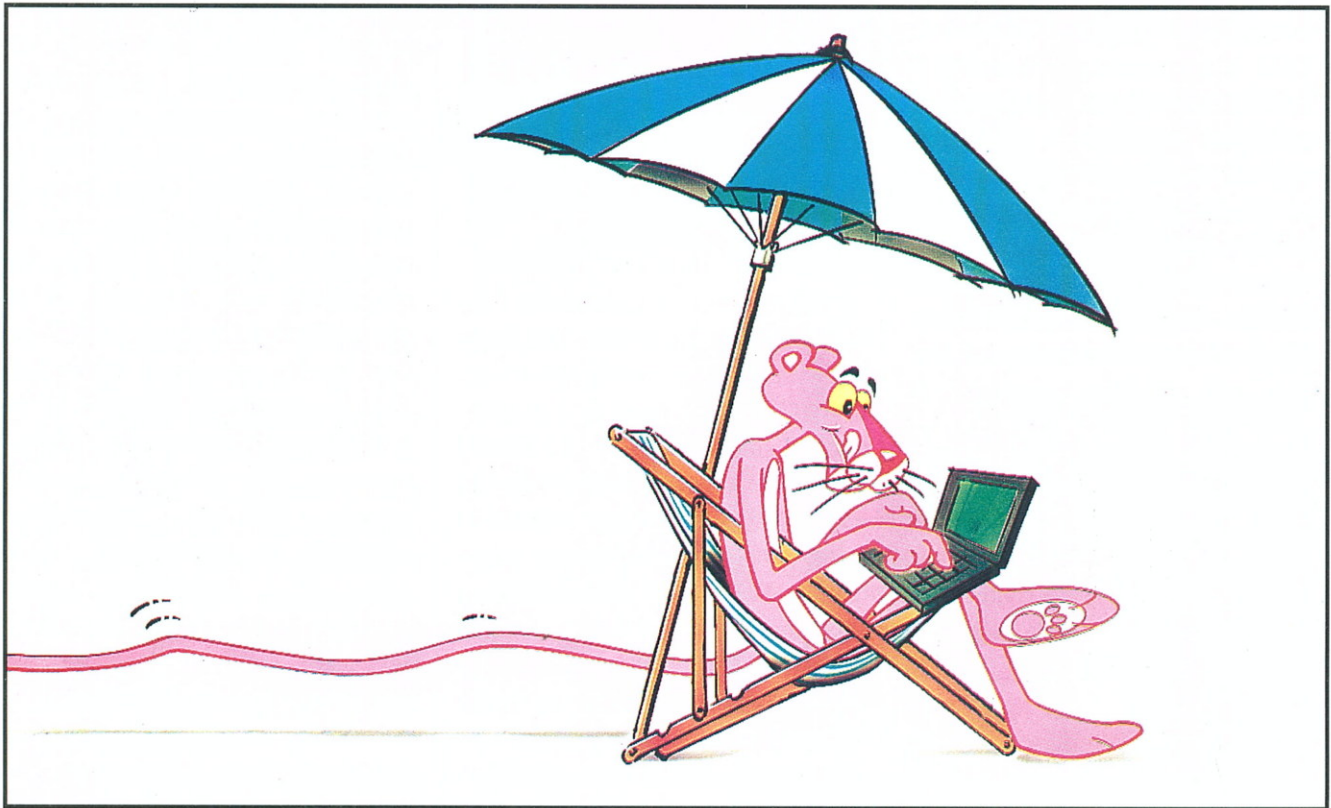


Kék Rózsza

Az IBM Magyarország rendszeresen megjelenő lapja

Rózsaszínben



TARTALOM

MAGYARÁN SZÓLVA

AS/400 alkalmazások magyarul, három gazdasági szférában

SIKERTÖRTÉNET

A Nationale-Nederlanden és az IBM Magyarországon is együtt

BUILDING BRIDGES

Konferencia a hídépítésről a kelet-nyugati kereskedelemben

MADE IN SANTA PALOMBA

IBM midrange gyártelep Itália kék ege alatt

AS/400 KLUB?

Alakulóban a hazai AS/400 felhasználók klubja

PS értékesítési stratégiák

Bár az IBM kínálatában a középkategóriás gépek kiemelt szerepet játszanak, nem szabad megfeledkeznünk a személyi számítógépekről sem, hiszen tavaly például az IBM Magyarország összbevételének mintegy 25%-át a személyi számítógépek tették ki. E fontos üzletág értékesítési stratégiáiról adott áttekintést *Molnár Mária*, a PS Business Unit nemrégiben kinevezett vezetője.

