyan szakemberre lesz szükség, aki folyamatokban gondolkodik – aki a megfelelő kérdéseket teszi fel és értelmezni tudja a rendelkezésre álló adatokat.

**2.** Határozza meg az üzleti problémát és azt is, hogy az adatok miként segíthetnek megoldásában. Kezdje összekötni a pontokat. Hasznosak lesznek a rendelkezésre álló adatok? Kiderülhet, hogy nincs birtokában a szükséges adatoknak. Hozzák tud férni? De csak óvatosan! A big data hallatán az emberek hajlamosak a közösségi médiára és az ipari internetre gondolni, úgy érzik, a vállalatnál kívül kell keresniük az ilyen típusú adatokat – és esetenként ez valóban így is van. De a külső forrásból nyert adatok növelik a komplexitást, és egyébként is valószínű, hogy a szervezeten belül elérhető adatok még jelentős, feltáratlan értéket hordoznak. Dolgozzon a házon belül elérhető adatokkal, és ha szükséges, később vonjon be külső forrásokat.

**3.** Legyenek ésszerű elvárásai – ha jobbnak látja, ejtsen projekteket. Tegye világossá az üzleti felhasználók számára, hogy minden megoldott problémára három-négy megoldatlan juthat. Mi hónapokat áldoztunk olyan projektekre, amelyek végül csekély eredménnyel jártak. Ha úgy látja, hogy a munka, amelyen dolgozik, nem hozza a várt eredményt, hagyjon fel vele és keresse a következő lehetőséget.

**4.** A nagyadat-projekteket az üzleti felhasználók számára ismerős környezetben, a hagyományos működéssel párhuzamosan indítsa. A vezetők nem fognak elfordulni megszokott folyamataiktól és technológiáiktól, mondván, hogy rendben, mostantól a nagy adatnak hisznek. A big data megbízhatóságát a döntéshozatali folyamat meglévő paramétereire között kell bizonyítani számukra.

**5.** Legyen rugalmas. A nagy adat elemzése olyan, mint egy felfedezőút, a legváratlanabb helyeken találhat valódi értékre. Ezért mind a módszertant, mind az eszközöket tekintve rugalmasságot kell mutatnia. A nagy adat elemzésére szolgáló eszközök fejlődésük korai szakaszában tartanak, tartsa szem előtt, hogy egy éven belül már valószínűleg más eszközökkel fog dolgozni. Ruházzon be, vezesse be a szükséges technológiákat, frissítse az eszközöket, és kérjen szakértői tanácsot a különböző típusú elemzések elsajátításához.

**6.** Összpontosítson az eredményre, a folyamatot ugyanis gyakran terhesnek fogja érezni. A nagy adat elemzésére szolgáló módszerek és eszközök még kiforratlanok. Az Intelnél ennek ellenére sikerült 25 százalékkal csökkentenünk segítségükkel a processzorverek kiértékeléséhez szükséges időt, így lapkánk gyorsabban kerülhetnek piacra. Az ilyen eredmények minden big data körüli fáradalmat megérnek. ▼



RON KASABIAN

big data megoldásokért felelős vezérigazgató, Intel

## Kihelyezés-szkeptikus CIO-k, valós dilemmák

Az informatikai kiszervezés vagy outsourcing már jó ideje a vállalati költségcsökkentés fontos módja. Az utóbbi időben a piaci látképet egyre erőteljesebben átfestik az új technológiák és szolgáltatási modellek, amelyek már nemcsak a fix költségek eltüntetését, hanem a szervezet rugalmasságának javítását is szolgálják.

**Az** IT-outsourcingot az a megfontolás hívta életre, amit a menedzserek csak úgy emlegettek: „a mi szemetünket kezeljétek ti, de olcsóbban”. A vállalatoknál ugyanis az informatikai szervezetek és kapacitások fenntartása nagy összegeket emésztett fel, ráadásul a csúcsra tervezett rendszerek kihasználtsága igen gyenge volt. Egy külső szolgáltató – méretgazdaságossági okok miatt – jobban gazdálkodhatott mind az eszközökkel, mind a szakemberekkel, ami megteremtette a megrendelő számára a költségcsökkentés lehetőségét. Régebben az IT-outsourcing esetében csak két dolog között lehetett választani: kell vagy nem. Mostanában azonban a mind érettebb felhőszolgáltatások és a számos új szolgáltató megjelenése miatt lényegesen több a lehetőség az üzleti megfontolásra és a kiszervezés előtti akadályok átlépésére.

Már nem csak a költségeiket akarják lefaragni azonban a cégek. A kiszervezési piac növekedését a vállalati folyamatok digitalizációja hajtja előre, amelytől mindenki versenyelőnyüket reméli. Ez is magyarázza, hogy az IT-kiszervezéssel foglalkozó vállalati egységek növekednek, míg az informatikai részlegek mérete csökken. A költségek, a konzumerizáció, a digitalizáció és számos egyéb tényező is szerepet játszik a mostani döntésekben, ráadásul sokkal több szervezeti egység, munkatárs érintett e folyamatban, mint korábban. A beszerzési csapatok, a beszállítói kapcsolatok menedzsmentjével foglalkozók, a gazdasági szakemberek, maga a pénzügyi igazgató (CFO), az informatikai részlegnél dolgozók, sőt az IT végfelhasználói mind közvetlen befolyással vannak a céges outsourcing-programokra.

## Alapdilemma

Jelenleg a legnagyobb dilemmát az okozza a cégeknek, hogy megmaradjanak-e a hagyományos kiszervezési modellek mellett, vagy mozduljanak el a felhőszolgáltatások irányába. Ha a hagyományos modellt alkalmazzák, a megállapodás fókuszáról és formájáról szóló döntés mindig nagy kihívás. Csakhogy mára a választási lehetőségek jobban ismertek, éppúgy a szolgálta-

tók kínálata, a szolgáltatók maguk, és az általuk használt szolgáltatási modellek is.

Továbbra is bonyolult és nehéz a megrendelők számára azonban a felhőkkel kapcsolatos döntési folyamat. Először is meg kéne érteni, hogy a felhő mit kínál. Privát vagy nyilvános? Hogyan kezelik az adatokat, a különféle kockázatokat a nyilvános felhőknél? Hogyan lehet a felhőket már meglévő IT-infrastruktúrába integrálni? És ki az adott cégnek a legjobb felhőszolgáltató? Mivel a felhőszolgáltató és tanácsadó piac még nem olyan fejlett, mint a klasszikus outsourcing-piac, a kínálat áttekintése és a megfelelő szolgáltatások kiválasztása sok nehézséggel jár a cloud-technológia alkalmazásakor.

A Forrester Research egyik globális tanulmánya szerint az erőforrásokért felelős vállalati vezetők 65 százaléka figyelni izgalommal, hogy a digitális technológiák milyen változásokat hoznak, de 62 százalékuk azt is megemlítette, hogy szerintük nincs meg az üzleti életben a megfelelő ismeretanyag a változások kivitelezésére, és 68 százalék bevallotta, hogy cégénél nincsenek ehhez jó szabályozások és üzleti eljárások. Ez úgy is értendő a Forrester szakértői szerint, hogy a beszállítói menedzsmenttel foglalkozó szakemberek kénytelenek új megközelítéseket kialakítani, ha egy kevésbé ismert szolgáltatóval (például felhőszolgáltatóval) kezdenek el dolgozni. Nem kötelezhetik el ugyan is magukat oly mértékben, ahogy azt a hagyományos outsourcing-partnereik esetén tették. Olyan szabályokkal kell dolgozniuk, amelyek a kockázatok és a haszon között képesek kialakítani az új egyensúlyt.

## Mindenki másképp' csinálná

Csakhogy ez korántsem egyszerű, mert minden szolgáltató a saját lovát dicséri, s csak nehezen állapítható meg, hogy a megrendelő az igényeinek megfelelő képességekhez juthat-e hozzá a végén. *Tridip Saha*, az indiai Mindtree szolgáltató cég európai kereskedelmi vezetője a ComputerWeeklynak nyilatkozva e kuszá helyzetet szemlélítette. Ha egy tanácsadói szemléletű nagy IT-szolgáltató beszél a vállalati folyamatok digitalizációjáról, akkor azt úgy képzei, hogy az üzlet

Az igazán nagy vállalatok a költségek csökkentésében és a munkafolyamatok bonyolultságának feloldásában érdekeltek.



MEIXNER ZOLTÁN

átalakítását a mindenható stratégia határozza meg, a tetején az IT-val. A digitális ügynökségek mindent a felhasználói élmény és az ügyféltapasztalat szemüvegén át néznek, és egyáltalán nem zavartatják magukat a technológia miatt. A platformszállítók mindent annak alapján akarnak lefolytatni, hogy a megfelelő technológiai platform kerüljön a céghez, s ne kelljen soha többé egyedi testreszabott programokat használnia a megrendelőnek. De eközben az ágazatcentrikus informatikai szolgáltatók mélyen hisznek benne, hogy képesek az adott iparág számára üdvöztető megoldást előállítani, s csak azt kell megkérdeznük a megrendelőtől, hogy ebben milyen elmélyülést szeretne. A többi szállító zöme beletartozik e típusok valamelyikébe, s ez ki is derül a velük folytatott beszélgetésekből – állítja Tridip Saha.

Nagyban ösztönzi a szállítók közötti versenyt a digitalizáció és a számítási felhők terjedése, így manapság már igen valószínűtlen, hogy egy vállalat aláírjon egy mindent magában foglaló, hosszú távú kiszervezési szerződést egyetlen céggel, vagy akár konzorciumban megjelenő szolgáltató cégcsoporttal. A nemzetközi piacon esetenként több ezer potenciális beszállító közül lehet választani, amelyek között sok nem is hivatalos partnerre az általa forgalmazott technológiát előállító cégnek, de hajlandó rugalmasan alkalmazkodni a megrendelői igényekhez.

Az igazán nagy vállalatok a költségek csökkentésében és a munkafolyamatok bonyolultságának feloldásában érdekeltek. Ezért szolgáltatási integrátorok segítségét vehetik igénybe, amelyek megszabadítják őket a több ezer IT-beszállító kezelésének borzalmaitól. Ezek a cégek ráadásul a legtöbbet igyekeznek kihozni az alvállalkozóikból, hiszen éppen erre szakosodnak, ezt a képességüket adják el a nagy megrendelőknek, akiknek már integrált informatikai szolgáltatásokat kínálnak. A szolgáltatásintegrációra eddig is sor került, csak a vállalatokon belül – az outsourcing új hulláma jelentős részben éppen ezt a tevékenységet célozza meg, mert így kis specialisták tömegével dolgozhatnak igen rugalmasan.

**Ki mit kap a végén?**

A Forrester szerint a CIO-k 69 százaléka nem hiszi, hogy azt a szolgáltatást kapja végül, amit kért. De ezért nem mindig a szolgáltató a hibás. E tapasztalat azzal is összefügg, hogy a megrendelő cégek nem tudják pontosan interpretálni az igényeiket. Így a szerződésben sem feltétlenül az szerepel, amire szükség volna. A félreértéseket az is magyarázhatja, hogy nincs megfelelő kapcsolat a cég üzleti részle-

gei és a beszerzést végzők között, így az IT-megrendelések nem a cég profitérdekei, hanem az informatikai részlegek megfontolásai alapján állnak össze. A beragadt IT-projektekről szerzett korábbi keserves tapasztalatok alapján a társaságok ma már igen ritkán indítanak tisztán IT-projektek, inkább olyanokat, amelyek valamely profitabilitási vagy hatékonysági célt támogatnak. Ezt a vállalaton belüli gyakorlatot igyekeznek most kiterjeszteni a ki-

szervezett szolgáltatásokra is. Ezért ahhoz, hogy a szolgáltatás az elvárt szintre vagy még magasabbra emelkedhessen, a szerződésbe a megfelelő igények megfelelően megfogalmazott leírásának kell bekerülnie. Egy ilyen szerződés előkészítésekor nemcsak a szolgáltató kötelességeinek kell kiderülniük, hanem annak is, hogy a szolgáltatás miként segíti elő a vállalat eredményesebb tevékenységét vagy versenyképességének javulását.

**KISZERVEZÉSI TRENDEK AZ IAOP SZERINT**

Az outsourcing-szakemberek nemzetközi szervezete (International Association of Outsourcing Professionals – IAOP) által meghatározott tíz legfontosabb trend az idén a kiszervezési piacon a következő:

**Kockázatkezelés.** A kormányzati szabályozók továbbra is kikényszerítik, és a cégek hajlandóak is alkalmazni a legjobb, leghatékonyabb megoldásokat az előírásoknak való megfelelés érdekében, illetve a jogi és pénzügyi kockázatok kezelésére.

**A menedzsment erősödése.** A kiszervezési menedzsment sokkal fontosabbá válik a korábbiaknál, amit a kockázatok mérséklésének igénye vált ki. Ennek keretében egyre több különböző szolgáltatóval való megállapodásra lehet számítani az egyes cégeknél, mint korábban.

**Valós partnerségek.** A vevők és eladók túl fognak lépni azon, hogy csak beszéljenek a partnerségről, és valóban megvalósítják azt.

**Társadalmi felelősségvállalás.** A vállalatok társadalmi felelősségvállalása (CSR) – beleértve a tisztességes béreket és munkaügyi eljárásokat, a környezeti hatásokat, a helyi közösségek támogatását és a fenntarthatóságot – a megbízók és szolgáltatók közötti megállapodások egyik legfontosabb tényezőjévé válik.

**Szakmai minősítés és tehetség.** A munkavállalók számára a megfelelően igazolt ismeret, szakértelem és a tehetség fontos tényezők lesznek a következő években a kiszervezési piacon.

**Adatbiztonság.** Az adatok biztonsága és a rendszerek, hálózatok elérhetősége továbbra is fontos témája marad a megbízók és a szolgáltatók közötti megbeszéléseknek.

**Technológia.** A technológia uralkodó trendjei, beleértve az adatkezelést, a közösségi médiát és a számítási felhőket, továbbra is felhajtóerőt jelentenek a kiszervezési piac különböző szegmenseiben.

**Alternatív energia.** A szolgáltatások megszakadásának emelkedő költségei a nagy adat- és telekommunikációs központjaikban arra ösztönzik a szolgáltató vállalkozásokat, hogy új energiatípusokat, például a nap- vagy szélenergia alkalmazásának a lehetőségeit is komolyan számításba vegyék.

**Analitikák.** Az analitikák a legfontosabb bevételnövelő eszközei lehetnek a gyorsan terjedő business process outsourcing (BPO) üzletágnak.

**Vidéki projektek.** Elsősorban az Egyesült Államokban lehet rá számítani, hogy adózási eszközökkel segítik vidéki kiszervezési projektek elindítását, hogy ezzel támogassák a helyi gazdaság fellendítését.

**HUMANsoft**

**Bízzuk másra!**

**A sikeres outsourcing kiindulópontja mindig a világos üzleti stratégiára alapozott informatikai stratégia, aminek egyik megvalósulási formája, hogy szoros együttműködés jön létre egy IT-partnerrel. De a legfontosabb, hogy ez a partner erre szakosodott, sok ügyféllel rendelkező informatikai vállalkozás legyen átfogó tudásbázissal és fejlett vállalati kultúrával.**

Micsoda tempót diktál az információs társadalom! Az elmúlt évtizedekben minden irodában megjelentek a számítógépek, illetve egyéb számítástechnikai eszközök. Eleinte elsősorban a szövegszerkesztő, illetve táblázatkezelő programoké volt a főszerep, majd fokozatosan megnőtt a különböző vállalati szoftverek jelentősége. Kezdetben a személyi számítógépek egymástól elszigetelten működtek, ám később a feladatok és a szoftverek bonyolultabbá válásával központosítani kellett az informatikát. Létrejötték a vállalati hálózatok, amelyek központjában ott csücsült a szerver, azaz a központi feldolgozást végző (ki)szolgáló gép. Rendszergazdák hada dolgozott szorgos hangyaként a masinák körül, s sziget-PC-kre, és segítettek a titkárnőnek, ha a CD-tálcába beleszorult a kávéspohár. Később a cégek rájöttek, hogy feleslegesen tartanak annyi informatikust, ugyanis gyakran nincs kihasználva kapacitásuk, illetve a bonyolultabb fejlesztéseket nem tudják megcsinálni. Aztán azon is elgondolkodtak, hogy minek foglalkozzanak saját maguk az elavuló PC-k és szoftverek frissítésével, ha ezt más is meg tudja csinálni. Nosza, szervezzük ki az IT-beszerzéseket és -üzemeltetést, és spóroljunk meg egy rakás pénzt! Így született az outsourcing, profi üzemeltető bevonásával.

„Az ügyfélnek lényegében semmi másral nem kell foglalkoznia azon kívül, hogy körültekintően megfogalmazza elvárásait a szolgáltatással kapcsolatban, és azok teljesülését ellenőrzi. Minden másról mi gondoskodunk. Az informatikai rendszerek kiszervezése esetén a szolgáltató biztosítja a minőséget és az állandó szakmai színvonalat, illetve számos előnyt kínál a humán erőforrás területén is. Tehát az ügyfélnek nem kell az IT-alkalmazottak oktatásával, továbbképzésével és értékelésével foglalkoznia, mert az informatikai erőforrások ki-

szervezése során a szolgáltató gondoskodik a munkaszervezésről és a folyamatos rendelkezésre állásról is. Outsourcing partnerként biztosítjuk a megfelelő mennyiségű és minőségű erőforrás folyamatos rendelkezésre állását ahhoz, hogy teljesítsük az elvárt szolgáltatási szintet” – magyarázta dr. Gera Zsolt, a HUMANsoft IT Szolgáltatások üzletág-igazgatója.

sát követő rugalmas szolgáltatásrendszer. „A helyi sajátosságok mindig alakítanak egy ajánlaton, így általában egyedi igényekre szabott konstrukciókat alakítunk ki, amelyhez egyedülálló szakmai csapat biztosítja a támogatást. Számos gyártóval vagyunk kapcsolatban, mérnökeink rendelkeznek az előírt gyártói minősítésekkel, ez az erős szakmai háttér pedig ott van az összes szolgáltatásunk mögött” – ismertette dr. Gera Zsolt a HUMANsoft erősségeit, melyek egyébként nem csak az üzemeltetésben merülnek ki. Napjainkra teljes értékű informatikai termék- és szolgáltatásportfóliót épített ki a vállalat, amely foglalkozik alkalmazásfejlesztéssel, vállalatirányítási rendszerek bevezetésével, vezetői információs rendszerekkel, különféle alkalmazások integrációjával, rendszerintegrációval, hálózatfejlesztéssel, üzemeltetéssel, és IT-biztonsági megoldásokkal is. ■

**HUMANsoft PORTFÓLIÓ**

Üzleti megoldások	Alkalmazástámogatás	Szervizszolgáltatások
IT-tanácsadás	Infrastruktúra-integráció	Online szerviz
Csoportmunka-megoldások	Informatikai biztonsági megoldások	Központosított szerviz
Ügyviteli rendszerek	Rendszermenedzsment	Emelt szintű szervizszolgáltatások
ERP-rendszerek	Virtualizáció	Alkatrészkereskedelem
Informatikai rendszerek fejlesztése	Archiválás	
	Hálózatfejlesztés	
	Vékonykliens-technológia	
	Adattárolás-megoldások	
	Telepítési szolgáltatások	
IT-üzemeltetés	Iparág-specifikus integrált vállalatirányítási rendszerek	Mobile Device Management
Service desk/Helpdesk	Mezőgazdasági vállalatirányítási rendszer	Hardver- és szoftver értékesítés
Kliensmenedzsment-PC üzemeltetés	Logisztikai vállalatirányítási rendszer	Security megoldások
Szerverinfrastruktúra-menedzsment	Média vállalatirányítási rendszer	Nyomtatás-képpalotás
Hálózatmenedzsment	Kiskereskedelmi vállalatirányítási rendszer	Hardver- és szoftver megoldások

Az outsourcingnak számos vonzó előnyvel kell az ügyfeleket „elcsábítania”. Ilyen a magas fokú, egyedi szakértelem igénybevételének lehetősége, az egyedi IT-igények alapján kialakított széles szolgáltatásválaszték, illetve az üzleti igények változó-





KIS ENDRE

## FELHŐSZOLGÁLTATÁSOK

## Biztonság mindenkinek felett

A nyilvános felhőszolgáltatásokkal kapcsolatban kirobbant amerikai nemzetbiztonsági megfigyelési botrány csupán egy az események hosszú sorában, amelyek újra és újra emlékeztetik rá a felhasználókat – adataik a felhőben sem lehetnek teljes biztonságban. Védelmükért azonban mind a szolgáltatók, mind ügyfeleik sokat tehetnek.

**A** legtöbb vállalat továbbra is a biztonság miatt aggódik – derült ki az IDG Enterprise júniusi felméréséből (2013 Cloud Computing Survey) is, amely 1358 IT-vezető válasza alapján ad képet a szervezetek felhőstratégiájáról. Bár a tavalyi, hasonló körkérés eredményéhez képest kis mértékben nőtt (27-ről 29 százalékra emelkedett) a vállalatok aránya, amelyek informatikai rendszereik többségét a felhőbe kívánják helyezni a következő öt évben, a válaszadók kétharmada (67 százalék) azt mondta, hogy a felhő kapcsán elsősorban a biztonság kérdése foglalkoztatja. Összehasonlításképp az integrációt az IT-vezetők 46 százaléka látja kihívásnak. A megkérdezettek közel háromnegyede (73 százalék) nyilatkozott úgy, hogy legalább valamelyest meg van győződve felhőben tárolt adatainak biztonsága felől – de ez a bizalom az elmúlt egy évben valamelyest gyengült.