K.R.: Milyen értékesítési csatornákon keresztül végzi az IBM a PS-eladást?
M.M.: A hagyománynak megfelelően jórészt partnereink keresztül. Idén is erre helyezzük a hangsúlyt, hiszen ez felel meg legjobban a magyar piaci követelményeknek. Az ügyfelek mind inkább komplett megoldásokat és szolgáltatásokat várnak el partnereinktől is. Ma már egyre kevésbé jellemző a dobozmozgató (box moving) eladás, éppen ezért azok a partnereink lesznek igazán erősek, akik szolgáltatást is nyújtanak. A dobozmozgatásra azonban továbbra is szükség van – legalábbis az IBM Magyarország részéről. Ugyanis

(folytatás a harmadik oldalon)

3./1993

Magyarán szólva

A felhasználók joggal várják el, hogy alkalmazói szoftverük magyarul „beszéljen”, lehetőleg a helpek és a hibaüzenetek is anyanyelvükön jelenjenek meg a képernyőn, sőt a szoftver használatában eligazító kézikönyv is magyarul szóljon. Az IBM Magyarország, felismerve a felhasználók jogos igényét, partnereikkel segítségével hozzálátott egy sor applikáció honosításához. A gazdasági élet három szférájában – a gépkocsi- és ital-kereskedelemben, valamint az ügyvitel területén – AS/400-on futó alkalmazások sikereiről számolhatunk be.

Gépkocsi-kereskedőknek

Osztrák és német gépkocsi-kereskedő és szervizes berkekben nem cseng ismeretlenül a Car Dealer Package (CDP) nevű szoftver, hiszen például a Renault- és Mazda-kereskedők kizárólag ezt a rendszert használják napi munkájukban. Másfél évvel ezelőtt az IBM Austria közvetítésével került a magyarországi IBM-hez a szoftver. Tekintettel arra, hogy idehaza is gomba módra szaporodnak a gépkocsi-kereskedések, felmerült a honosítás gondolata. Erre a nem kis feladatra vállalkozott az IBM egyik partnere, a győri Application and Software Kft. (A&S). Így a magyar gépkocsi-kereskedők is megkapják mindazt a támogatást, amit német kollégáik: oktatást, magyar felhasználói könyvet és a verzióváltásokat rendre követő újabb honosításokat.

Tóth Tamás AS/400 termékmenedzser elmondta, hogy a teljes (magyar) fegyverzetben megjelenő szoftvert két marketingakció keretében mutatták be a gépkocsi-kereskedőknek, de a nagyközönség is

ismerkedhetett vele az IFABO-n. Az eredményes bemutatókon többen komolyan érdeklődtek a szoftver iránt. Különösen szép sikernek könyvelhető el, hogy a még csak fél éve a piacon lévő CDP-t máris több márkakereskedő vásárolta meg. Ehhez valószínűleg az is hozzájárult, hogy az IBM Kelet-Európában is bejelentett egy kisebb teljesítményű AS/400-at, amelyet előretöltött operációs rendszerrel és a telepített CDP célszoftverrel együtt értékesít – lényegesen alacsonyabb áron.

„Italosok” (szoftver)támasza

A BRAU AG megjelenéséig Magyarországon ismeretlen volt, hogy sörgyárakban számítógéppel irányítsák a palackozást és a nagykereskedelmet. Miután a BRAU megvette a Martfői és a Soproni Sörgyárat, vásárolt egy AS/400-at is, s rátelepítette egy német cég – általa jól ismert – alkalmazását, a DEGAS/400-at. Ekkor azonban még csak a német verzió futott az AS/400-on, de felmerült az igény a DEGAS/400 honosítására. Az R&R Kft. hozzá is látott a magyarításhoz, és már be is fejezte.

Bár a DEGAS/400 nem saját terméke – de AS/400-on fut –, mégis újabb marketingakciót szervezett bemutatására az IBM. A meghívottak végleg meggyőződtek arról, hogy elkerülhetetlen cégüknek a számítógépesítés. A premier után többen jelentkeztek, hogy komolyan érdeklőnek a szoftver. Nem véletlen, hogy sok, „italban utazó” szakember a DEGAS/400-ra felfigyelt, hiszen a fejlesztő német Copa GmbH húsz éve foglalkozik vele és állandóan finomítja tudását. Németországban közel 450 helyen használják a programcsomagot, például a DAB, Holsten, Egger, Coca-Cola. Ezek a hazai potenciá-

lis felhasználóknak is meggyőző referencialistát jelenthetnek.