Minél nagyobb a vállalat, a felhő biztonsága annál behatóbban foglalkoztatja. A válaszadók 56 százaléka fogalmazott úgy, hogy vállalata addig nem tud előrelépni a felhőbe vezető úton, amíg a szolgáltatók biztonsági intézkedéseit nem felelteti meg a törvényi megfelelés követelményeinek. Az IT-vezetők több mint fele (52 százalék) egyetért azzal, hogy a felhő biztonsága szolgáltató és ügyfél közös felelőssége. A válaszadók éppen ezért nagyobb rálátást szeretnének a felhőszolgáltatók biztonsági intézkedéseire, közel 60 százalékuk helyszíni felülvizsgálatot is tartana az adatközpontban. Az IT-vezetők több mint fele azt is elvárja a felhőszolgáltatóktól, hogy a biztonságot tegyék termékfejlesztésük szerves részévé, és általában használjanak ipari szabványos keretrendszerket, biztosítsák az együttműködést az ügyfelekkel meglévő információbiztonsági architektúrákkal.

Két, nemzetközi sikereket elérő, magyar felhőszolgáltatótól kérdeztük a felmérés kapcsán, mit tesznek annak érdekében, hogy ügyfeleik nagyobb biztonságban tudhassák a nyilvános felhőben kezelt adataikat és információikat?

**Szolgáltatói hitelesség**

A piaci, technológiai trendek, a gazdaságosság szempontjai egyaránt a felhő irányába terelik a vállalatokat, és szolgáltatót annak hitelessége alapján fognak választani – mondta *Spilák Viktor*, a Kürt Zrt. kutatás-fejlesztés- és innovációmenedzsment üzletágának vezető szakértője. – Ez nem is lehet kérdés, mert amikor a vállalat úgy dönt, hogy külső infrastruktúrát vesz igénybe, fontos információkat és funkciókat helyez saját felügyeletén kívülre. A technológiai megfontolások és az ár mellett a reputáció, a hitelesség és a megbízhatóság fogja eldönteni, ki mellett teszi le voksát az ügyfél. Érdemes olyan szolgáltatót választani, aki magas rendelkezésre állású, biztonság szempontjából is vizsgált, átlátható megoldást kínál, ezzel erősíti a felhasználó bizalmát. Mi a KÜRT Cloud kialakításakor egyrészt anyavállalatunk negyed évszázados információbiztonsági és adatvédelmi tapasztalatára építettünk, másrészt felhasználtuk a legújabb biztonsági technológiákat, és saját biztonsági fejlesztéseket is alkalmaztunk.

A végeredmény többek között egy sérülékenységi labor lett, amely a KÜRT Cloudban üzemel.

– A labor automatikus sérülékenységvizsgáló algoritmusokra épül, amelyeket a CrySyS Lab munkatársai által alapított Ukatemi Technológiai közreműködésével fejlesztettünk ki – világított rá *Spilák Viktor*. – Szolgáltatásunk keretében ügyfeleink automatikus sérülékenységvizsgálatot indíthatnak a felhőben futó, vagy akár saját, belső infrastruktúrájukban üzemelő gépeiken. A vizsgálat lehet egyszeri, vagy futatható folyamatosan, meghatározott időközönként. Az egyedi virtuális gépek vizsgálata mellett a sérülékenységlabor robotjai folyamatosan vizsgálják a teljes KÜRT Cloud biztonsági állapotát is. A feltárt sérülékenységek visszacsatolásával és a hibák javításával szavatolni tudjuk a KÜRT Cloud biztonságát.

A szakember szerint elengedhetetlen a rendszerek folyamatos monitorozása, az adatok gyűjtése és logelemzés által értelmezhető információk alakítása is.

– Ez a folyamat tiszta képet ad a rendszer pillanatnyi állapotáról, mivel rögzítésre kerül minden beavatkozás, és visszakereshetővé válik az összes múltbeli esemény is – fejtette ki *Spilák Viktor*. – A KÜRT Cloudban a teljes rendszer működésre nézve loggyűjtési eljárást vezettünk be, melyet kiegészítettünk az időbélyegzés lehetőségével, így a tárolt logok hitelességéhez nem férhet kétség. A saját fejlesztésű logelemző megoldásunk, a Logdrill révén folyamatos, pontos információkat kapunk a logállományok által leírt változásokról. Ügyfeleinknek lehetőséget adunk saját rendszereik folyamatos elemzésére, így a távoli szervereken futó alkalmazásaik fölött is teljes kontrollt gyakorolhatnak. Minden információbiztonsági szakember tudatában van annak, hogy maximális biztonsági szint nem létezik. Azonban alapvetően elvárható, hogy a szolgáltató a biztonsági kocká-

” Tízezer dollárt fizetünk annak, aki feltöri megoldásunkat.

## VESZÉLYES FELHASZNÁLÓK

Maguk a felhasználók is sokat tehetnek a felhőszolgáltatások biztonságosabb használatáért. Néhány tanács a folyamatos szoftverfrissítésen, az összetett és szolgáltatásonként eltérő jelszavak, antivírus és tűzfal használatán túl a Tresorit szakembereitől:

- Soha ne jelentkezünk be megbízhatatlan eszközről, például könyvtárban vagy netkávészóban található gépről.
- Mindennapi használatra ne rendszergazdai joggal jelentkezünk be, így nem okozhatunk bajt, ha véletlenül félrekkattintunk.
- Ha prezentációt tartunk vagy valaki mást engedünk a gépünkhöz, hozunk létre vendégfelhasználót.
- Lehetőleg kerüljük a nyilvános wifi-hálózatokat, de ha mégis használjuk őket, akkor kizárólag megbízható SSL kapcsolaton keresztül dolgozzunk.
- Kétszer is gondoljuk meg, hogy milyen linkre kattintunk, főleg e-mailekben. Ne feledjük, egy ügyes hacker bárki nevében tud levelet küldeni, és az adathalászat (phishing) a legalattomosabb, legnehezebben védhető támadás.
- A böngészés a legveszélyesebb dolog, amit egy felhasználó tehet, a legnagyobb körütekintés ellenére is áldozatul eshet például egy XSS (cross-site scripting) támadásnak. Gyanús oldalakon váltsunk privát böngészési módra, vagy használjunk valamilyen script-blokkoló kiegészítőt (NoScript).

zatokat a technológiailag elérhető legalacsonyabb szinten tartsa. Folyamatos kutatással és biztonságtechnológiai fejlesztésekkel ez garantálható.

**Ne bizalomra építsünk**

A felhőben történő, biztonságos fájl-megosztáshoz kliensoldali titkosításra épülő megoldást kifejlesztő Tresorit Kft. ügyvezető igazgatója, *Lám István* szerint a felhasználóknak gyakorlatilag nincs lehetőségük arra, hogy ellenőrizzék, szolgáltatójuk milyen technológiákkal, folyamatokkal és szabályozásokkal igyekszik növelni a biztonságot.

– Szervereinket nagy és tapasztalt szolgáltatók sokszorosan túlbiztosított rendszereiben működtetjük, de megoldásunk teljesen a kliensoldalon kezeli a titkosítási kulcsokat, azok soha, még átmenetileg sem kerülnek titkosítatlanul a szervereinkre – mondta az ügyvezető. – Így ha a szervereket feltörnék, akkor se lenne baj. Mi azzal bizonyítjuk, hogy valóban azt tesszük, amit ígérünk, hogy vérdíjat tűztünk ki saját fejünkre. Tízezer dollárt fizetünk annak, aki feltöri megoldásunkat. Sőt, az auditálhatóság érdekében klienszoftverünket, amely minden logikát hordoz, digitálisan aláírjuk, ezért ha később egy szakértő találna egy hátsó kaput (backdoor) a kódunkban, ránk tudja bizonyítani. Ha nem azt tennénk, amit mondunk, akkor biztos, hogy akadt volna már olyan élelmes hacker, aki követelné a díjat. De ez egyedi eset. Ahol szerveroldalon titkosítják a felhasználói adatokat, ott a felhasználónak egyáltalán nincs rá lehetősége, hogy meggyőződjön a biztonságról. A jelenleg elérhető szolgáltatások koncepciójuknál fogva sem garantálnak maximális biztonságot, és a Tresorit pontosan ezt a piaci rést célozza meg. Más szolgáltatóktól eltérően nálunk minimális bizalomra van szükség. A Google-nek például mindannyian ki vagyunk szolgáltatva, és teljes mértékben meg kell bízunk abban, hogy nem él vissza az adatainkkal. A Tresoritot úgy építettük fel, hogy bennünk, mint szolgáltatóban soha nem kell megbízni. ▽

” A technológiai megfontolások és az ár mellett a reputáció, a hitelesség és a megbízhatóság fogja eldönteni, ki mellett teszi le voksát az ügyfél.





# Mobil Eszközök Menedzselése, avagy mire is figyelünk a BYOD esetén?

A munkatársak által használt „mobiltelefonok” egyre jobban hordozzák a számítógépek sajátosságait, mind teljesítményben, mind funkcionalitásban, azonban a kompaktságuk miatt számos biztonsági problémát kell a használatuk engedélyezésével párhuzamosan orvosolni.

Írta: Gyebnár Gergő – a BlackCell IT szakértője

**M**iért? A vállalatok az IT-biztonságra sok esetben jelentős összegeket fordítanak. Főként az adatvesztés, adatlopás, teljesítményvesztés, produktivitási gondok, valamint a megfelelési szabályozások kielégítése jelentenek kihívást. Ezek javarészt inkább szervezési kérdések. Az előbbieket a megfelelő tűzfal, vírusirtó alkalmazásával és esetleg jogosultságkezeléssel ki is pipálják az ellenőrzőlistán, pedig nem kellene. A mobil eszközök teljes mértékben ki tudják kerülni ezeket a védelmi vonalakat és gyakorlatilag egyazon szinten képesek kezelni a vállalati erőforrásokat, mint nagyobb társaik.

## Kikre vonatkozik?

A menedzselés rögtön számos kérdést vet fel, amelyek közül a legfontosabb, hogy milyen eszközökön kell érvényesíteni a vállalati IT-biztonság erre vonatkozó szabályzatát, mivel azok céges flottában és magántulajdonban egyaránt lehetnek, valamint kérdés az is, hogy mit érdemes szabályozni.