Okosodó Mérleg

Maradva az AS/400-nál, egy főkönyvi alkalmazás (Mérleg) sikeréről számolt be Papp Zoltán, a Mikro Volán Elektronika Rt. (MVE) munkatársa. Az ügyviteli szoftverek területén a hazai piac mintegy 31%-át uraló MVE, az IBM partnereként, nagyszabású kampányt szervezett azoknak a felhasználóknak, akik már kezdik „kinőni” PC-jüket. Olyan kiemelt felhasználókat hívtak meg, akiknél már régóta működik a Mérleg, és elégedettek vele. Ám még ők is elcsodálkoztak, hogy az AS/400-on futó Mérleg mennyivel többet tud PC-s kistestvérénél. Nem kell várni a táblázatok nyomtatására, párhuzamosan könyvelhetnek, munka közben telefonon információt adhatnak az ügyfeleknek. *Akik eddig PC-s korlátaikkal együtt fogadták el a szoftvert, rádöbbenetek, hogy az akadályok AS/400 platformon nem szükségesszerűek.*

A Mérleg rendszerrel elégedett felhasználóknak kedvezményes akciót hirdetett meg a MVE. Lényege: „kis” AS/400-ra is telepítik a Mérleget, így az előretöltött operációs rendszerrel együtt komplett hardver/szoftver megoldást kap a felhasználó. Papp Zoltán szerint a kampány igen sikeres volt, ezért ősszel folytatása következik. ♦

Felelős kiadó: Straub Elek
Szerkesztő: Dr. Nagy Bálint
Tördelő szerkesztő: S. Szmuk Judit
Fotók: IBM és Csorba Gábor
Szerkesztőség: 1118 Bp., Ménesi út 22.
Telefon: 165-4422/123 mell.
Telefax: 186-9265 Telex: 22-4728

© 1993. IBM Magyarország
Készítette: La Chance
Reklám - Nyomda Kft.

HU ISSN 1217-162X

(folytatás az első oldalról)

meg kell találnunk azokat a megoldásokat, amelyek akár a szállítást, akár az áruhoz való hozzáférést megkönnyítik. Az IBM új értékesítési csatornák (disztribútorok, remarketerek) létrehozását is tervezi. Távlati elképzeléseink között szerepel az áruházlánci forgalmazási mód kialakítása is, mivel bizonyos gépcsaládok nagyon közelítenek az otthon számítógépet használók kiszolgálásához.

K.R.: *A business partnerek vélhetően nemcsak hardverfronton tevékenykednek, hanem a szoftverértékesítésben is kialakítottak partnerkapcsolatokat.*

M.M.: Valóban, tizenöt partnerünk dolgozik PS-területen, de már megalakultak a különálló szoftver viszonteladók (remarketerek) is. Együttal egyre szorosabbá válik a kapcsolat azokkal a szoftverházakkal, ahol OS/2 alatti fejlesztéseket végeznek. Éppen a napokban kötöttünk megállapodást a Telelogic szoftverházzal, amelyet immár szoftver remarketereink között üdvözölhetünk.

K.R.: *A különböző értékesítési csatornák meghozták-e a várt eredményeket?*

M.M.: Jelentős változáson ment keresztül az IBM termékcsaládja az elmúlt évekhez képest. Egyrészt megújulásról számolhatok be, másrészt sokkal jobban, rugalmasabban közelítünk a piaci igényekhez. Szinte két-három havonta van termékcsoport-frissítés mind a PS/1, mind a Value Point, mind pedig a hordozható gépcsaládok esetében. Ezek a pozitív változások természetesen az eladásokban is tükröződnek. Az IDC 1992-es adatai alapján PS-vonalon megőriztük első helyünket a külföldi szállítók között. A tíz, jelentős piaci részesedéssel rendelkező szállító közül



MOLNÁR MÁRIA

az Albacomp és a Műszertechnika után az IBM következik 6100 eladott PC-vel. Az idei értékesítések közül kiemelném, hogy a KSH kérdezőbiztosai 180 darab IBM notebookon (PS/Note) gyűjtögetik az adatokat, és a nemrégiben alakult Signal biztosítónál is IBM PC-kezt installáltak. A Hitelgarancia Rt. pedig, mivel komplett megoldásra volt szüksége, teljes számítástechnikai gépparkját – beleértve a PC-kezt is – az IBM-től vásárolta.

K.R.: *A piaci helyzet értékelése során magyar vállalatok neve is elhangzott. Milyenek tartja kapcsolatukat az Albacomppal, mint hogy a cég IBM OEM-partner?*

M.M.: Az Albacomp tavaly még IBM-partnerként dolgozott, idén azonban más IBM együttműködési formát keresett, és az összeszerelés mellett döntött. Így az IBM-en belül megalakult OEM csoporttal kötött szerződést. A gyártás területén nagy hagyományokkal rendelkező Albacomp hosszas mérlegelés után határozta el, hogy számára az OEM-partnerség előnyösebb, mint a kész IBM-termékek forgalmazása. Azt hiszem, hogy az Albacomp ezzel a lépésével is elismeri az

IBM-technológia vezető szerepét. De jó tudni, hogy a TruePower nem IBM berendezés, hiszen nem minden komponensét szállítja az IBM (klaviatúra, merevlemez, monitor), amely csak a saját gyárában készített és tesztelt gépeire garatál IBM-minőséget. A TruePowerek viszont nem ott készülnek, ennek ellenére nagyon jó gépek.