A határt ott tudjuk meghúzni, amikor az eszközt – függetlenül attól, kinek a tulajdonát képi – munkára használják, amelyek elérhetik a vállalat információs forrásait, mint a céges levelezés, VPN kapcsolatok stb. Számot kell vetni azzal is, hogy ezek az eszközökre futnak be a hanghívások, szöveges üzenetek, valamint GPS lokátorként is tud funkcionálni, ami által szintén számos biztonsági rést generál. Nem kell távolra nézni az ügyben sem, hogy ki bír meg egy profi hekkert az ügyféllista vagy levelezés ellopásával. Elég egy rosszul kezelt munkakapcsolat, és a szándék már meg is van, eszköz pedig némi informálódás után jócskán akad a piacon, amivel olyan adatokhoz lehet jutni, mely több fronton is visszaélésre alkal-

mas információkkal szolgálhat. Hogy csak a „legbugyutább” programot említsem, amihez nem kell képzettség – elég csupán pár száz dollárt kifizetni és ébernek lenni –, az a Flexyspy.

## Milyen kockázatokkal kell számolni?

A fenyegetettség lehet szándékos vagy véletlen, belső vagy külső. A jelenlegi statisztikai adatok alapján fel kell vértézni rendszerünket mindegyik eshetőségre. A kockázatokat legjobban androidos eszközökkel lehet vázolni – adottságuk végett, mivel a rendelkezésre állnak nyílt forráskódú alkalmazások, a Linux-kernel, valamint a flash-meghajtóként történő alkalmazás.

A szándékos külső vagy belső támadás egyik legkiszívhatóbb hadszíntere a wifi-hálózat. Vezeték nélküli hálózatok kihasználásával számos úton be lehet jutni, vagy legalábbis közelebb lehet kerülni a célpontokhoz, amennyiben valaki bizonyos forrásokat akar elérni. A belső munkatársaknak relatív egyszerű dolguk van a rendelkezésre álló információk, lehetőségek miatt. A nem belső behatolóknak sem annyira bonyolult, mivel ezen hálózatok hatósugarát nehéz szabályozni, így már akár az épületbe való bejutás nélkül is elérhetjük a célrendszert, akár egy autóból, étteremből vagy kávézóból. Be lehet jutni interjúkon, esetleg üzleti megbeszéléseken keresztül, de alkalmas adhat rá egy házhozzállítás, takarítás, nyílt nap, vagy egy rendezvény is. A művelethez nagyjából bármely nagyobb teljesítményű „rootolt” androidos eszköz megfelel. Az első körös mobilalkalmazás lehet a Network Discovery, amely elérhető a Google Play-ből, de egyéb más felderítő programok is veszélyt jelenthetnek. Ez a program ingyenes, és nem igényel rootolást sem. Felülete átlátható és könnyen

kezelhető. Sok igen hasznos program elérhető már iOS-en is. A wifi-hálózathoz való csatlakozás után az alkalmazás felismeri a csatlakozott eszközök gyártóját, típusát és operációs rendszerét. A hálózati felderítés, mappelés csak egy dolog, ami mindössze a nyílt wifi-hálózatok szkennelésére alkalmas. Ha azonban sérülékenységeket, portszket és más dolgokat akar csinálni a behatoló, akkor több programra is szüksége van. Egy izraeli biztonsági cég, a Zimperium megalkotta azt a kompakt arzenált, amelyet ANTI-nak (Android Network Toolkit) kereszteltek el. Gyakorlatilag nem kell Linux Lászlóvá válnunk, megtanulnunk a TCP/IP alapokat, még csak nmap zenmasternek sem kell lennünk, ha be akarunk törni a hálózatba. Az integrált eszköztár igen széles, ráadásul könnyen értelmezhető egy laikus számára is. Miután a program elindul – a telepítéshez rootolás szükséges – elvégzi a szkent a hálózaton, ahogyan a Network Discovery-nél is. Az ANTI meghatározza a csatlakoztatott eszközöket, és itt már a sérülékenységekről is átfogó képet kaphatunk. Ezeket exploitokat lehet elhelyezni Metasploit-ből és ExploitDB-ből, amikkel célzott támadásokat lehet indítani. Lehetőség van képernyőképeket lopni, MITM-támadásokat beékelni, brute force attack-es jelszótörésre, számos integrált könyvtár segítségével. A „Cracker” funkció feltárja az eszközök nyitott portjait a hálózaton belül, ami eltarthat egy ideig – a portoktól és a támadásban használt könyvtáraktól függően. A wifi monitor méri az elérhető hálózatok jelérésségét és a MAC cím is leolvasható vele. „Intrúzív” szkenneléssel pedig felderíthetőek a potenciális sebezhetőségek. A támadásokat egy a hálózaton kívüli HTTP szerverről is el lehet végezni egy hasznos modul segítségével. Egy másik igen robusztus megoldás a Network Spoofer (már nem elérhető a store-ból),

amely ARP Spoofing-ra ad lehetőséget, ahol is módosított webes forgalmat tudunk küldeni a hálózatra vagy egy gépre. Tulajdonságait tekintve egy 600MB-os Debian disztribúcióról beszélünk, amely rendelkezik Squid proxyval is. Számos egyéb támadásra is kiváló ez az alkalmazás, bár a WPA/WPA2-es hálózatot lelassítja, vagy akár meg is béníthatja. A Network Spoofer képes átirányítani a teljes forgalmat a telefonra, ebből kifolyólag egy Shark for root nevű alkalmazással el is tudjuk kapni a csomagokat és menteni az SD kártyára pcap formátumban. Ezeket az összegyűjtött adatokat utána szépen be lehet rendezni profi térképbe például a Maltego nevű alkalmazással. Lehetne itt számos más programot is említeni – például Dsploit –, de amire ezekkel fel akartam hívni a figyelmet, az a megfelelő szabályok végrehajtása az alkalmazások és telefonok root/jailbreak-jogaival kapcsolatban.

## Malware, APT

A mobilra készített vírusprogramok nagyon sok helyet és erőforrást vesznek el az eszköztől, így az alsókategóriás eszközök gyakorlatilag megsülnek. Erre jó megoldás egy REST-bázisú szolgáltatás, mellyel az APT-eket (Advanced Persistent Threats) tudjuk kivédeni. Az APT-k a jövőben egyre nagyobb teret fognak nyerni, mivel célzottak és rendkívül hatékonyak. Az APT-k és malware-ek elleni védekezéshez használhatunk felhőalapú szolgáltatásokat, melyek megkímélik az eszközöket a robusztus, szignatúra-alapú ellenőrzésektől anélkül, hogy viselnék a felhő kitétségből fakadó kockázatokat. Általánosságban elmondható, hogy a mobil malware-ek is jelentősen szaporodnak, amelyeknek a forrásai legfőképpen a web és az alkalmazások. Az internetes védelem egészen egyszerűen működik: mielőtt végrehajtna a parancs, az URL-ben a HTTP/HTTPS proxy kiszűri malware-eket, így egyazon védelemben részesülnek a mobilok és tabletek, mint PC- és Mac-társaik. Ezt egy intelligensebb UTM-céleszköz el tudja látni. A malware-ek másik nagy forrásai az alkalmazások, ami-

ket már a compliance-ben listázással részben kezelhetünk, ám ezeket át kell vizsgálni a telepítés előtt, amit az antivírus-funkciók igen jól elvégeznek.

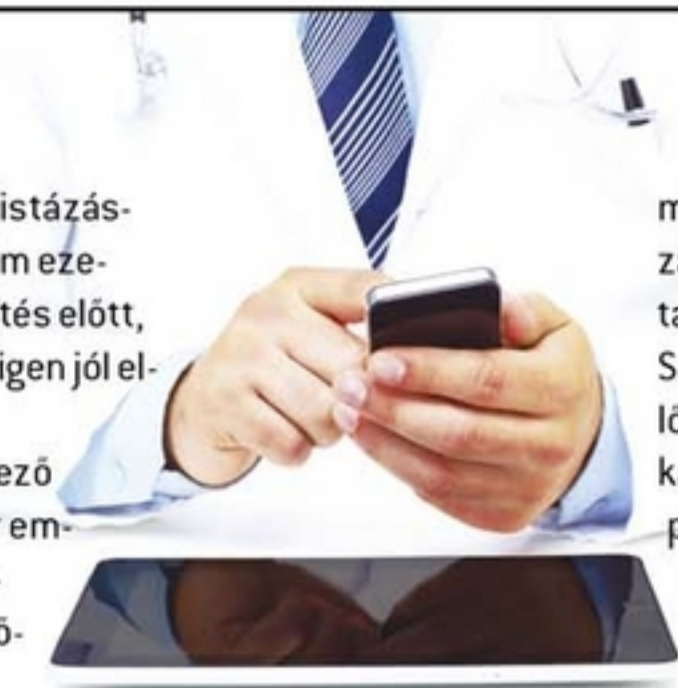
Phishing: az emberi tényező itt meghatározó, így a már említett IPS és antispam mellett oktatni kell, meglehetősen sokat. Számos BELSŐ használatú automatizált pentesztér céleszközt kínál a piac, amivel ezeknek az oktatásoknak az eredményét tudja mérni. Például személyre szabott phishing SMS sajtó szerverről.

## Mit javasolt szabályozni?

A sokrétű operációs rendszerek keveréke miatt óriási kihívásokkal néz szembe egy vállalat IT-szakértője. Az egyik legfontosabb feladat a gyakran könnyen kiaknázható operációs rendszerek, szolgáltatások és alkalmazások frissítéseinek szabályozása. Meghökentő lehet, ám egy iOS-eszköz hozzávetőlegesen 400 sérülékenységet hordoz magában, míg egy androidos készülék „alig” 120-at, és itt nem a malware-eket vizsgáljuk, abban nyilván az utóbbi vezet behozhatatlanul. Ezek a hiányosságok igen jól kezelhetőek megfelelő patch-menedzseléssel és az előírt minimum rendszerkövetelménnyel, ha például a hálózathoz kizárólag Android ICS 4.0-nál frissebb operációs rendszerű eszközök csatlakozhatnak. A passcode előírása is igen kritikus fontosságú, mellyel számos adatbiztonsági problémát orvosolhatunk. Ehhez a témakörhöz tartozik az alkalmazásleltár is, amiben személyre szabhatóak a felhasználók által telepíthető alkalmazások, fehér és fekete lista alapján. Az átfogó kép elérésének érdekében ellenőrzési listát szükséges készíteni (lásd keretes).

## Hogyan védekezzünk?

Számos rizikófaktorral kell számolni, amelyek lehetnek véletlenek és szándékosak egyaránt. Az adatvédelem súlyozott kategóriába tartozik, amit számos úton-módon abszolválhatunk. Ilyen eszköz a kezünkben a titkosítás, a beépített biztonsági funkciók centralizálása,



mint a távoli elérésű törlés, riasztás, zárolás és a lokalizálás (koordináta, cellainformáció, google map link). Sajnos a hazai IT-szakma képviselői és a felhasználók sem szeretik alkalmazni a titkosítási eljárásokat, pedig megannyi problémától képes megóvni, ráadásul a mai korszerű személyes visszaállítási lehetőségeknek köszönhetően nem terhelik az IT-részleget sem. Az adatvédelem itt a csatlakoztatott eszközök szintjén is kérdés: mit, mikor és kinek engedjük szinkronizálni, valamint másolni.

Fel van adva a lecke, ám a fent említett megoldások javát egy központi konzolból lehetséges menedzselni. Az AD-hez hasonlóan itt is létrehozhatóak csoport-, egyéni- és kivétel-szabályok. Emellett a felhasználóknak is van egy személyes portálja, ahol lehetőségük van lokalizálni, törölni és blokkolni, így kevesebb dolga lesz az IT-részlegnek. A rendszerek mindent naplózhatnak, pl. ha valaki indít egy portszket egy eszköz ellen, a biztonsági program azonnal bontja a mobil eszköz internetkapcsolatát, naplózza, megjeleníti a dashboardon, és riasztja a rendszergazdát. ▽

”  
A szándékos külső vagy belső támadás egyik legkiszívhatóbb hadszíntere a wifi-hálózat.

## COMPLIANCE ELLENŐRZŐ-LISTA MINTÁJA

- Root-olt, Jailbreak-elt eszközök engedélyezése/tiltása
- Minimum OS-verzió
- Nem hivatalos „market”-alkalmazások engedélyezése/tiltása
- Titkosítás előírása
- Hívás- és adatforgalmi szabályok pl.: adat-roaming engedélyezése/tiltása
- Szinkronizálási ütemezés
- Hotspot-engedélyezés/tiltás (igen fontos, mivel az engedélyezésével a felhasználó és a hotspotra csatlakozott felhasználók vagy támadók kollektíve megkerülhetik webes szabályzatunkat)
- A szabályzást ki lehet terjeszteni a hívásokra vonatkozóan is, ahol lehetőség van tiltani a nemzetközi, emelt díjas vagy magáncéltól indított hívásokat.

# Kincset érő megoldások és a közeli halál

A közösségi hálózatok segítségével kifejtett üzleti tevékenység átalakulásra nyújt lehetőséget a vállalatoknak. Ma már nyilvánvaló, hogy – a tagadhatatlanul megjelenő biztonsági, jogi, pénzügyi kockázatok mellett – számos olyan üzleti megoldás előtt nyitja az utat a social business, amelyről korábban nem is álmodhattak a cégek. Például közvetlenül lehet vásárlói élményeket létrehozni, növelhető a munka termelékenysége és hatékonysága, illetve felgyorsítható az innováció is. De sok vállalat még csak küzd az új technológia bevezetésével. Az IBM és a Deloitte szakértői nekik is szolgálnak tanácsokkal.

**Az** IBM üzleti értékekkel foglalkozó intézetének nemrégiben elkészült széles körű adatfelvételén és vezetői interjúkon alapuló tanulmánya azt igyekezett feltárni, hogy a cégek miként képesek a közösségi megközelítést alkalmazva értelmes üzleti értéket létrehozni. A tanulmány szerint ma már nem kérdés a közösségi médiával kapcsolatban, hogy alkalmazni kell-e. Az a fontos, hogy elegendőek-e a területen tett erőfeszítések. Nem lehet ugyanis a sikert csak azon mérni, hogy a társaság Facebook-oldala hány like-ot kapott, vagy hány új tweet született a legutóbbi céges Twitter-poszt alapján. A vállalati vezetők számára az a fontos, hogy a szociális térben való munka mennyire segíti elő a jövedelemtermelést, mutatja be a szervezetben lévő tehetséget, s ver hidakat a cég szervezetében meglévő együttműködési hasadások felett.

További kérdések is felmerülnek: a közösségi média lehetővé teszi-e a cégeknek, hogy elkötelezettséget alakítsanak ki az ügyfelekkel, javítsák az online tapasztalataikat és hasznosítsák a legfrissebb elképzeléseket? Továbbá a közösségi megközelítés lehetővé teszi-e az ügyfelekkel foglalkozó munkatársaknak, hogy fejlesszék a képességeiket, a szakértelmüket, és alkalmazzák a tanultakat? Az IBM szerint a válasz nagyon sok vállalatnál az, hogy „még nem”.

## Beépülnek a fő folyamatokba

Megállapította a tanulmány, hogy a közösségi kommunikáció élvonalában lévő cégek sokkal többet tesznek annál, mint hogy fejlesztik a jelenlétüket a legfontosabb platformokon. Többek között belső használatra szóló eszközöket és technológiákat alakítanak ki vagy alkalmaznak, majd beépítik őket a fő üzleti folyamatokba és képességekbe. A közösségi megközelítés számukra nem csak az ügyfelekkel folytatott jobb kommunikációt jelenti, hanem a tudás megosztását a szállítókkal, üzleti partnereikkel, de különösképpen az alkalmazottaikkal. Ezek a cégek gyorsan haladnak egy kifejtettebb, nagyobb, sokkal alapvetőbb átalakulás felé a közösségi üzleti tevékenységben.

Az IBM által meginterjúvált cégvezetők 46 százaléka jelezte, hogy már tavaly is keresték a befektetési lehetőségeket a közösségi üzletbe, s 62 százalékuk pedig arról számolt be, hogy a következő három évben növelni fogják a kiadásait ezen a területen.

Elsősorban az az akadály a még gyorsabb fejlődésnek, hogy a vállalatok rájöttek: ha be akarnak lépni a social business területére, az átalakulással fog járni, azaz a hagyományos működési struktúrákat újjá kell helyettesíteni. Ennek kivitelezéséhez pedig elszántságra van szükség, elsősorban a cég felső vezetésében. Három olyan területet azonosítottak az IBM szakértői, ahol a társaságok

befektetéseket fognak tenni a közösségi üzletbe, mert a versenyképességük és hatékonyságuk javulását várják tőle. Értékes vásárlói tapasztalatokat kívánnak felépíteni, javítani kívánják a munkaerő hatékonyságát és termelékenységét, illetve fel kívánják gyorsítani az innovációt.

Ez már megmutatja, hogy miért hajlandó sok ezer vállalat szerte a világon jelentős összegeket áldozni a közösségi üzleti módszerek implementálására: fenn akarják tartani a versenyképességüket és profitabilitásukat, s ehhez a különféle gazdasági szereplőkhöz, konkurensekhez, partnerekhez és vásárlókhöz fűződő üzleti kapcsolataikban új utakat kell járniuk. A közösségi média eszközeinek alkalmazásával új szakaszhoz érkezett az alapvető átalakulás, mindez pedig meghatározza azokat a körülményeket, amelyek között dolgozunk a vállalatok minden szintjén, sőt a cégek határain túl – állítják az IBM kutatói.

## Gyakorlati tanácsok

Mára tehát már nem kérdéses az üzlet közösségi szempontú megközelítésének fontossága, de ettől a gyakorlat még nem könnyebb. A Deloitte tanácsadó cég MIT Sloan Management Review-ban közzétett átfogó tanulmánya szerint a haladás lassú, és a vállalatok ugyanazokkal a problémákkal szembesülnek. A kutatás szerint tavaly már a vállalati felsővezetők 38 százaléka szerint fontos volt a social business, de amikor ennek érettségéről kérdezték őket, egy 10-es skálán csak 3-ast vagy annál gyengébb osztályzatot adtak. A haladást három fő tényező befolyásolja: az általános stratégia hiánya, a túl sok versenyző prioritás, illetve az elfogadott business case vagy az erős értékelismerés hiánya.

Ezek az akadályok azonban elmozdíthatók az útból, mert a potenciális üzleti érték, ami a közösségi technológiában rejlik, tényleg nagy – fogalmazott Doug Palmer, a Deloitte kutatásvezetője.

A bevezetési szakaszában már a cégeknek legalább a fele érzékeli, hogy a stratégia hiánya, a konkrét üzleti várakozások hiánya és az alkalmazandó alkalmazható menedzsmentmegoldások megértésének hiánya akadályt jelent. Ha nem tesznek ellenük, akkor ijesztő következményekkel lehet számolni. A Gartner becslése szerint 2015-ig a socialbusiness-projektek 80 százaléka kiábrándító eredménnyel fog zárulni, mert hiányzik a vezetői támogatás, és ahelyett, hogy üzleti szemmel néznék e

kezdeményezéseket, csak közösségi technológiai alkalmazást látnak bennük.

## Elkerülni a hirtelen halált

A hirtelen halál elkerülésére a Deloitte a CIO-knak és CMO-knak a következő stratégiát ajánlja: hozzák létre és pontosan artikulálják a kezdődő projekt üzleti értékeit; határozzák meg azt a néhány közösségi folyamatot és problémát, amellyel a projekt foglalkozni kíván; kísérletezzenek és futtassanak pilotprogramokat a teljes bevezetés előtt.

Alapvető, hogy a projektek korai, fejlesztési és érett szakaszában a felső vezetés tagjai személyesen vegyenek részt a megbeszélésekben, mert a tapasztalatok szerint a vezetői támogatás hiánya a projekt elhúzódtásához vezet, s lassabban jut el az érett fázisba. De a kezdőlépések a legnehezebbek – közölte Palmer.

A Deloitte azt is ajánlja, hogy alakítsanak ki megbízható mérőrendszert, és a befektetés megtérülése (ROI) álljon a projekt középpontjában. A korai szakaszban a vezetőknek tesztelniük, figyelniük és tanulniuk kell, hogy megmérhessék a közösségi adatokat és azok hatását, illetve feltárhassák a kapcsolódásukat a fontos pénzügyi és működési mutatókhoz. A közösségi üzleti projektek támogatása érdekében hasznos megmondani, hogy melyik vezetők számára járhat fontos eredménnyel, akik ha látják ezek kibontakozását, valószínűleg nagyobb teret engednek a közösségi eszközök és technológiák használatának.

## Túl sokat akarnak egyszerre

A fejlesztési szakaszban jelenik meg az újabb akadály: a túl sok versenyző prioritás, amit az általános stratégia hiánya tesz lehetővé, ráadásul a biztonsági aggályok is felmerülnek. Ilyet a felmérésben résztvevő cégek közel harmadánál tapasztaltak. Ez ellen a vezetők a következőket tehetik: olyan socialbusiness-stratégiát kell fejleszteni, amely magában foglalja a vállalati szintű megfelelési folyamatokat és biztonsági intézkedéseket is. Allokálni kell a végrehajtáshoz szüksége emberi és finanszírozás erőforrásokat, és ki kell nevezni egy vállalati szintű vezetőt a socialbusiness-terület felügyeletére. A hagyományos módszerekhez ragaszkodó vezetőket és szakembereket szembesíteni kell a lehetőségekkel és kockázatokkal, hogy nyitottabbá váljanak a változásokra. Végül a pilotprogramokat széles körben kell alkalmazni.

Doug Palmer szerint a maradiak és fontolva haladók jelentős részét azzal lehet meggyőzni, ha az új technológia a napi rutinokban nem okoz jelentős változást, de a lehetőségek és a hasznosság napról-napra kibomlik előttük; valamint ha az új eszközök segítségével a korábban nehezen kezelhető problémák könnyebben megoldódnak. Ennek hatására belőlük válhatnak a projekt legnagyobb támogatói.

A Deloitte a projektek második szakaszára azt javasolja, hogy megfelelően mérjék meg a siker és a kudarc tényezőit, a vezetők gyűjtsék össze a tapasztalatokat, azonosítsák a teljesítménybeli hiányosságokat és eredményeket, és használják ki ezeket az üzleti intelligencia alkalmazásában és a döntéshozásban.

## Ahol a CDO felügyel

Fejlett szakaszban járó projektek esetében is jelen van a túl sok versenyző prioritás, a biztonság miatti aggodalom és az általános stratégia hiánya – a tanulmány szerint. Habár csak a cégek 17 százaléka számolt be ilyen fázisban lévő socialbusiness-projektről, de ezek negyötöde [és ez nagy

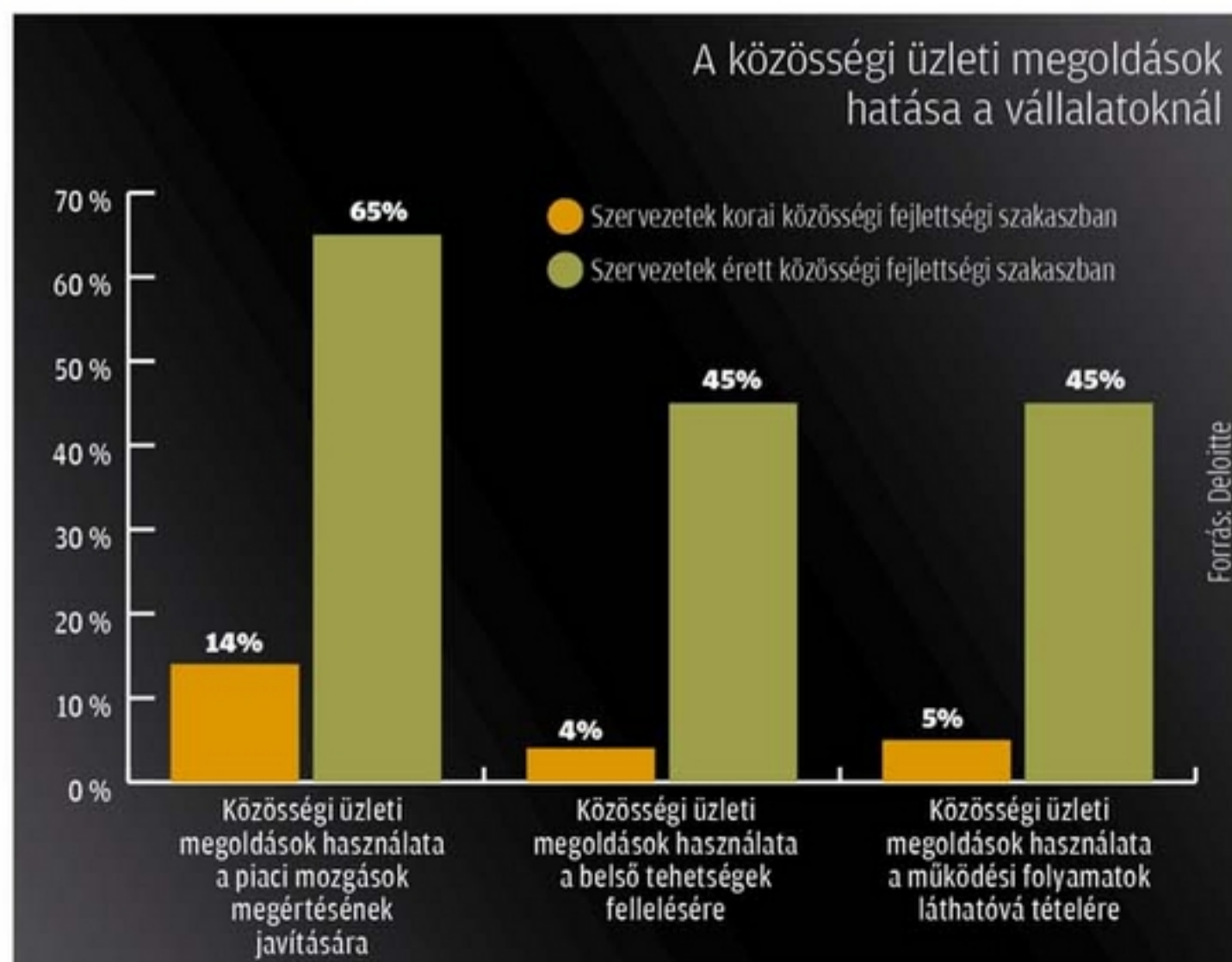
**” A közösségi hálózatok segítségével működő üzleti tevékenység jelentős átalakulási lehetőségeket kínál a vállalatoknak.**

különbség a korábbi szakaszokhoz képest] azt is közölte, hogy egy dedikált felsővezető, például a CDO [chief digital officer] szerepben felügyeli a területet, s így képesek megfelelő vezetési háttérrel adni és kellő figyelmet fordítani a digitális kezdeményezésekre. Nekik a következő szempontokra figyelniük kell: folyamatosan ellenőrizni kell az új közösségi technológiákat; a közösségi üzleti stratégiát ki kell terjeszteni, beleértve az új lehetőségeket; javítani kell a biztonsági intézkedéseket az új sérülékenységek figyelembevételével; kezdeményezni kell újabb pilotprogramokat és kísérleteket.

Mialatt a közösségi adatok alkalmazásának és mérésének legjobb gyakorlatai még fejlődnek, a vállalkozásoknak össze kell gyűjteniük a tanulságokat és meg kell kezdeni a közösségi adatok hasznosításának integrálását az üzletiintelligencia- és döntéshozatali rendszerekbe – vélekedett a Deloitte kutatásvezetője. ▽



MEIXNER ZOLTÁN





”

A kialakított szolgáltatáscsomagba ne kerüljenek be különféle kapcsolt, a cég számára felesleges szolgáltatások.

# Díjcsomagolás – úton Európában

Mára nemcsak a mobilhang-, hanem a mobiladat-roaming költségei is számottevően csökkentek az Európai Unióban. Mindezek dacára nem árt odafigyelniük a cégeknek, hogy milyen szolgáltatói szerződést kötnek, milyen díjcsomagot választanak, illetve hogyan használják mobil eszközeiket külföldön. Fokozott alaposítást igényel, ha valaki az Európai Uniót kívülről utazik.

**J**úlius 1-jétől – az Európai Parlament és Tanács döntése értelmében – jelentősen mérséklődtek az Európai Unióban belülről fizetendő roamingdíjak. Barangoláskor a kezdeményezett mobiltelefon-hívások díja közel 15 százalékkal, a fogadottaké majdnem 10 százalékkal, az sms-küldésé 8,2 százalékkal csökkent. A legnagyobb mértékben a mobilinternetezésért fizetendő díjakat faragták le: most harmadával kevesebbet kell fizetni, mint korábban.

A roamingdíjak alakulása mindenkit érint, aki külföldön is használja mobil eszközét. Nyáron, a nyaralás alkalmával nagyon sokan magánemberként szembesülnek a külföldi mobilhasználattal és annak anyagi vonzataival. A nemzetközi kapcsolatokkal rendelkező cégek kommunikációs költségeit azonban évszaktól függetlenül erősen befolyásolhatja a helyesen vagy helytelenül megválasztott díjcsomag, illetve mobilhasználat.

## Háromféle szerződéstípus

Kis- és középállományú ügyfeleknél a mobiltársaságok – a külföldi mobilhasználatot illetően – alapvetően háromféle szerződéstípust alkalmaznak, tájékoztat Unger Zsuzsanna, a tanácsadással, a telekommunikációs költségek optimalizálásával foglalkozó Telcomin Kft. szakértője. Az elsónél a szolgáltató-

si szerződés a mobiltársaság publikus roamingdíjait tartalmazza. Ilyenkor a szolgáltató automatikusan az Európai Unió rendeletében meghatározott díjakat alkalmazza a szolgáltatás nyújtása során. Július 1-jét követően tehát az ügyfél automatikusan az alacsonyabb roamingdíjakat kapja szolgáltatójától.

A második típusba az egyedi szolgáltatási szerződések tartoznak. Ezen szerződések értelmében a mobiltársaság – a publikus roamingdíjaihoz képest – bizonyos országokban százalékos kedvezményt ad a vállalatnak. A szolgáltató ezekben az esetekben is automatikusan, az Európai Unió rendeletében meghatározott roamingdíjakat alkalmazza, illetve ezekből adja az egyedi szolgáltatási szerződésben rögzített kedvezményt. Azoknak az ügyfeleknek, akik ilyen típusú szerződéssel rendelkeznek, szintén nincs semmi teendőjük.

Jóllehet csökkenő számban, de előfordulnak olyan szerződések is, amelyekben a külföldi mobiltelefon- és mobilinternet-használat feltételei az Európai Unió érintett országaira nézve fixek, erre vonatkozóan külön klauzult tartalmaznak, és nem felelnek meg a szolgáltató Általános Szerződési Feltételeiben (ÁSZF) szereplő, publikus díjszabásnak. Ilyenkor a mobiltársaság nem követi automatikusan az Európai Unió vonatkozó rendeletének változásait. Azon vállalatoknak tehát, amelyek ilyen típusú szerződés-

sel rendelkeznek, érdemes megkeresniük a szolgáltatót és kérni a szerződés felülvizsgálatát, szükség esetén módosítását. A szolgáltató ezen kérelmeket egyedileg bírálja el, majd jellemzően szerződésmódosítási javaslatot tesz a gazdasági társaság felé.

„Ha a mobiltávközlési költségekben domináns elem az európai uniós roamingköltség, akkor mindenképpen javasolt a szolgáltató ajánlatát megfontolni, és a cég szempontjából költségtakarékosabb megoldás felé mozdulni. A piaci gyakorlatban a roamingköltségekre vonatkozó fixdíjas szerződések szerencsére már nem túl gyakoriak, helyettük a mindenkori publikus díjszabáshoz képest százalékos kedvezményeket tartalmazó szerződések az elterjedtek, ha a vállalati ügyfél és a szolgáltató egyedi díjcsomagban állapodik meg. Megjegyzem, ma már mindhárom magyarországi mobiltársaság ajánl olyan roamingcsomagokat, napi- és hetijegyeket, amelyek egy-egy alkalomszerű külföldi tartózkodás esetén költségtakarékos megoldást nyújtanak” – mutat rá Unger Zsuzsanna.

## Tippek az optimális díjcsomag kiválasztásához

Mint minden költségoptimalizált beszerzési eljárásnak, a mobildíjcsomagok megválasztásának is alapeleme az igények gondos felmérése. A vállalatnak tudnia kell, hogy milyen célra szeretné használni a mobiltávközlési eszközöket – csak hangszolgáltatásra, esetleg a céges levelek szinkronizálására is, valamilyen céges mobiltelefonos alkalmazás futtatására (például futárszolgálati kliensprogram), csak belföldön vagy külföldön is stb. Ha pontosan megvan az igény, továbbá az is ismert, hogy kik, hányan, mire, milyen gyakorisággal stb. használnák az eszközöket, akkor már hozzá lehet kezdeni a megfelelő díjcsomag kiválasztásához.

„Minden szolgáltató rendelkezik a kis- és középállományú szektor számára előre definiált, különböző szolgáltatási elemeket tartalmazó, úgynevezett dobozos termékekkel. Ha a cég felhasználási szokásait lefedik ezek a termékek, akkor célszerű ezeket választani. Ha azonban a dobozos termékek nem felelnek meg maradéktalanul a vállalat igényeinek, vagy esetleg speciális szolgáltatásra van szükség, akkor a cég egyedi szolgáltatási szerződés keretében állapodhat meg a szolgáltatóval. Érdemes odafigyelni arra, hogy a kialakított szolgáltatáscsomagba ne kerüljenek be különféle kapcsolt, a cég számára felesleges szolgáltatások. Eb-

ben segítséget nyújthat a felhasználási szokások pontos feltérképezése, például belső kérdőív vagy korábbi szolgáltatói számla alapján. A szolgáltatási feltételek kialakításakor célszerű nem kizárólag a jelenlegi állapotot szem előtt tartani, hanem a jövőre is gondolni, hogy a cég – például bővüléskor – a magasabb szintű szolgáltatásokat is optimális áron tudja majd igénybe venni” – hangsúlyozza Unger Zsuzsanna.

A szakértő szerint a szolgáltatók jellemzően 30-80 előfizetéstől, illetve havi 400-800 ezer forint értékű távközlési számlától jelentősebb kedvezmények adására is hajlandók bizonyos szolgáltatások igénybevételekor. Ezen speciális feltételeket az egyedi előfizetői szerződések tartalmazzák. Természetesen a publikus díjcsomagokhoz képest elérhető kedvezményeket sok minden befolyásolja, többek között az előfizetések száma, az igénybevett szolgáltatások köre, a vállalati ügyfél egyéb piaci értéke, valamint a távközlési szektorra vonatkozó aktuális kormányzati intézkedések – például a távközlési adó mértéke – is. Egyfajta ökölszabálynak tekinthető, hogy a megkötött távközlési szerződéseket minimum két évente érdemes felülvizsgálni, továbbá a hűségváltás ne nyúljon túl a szolgáltatási szerződés határozott időtartamán.

## Megfontolandó a napi- és hetijegy

Külföldi utazás előtt a Telekomnál a társaság weboldalát ajánlják elsődleges információforrásként, ahol a július 1. és augusztus 31. között érvényes nyári akciók is megtalálha-

## EURÓPÁN KÍVÜL

Nagyobb odafigyelést igényel a külföldre utazóktól, ha elhagyják az Európai Uniót. A világ Európán kívüli országaiban jellemzően a hazai szolgáltató roaming-listáárain lehet mobiltelefonálni és -internetezni, és ezek lényegesen magasabbak, mint a díjcsomagokban foglalt árak. De az uniós szabályozás értelmében ezeket az ügyfeleket is – hacsak korábban másképpen nem rendelkeztek – védi egy limit a túl magas számlától.

tók. Azoknak, akik számára fontos a mobilinternet használata külföldön, a Travel & Surf S, M és L díjcsomagot érdemes tanulmányozni. Az „S”-nél bruttó 690 forint napidíjért 10 megabájt, az „M”-nél bruttó 2.090 forint napidíjért 50 megabájt forgalmazható. A Telekom a napijegyen foglalt adatmennyiség elérése után leállítja az adatforgalmat. Az „L” díjcsomag úgynevezett hetijegy: bruttó 10.790 forintért 250 megabájt forgalmazható egy hét alatt. Az adatkorlát elérésekor a letöltési/feltöltési sebesség 32 kbit/s-ra csökken. A Telekom – tekintettel a nyári utazói szezonra – a Travel & Surf M és L csomagjait augusztus 31-ig kedvezményesen kínálja ügyfeleinek.

Mindhárom díjcsomagot az adatforgalom megkezdése előtt az interneten is aktiválni lehet egy ingyenesen elérhető landing page-en keresztül. Azok, akik nem rendelnek meg egyik díjcsomagot sem, de külföldön használnak a mobilinternetet, a Telekom roaming listaárai szerint fizetnek az adatkommunikációért, maximum bruttó 19050 forintot.

„A csomagválasztás előtt mindenkinek célszerű átgondolni használati szokásait. Annak, aki tableten vagy laptopon használja a szolgáltatást, jellemzően a 250 megabájt tartalmazó hetijegy az optimális. Ha valaki csak az okostelefonján alkalmanként mobilinternetet használ, és csak a levelek fejlécét olvassa el, általában elég a legkisebb napijegy. Ha azonban a csatolt állományokat is meg akarja nézni, sőt az interneten is szeretne böngészni, ismét csak a hetijegy javasolnánk. A vállalati ügyfeleknél egyébként az a fő szabály, hogy bármilyen kedvezményt a mindenkori listaárakból származtatunk. Ez vonatkozik az Európai Unióban érvényes roamingárakra is” – mutat rá Fülöp Gábor üzleti értékesítési igazgató.

A Vodafone azt ajánlja ügyfeleinek, hogy a külföldi utazás előtt tájékozódjanak a különböző tarifákról és lehetőségekről. Azok számára, akik az Európai Unióba, Svájcba vagy Törökországba utaznak, jó választás lehet az Európa Napijegy, amellyel hazai perc- és sms-díjak mellett az adatforgalmazás ára is kedvező: bruttó 990 forintért 100 megabájt a forgalmazható adatmennyiség. A Netinfo internetes oldalon az ügyfelek külföldön is ingyenesen, valós időben követhetik nyomon az adatroamingban még rendelkezésre álló keretüket.

Fülöp Szilvia, a Vodafone Magyarország sajtófőnöke felhívta a figyelmet arra, hogy az Európai Unióban 2013. július 1-je óta érvényes roamingdíj-csökkenés minden ügyfélre automatikusan vonatkozik. ▽



MALLÁSZ  
JUDIT

# IT-cégek idegenben

A Nemzeti Külgazdasági Hivatal (HITA) egyik fő feladata a hazai kis- és középvállalkozások külgazdasági tevékenységének támogatása. Bödőcs Róbert, a HITA Üzletfejlesztési Főosztály vezetője válaszolt a Computerworld kérdéseire. **Írta: Sós Éva**

**A** Magyar Kormány által létrehozott Nemzeti Külgazdasági Hivatal (Hungarian Investment and Trade Agency – HITA) 2011. január 1-jével kezdte meg a működését. A Hivatal feladata egyrészt a külföldi cégek magyarországi befektetéseinek ösztönzése, másrészt a hazai kis- és középvállalkozások külgazdasági tevékenységének támogatása. Céljai közé tartozik a befektetői bizalom erősítése, a beruházások előmozdítása elsősorban a gazdaságilag hátrányosabb helyzetű térségekben. Főbb szolgáltatásai az üzletfejlesztési tanácsadás, tájékoztatás, felmérések készítése, kiállítások és üzletember-találkozók szervezése, célzott partnerkeresés és a nemzetközi együttműködések elősegítése. A Hivatal tevékenységének kiemelten fontos eleme a kis- és középvállalkozások megerősítése, ezért támogatja és felügyeli a kkv-k fejlesztésére létrejött Enterprise Europe Network munkáját.

**COMPUTERWORLD: A hazai IT-cégek milyen segítséget kaphatnak a HITA-tól?**

**BÖDŐCS RÓBERT:** Szervezetünk, a Nemzeti Külgazdasági Hivatal (HITA) feladata egyfelől a hazai kis- és középvállalkozások külgazdasági tevékenységének támogatása, másfelől a külföldi cégek magyarországi befektetéseinek ösztönzése. A Hivatal a Miniszterelnökség irányítása alatt álló központi hivatal.

A Nemzeti Külgazdasági Hivatal legfontosabb relációs fókuszai a Széchenyi-tervhez és a külgazdasági stratégiához igazodnak: a régi, tradicionális exportpiacok megtartása (Németország, környező országok) mellett célunk az új, dinamikus fejlődő piacok meghódítása (Balkán, Kelet-Európa, Távol-Kelet).

A hazai cégeknek – köztük az ICT-cégeknek is – a HITA számos szolgáltatást nyújt. A kormányzati szférában egyedülálló módon, személyes kapcsolattartáson alapuló tanácsadással próbáljuk elősegíteni a magyar vállalatok külpiacra jutását. Ennek érdekében a *céglátogatásokkal* és *cégfelmérésekkel* a célunk, hogy minden ágazatban és minden régióban feltérképezzük a versenyképes, innovatív termékeket és szolgáltatásokat, amelyek exportját egyedi tanácsadással kívánjuk segíteni. Szolgáltatásainkból az ágazati tanácsadónk olyan, cégre szabott csomagot állít össze és javasol a vállalko-

zásnak, amely meglátásunk szerint a leghatékonyabban képes kielégíteni a felmerült üzletfejlesztési igényeket.

Az *üzleti partnerkeresést* úgy segítjük elő, hogy a cégfelmérések során szerzett információkat üzleti és innovációs partnerkereső adatbázisokba gyűjtjük, és nemcsak a külföldi partnereknek ajánljuk ki, hanem egyéni igények szerint a célzott partnerkeresésben is segítünk. Mindemellett a nemzetközi együttműködések pályázati konzorciumokba való bekapcsolódás révén (FP7, EUROSTARS, Eco-innovation) segítjük elő.

Az úgynevezett *KKV Akadémia* a vállalkozások versenyképességének javítását célzó, átfogó, hagyományteremtő, 6 napos menedzsmentképzést nyújt külföldi előadók, elismert trénerek és sikeres magyar exportörök közreműködésével. A tematika külpiac-orientált, olyan témákkal, mint a váltózásmenedzsment, piacelemzés, összefogás, innováció, marketing, finanszírozási kérdések és nemzetköziesedés.

Mivel a vállalatok egyedi stratégiai elképzeléseinek megvalósításához elengedhetetlen eszköz az egyedi *kereskedelemszerzési pályázati támogatás*, ezért ezt évről-évre meghirdetjük, továbbá a honlapunkról ([hita.hu](http://hita.hu)) elérhető *országinformációs*



**BÖDŐCS RÓBERT**

vezető  
HITA Üzletfejlesztési  
Főosztály

## KELETI NYITÁS A MAGYAR IT-SZEKTORBAN IS

2013. június 18-21. között rendezték meg a CommunicAsia (<http://www.communicasia.com>) kiállítást Szingapúrban, amelyen a Nemzeti Külgazdasági Hivatal (HITA) idén első alkalommal kollektív magyar megjelenést szervezett. A CommunicAsia Ázsia legnagyobb telekommunikációs és informatikai kiállítása, mellyel idén egyszerre és azonos helyszínen rendezték meg az EnterpriseIT-t és BroadcastAsia-t. Az esemény, melyen mintegy 2000 kiállító jelent meg a világ 56 országából, több mint 50 000 látogatót vonzott. A magyar standon rendkívül sok érdeklődő fordult meg, a teljes régióból érkeztek látogatók és folytattak tárgyalást a kiállító vállalatok képviselőivel.

rendszer célországok szerint nyújt hasznos tudnivalókat a magyar vállalkozások, köztük az IT-területen tevékenykedő cégek számára. Az egyes országoknál az érdeklődők megtalálhatják a részletes *országismertetőt*, a Nemzeti Külgazdasági Hivatal által az adott relációban szervezett rendezvényekkel kapcsolatos információkat, hasznos linkeket, illetve aktuális üzleti lehetőségeket.

**CW: Van-e kifejezetten hazai IT KKV-knak valamilyen külön program, ami a tevékenységüket segítené?**

**BR:** Várhatóan 2013 őszétől, nemzetközi példákat alapul véve Magyarországon először a HITA fejlesztésében érhető el a magyar ICT-cégprofilokat magában foglaló ICT Export Directory. A weblap célja a magyar ICT-cégek promotálása a külpiacokon. A honlapon bármely magyar ICT-cég regisztrálhat az adatbázisba, melyen keresztül a későbbiekben külföldi lehetséges partnerek közvetlenül kereshetik meg. Az Export Directory első külföldi bemutatóját a 2013. októberi GITEX kiállításon tervezzük.

A Nemzeti Külgazdasági Hivatal szervezésében és támogatásával a hazai ICT-cégek rendszeresen részt vesznek külföldi szakkiallításokon (Ennek részletes leírása a keretes szövegben olvasható: „Ágazati megjelenés”). Tavaly többek között ilyen volt a Közel-Kelet legnagyobb ICT-kiállítása, a GITEX az Egyesült Arab Emírátsokban, emellett CEBIT, Európa egyik legnívósabb, presztízsértékű informatikai rendezvénye, melyen évek óta részt veszünk, valamint a CommunicAsia Szingapúrban idén júniusban. Minden évben szervezünk megjelenést további, témaspecifikusabb rendezvényekre is, ilyen például a barcelonai Mobile World Congress, vagy az évente más helyszínen megrendezésre kerülő TETRA World Congress.

Mindemellett az EU vállalkozásfejlesztési hálózata, az Enterprise Europe Network a szakkiallítások mellé rendszeresen szervez üzletember-találkozókat. Ilyenre mind a barcelonai Mobile World Congress-en, mind a CEBIT-en sor kerül.

**CW: Hogyan látják Önök a külgazdasági lehetőségeiket?**

**BR:** Az ICT a magyar gazdaság domináns ágazata – a GDP 10%-át adja, ugyanakkor ennek 90%-át a Magyarországon jelen lévő multinacionális cégek hardverexportja teszi ki. A maradék 10 százalék a nagyobb hozzáadott értékkel bíró, sokkal gyorsabban növekvő szoftver- és szolgáltatásexportból származik, melyben fontos szerep jut a hazai kis- és

## BEMUTATKOZÁSI LEHETŐSÉGEK A KÜLFÖLDI ESEMÉNYEKEN

A kedvezményes bemutatkozási lehetőségek típusai az exportképes áruval rendelkező vállalkozások számára a külföldi kiállításokon, szakkonferenciákon:

### INFORMÁCIÓS STAND

A megjelenés szervezését, a standok tervezését, kivitelezését, üzemeltetését a HITA vállalja. A résztvevő magyar cégek elkülönített cégterülettel nem rendelkeznek. Többnyire 15-20 m<sup>2</sup>-es információs standon áruminták, prospektusok elhelyezésére van lehetőség. Előzetes egyeztetés alapján tárgyalások is szervezhetők. A kiállítók jelképes részvételi díj ellenében vesznek részt a rendezvényen.

### ÁGAZATI MEGJELENÉS

A megjelenés szervezését, a standok tervezését, kivitelezését, üzemeltetését az ICT ágazati tanácsadók szervezésében a HITA vállalja. Önálló cégbemutatót, területet biztosító megjelenés a HITA standján. A kiállítók részvételi díj ellenében vesznek részt a rendezvényen.

### MULTISZEKTORÁLIS MEGJELENÉS

A megjelenés szervezését, a standok tervezését, kivitelezését, üzemeltetését a HITA vállalja. A résztvevő magyar cégek elkülönített cégterülettel nem rendelkeznek. Többnyire 15-50 m<sup>2</sup>-es standon áruminták, prospektusok elhelyezésére van lehetőség. A kiállítók jelképes részvételi díj ellenében vesznek részt a rendezvényen.

### KOLLEKTÍV ORSZÁGMEGJELENÉS

A megjelenés szervezését, a standok tervezését, kivitelezését, üzemeltetését a HITA vállalja. A cégek az igényes, egységes arculati elemekkel bíró magyar megjelenés égisze alatt, igényüknek megfelelő méretű és felszereltségű saját standon vesznek részt. A HITA kísérő rendezvények szervezésével (sajtótájékoztató, üzletember-találkozó, konferencia, cégprezentációk stb.), partnerbeterelő aktivitással is segíti az üzletileg mind hatékonyabb részvételt. A kedvezményes részvételi díjat a résztvevők a kiállításszervező részére fizetik.

közepes vállalkozásoknak és a már szép sikereket elért magyar startup cégeknek is. A KSH-adatok alátámasztják az iparág dinamikus fejlődését: az ICT az egyetlen iparág, mely a válság éveiben is minden negyedévben növekedni tudott. A nemzetközi elemzések is azt mutatják, hogy az ICT-iparágban vannak eredményei, a régióon belül még mindig az élbolyhoz tartozunk.

Tapasztalataink szerint a magyar kkv-k külgazdasági lehetőségeinek kiaknázásához feltétlenül szükség van exportképes, innovatív termékre, kutatás-fejlesztésre, előrelátó menedzsmentre, hosszú távú tervezésre, átfogó piackutatásra és marketingtervre az adott célpiacra vonatkozóan, kitartó munkára a nemzetközi csatornák kiépítésének

fázisában, kifejezetten exportfejlesztéssel foglalkozó munkatársra, tanácsadók bevonására. Mivel bizalmi termékről/szolgáltatásról van szó, fontos az állandó jelenlét a fontosabb célpiacokon, helyi partnerrel való együttműködéssel, disztribútor bevonásával vagy önálló iroda nyitásával. Célszerű egyszerre 2-3 kiválasztott célpiacra fókuszálni, elsősorban azokra, amelyekre már rendelkezünk meglévő üzleti kapcsolatokkal, illetve a piackutatás szerint jó lehetőségeket rejtnek.

Ha a képzett szakembergárdánk és a még mindig meglévő árelőnyünk – mely kettő ön-magában már kevés lenne - kiegészül a fentiekkel, a magyar kkv-k külpiaci sikerei sem maradnak el. ▀

## MEGJELENT A PC WORLD!

Keresse az újságárusoknál!

### TELJES VERZIÓS SZOFTVEREK

#### ASHAMPOO FILE WIPER

Hatékony törlés pofonegyszerűen

#### ESET MOBILE SECURITY

#### F-SECURE MOBILE SECURITY

Teljes körű vírusvédelem  
androidos készülékekre

### A TARTALOMBÓL

#### TANÁCSOK ISKOLAKEZDÉSHEZ

Mellékletünkben arra keressük a választ,  
hogyan milyen segítséget nyújt a technológia  
a tanulásban. Hét notebook, 4 táblagép  
tesztje, szoftverek és a jövő iskolaterme.

#### NETEZZ REJTVE

#### A KORMÁNY ELŐL

Privát szféránk megőrzése áldozatos,  
de lehetséges

#### SZOFTVERES VGA-TUNING

#### 12 LÉPÉSBEN

Kezdő felhasználók is előcsalhatják  
a videokártyájukban rejlő  
plusz sebességet

#### ÍGY SZINKRONIZÁLD

#### MOBILESZKÖZEIDET

Kövessd útmutatónkat, és nem vész  
el több e-mail, telefonszám vagy  
naptárbejegyzés

**3 MAGAZIN 1 ÁRÁÉRT**  
Android Superguide 2011 és 2012 a DVD-n

**Teszt: 140 ezer noteszgépek**  
Plusz a legfontosabb tudnivalók 18 oldalon az iskolatermekről

**TELJES KÖRŰ VÍRUSVÉDELEM A DVD-N**

**JÁTSZ ÉS NYERJ**  
táblagépet!

# PCWorld

22. évfolyam 08. szám, 2013. augusztus // www.pcworld.hu // Technológia érthetően

## MI TÖRTÉNIK A GÉPEDBEN?

Tartsd rajta a szemed a folyamatokon, és optimalizáld őket. Az eszközöket megtalálod a DVD-n > 86.

### NETEZZ REJTVE A KORMÁNY ELŐL

Mindenkit érint az amerikai megfigyelési botrány. Privát szféránk megőrzése áldozatos, de lehetséges > 90.

Lapozz bele!

**Így szinkronizáld mobileszközeidet**  
Kövessd útmutatónkat, és nem vész el több e-mail, telefonszám vagy naptárbejegyzés > 50.

**Szoftveres VGA-tuning 12 lépésben**  
Kezdő felhasználók is előcsalhatják a videokártyájukban rejlő plusz sebességet > 46.

**CSAK A PC WORLD DVD-N:**  
Teljes körű vírusvédelem androidos készülékeidre is

**TELJES VERZIÓ**  
**AZ ÚJONC VIDEO-SZERKESZTŐ**  
Most AJÁNDÉK:  
Ashampoo Movie Studio 2013

**TELJES VERZIÓ**  
**HATÉKONY TÖRLÉS POFONEGYSZERŰEN**  
Ashampoo File Wiper **INGYEN**

Eladási ár: 1995 Ft  
Előfizetéssel: 1415 Ft  
EPPORREKTOR 91771785471002