K.R.: *Mi a helyzet az Ambrákkal?*

M.M.: Az Ambrák értékesítését – mint disztribútor – a Duna Elektronika végzi. Ugyanakkor az Ambra sem IBM-termék, hanem az ICPI angol cég számítógépe. (Igaz ugyan, hogy az ICPI-ben az IBM-nek van részesedése.) Az Ambrákkal Nyugat-Európában egy bizonyos réteget céloztak meg: azoknak gyártják, akik otthon szeretnék használni a gépet, amelyet akár egy szupermarketben is megvásárolhatnak. Ilyen értékesítés Magyarországon majd csak később alakul ki. Az olcsóbb kategóriájú Ambrákkal a Duna Elektronika valószínűleg a távol-keleti gépeket akarja kiváltani kínálati palettáján.

K.R.: *Térjünk ismét vissza az értékesítéshez. Mekkora munkát jelent az új csatornák kialakítása, és kikre támaszkodhat ebben?*

M.M.: A tavasszal bejelentett új partneri feltételek tették lehetővé, hogy új csatornák nyitásán gondolkozzunk. Kidolgozásuk azonban nagyon komoly előkészítést és rengeteg munkát igényel. A PS Business Unitban négyen foglalkoznak értékesítéssel (ők elsősorban a partnerekkel tartják a kapcsolatot), hot line szolgáltatásunk keretében egy szakember törődik a remarketerekkel, egy

(folytatás az ötödik oldalon)

Sikertörténet – két szólamra

Igen sok cég alapozza informatikai rendszerét IBM PC-kre és minigépekre. A most újtára induló sorozatunkban ezeket a nagy IBM-felhasználókat keressük fel. Tőlük szeretnénk megtudni, hogy – az egyre erősödő konkurencia ellenére – miért választották éppen az IBM-et számítógépes környezetük kialakításához, illetve annak átformálásához. Kíváncsiak vagyunk, mennyire elégedettek beruházásaikkal és milyen további szakmai segítséget kapnak az IBM-től a vásárlást követő időszakban.

Szakemberünk hamarosan felkeresi...

Elsőként a Nationale-Nederlanden Magyarországi Biztosító Rt-nél (N-N) jártunk, ahol Számel József

országra, s néhány napos itt tartózkodás után máris kapcsolatba lépett az IBM helyi képviselőivel. E gyors cselekvés mögött az a tény húzódik meg, hogy az N-N nemzetközi IBM-ügyfél. Így esetünkben a választás nem volt kérdéses. A hazai IBM-eseknek azonban be kell bizonyítaniuk, hogy ugyanazt a magas színvonalú szolgáltatást nyújtják, mint a világ tőlünk nyugatabbra eső országai-ban.

Automatizált irodából indultak

Az első telefonbeszélgetés után Számel úr rövidesen leült tárgyalni az IBM biztosítási ágazatának munkatársával, Veres Zsoltal. Ekkor az N-N neve még meglehetősen ismeretlenül csengett Ma-



Balról jobbra: REHUS PÉTER (IBM), SZÁMEL JÓZSEF (N-N), VERES ZSOLT (IBM)

gyarországon. A biztosítási szakember viszont addig hozzá sem látott az N-N iroda kialakításához, amíg ennek számítógépes hátterét meg nem teremtette. (Ilyen „eretnek” gondolatok még nemigen jellemzik a hazai számítástechnikai kultúrát.) Tekintettel arra, hogy

alelnök vezérigazgató a cég magyarországi indulására visszagondolva elevenítette fel az IBM Magyarország Kft-hez fűződő kapcsolatait. Ő korábban a kanadai N-N egyik kulcsfontosságú emberként tevékenykedett, majd 1991 januárjában érkezett Magyar-

Számel József képzett informatikai szakember is, Mikó Gyula pedig matematikusi diplomát is szerzett, így már rendszertervvel ültek tárgyalóasztalhoz. PC-alapon képzelték el azt a teljesen automatizált irodát, amelyből egyáltalán elindulhat a Magyarországon újnak számító életbiztosítással foglalkozó vállalkozás. Vettek hat PS/2-t, amelyekkel érdemben csak a szövegszerkesztési feladatokat, titkársági teendőket látták el.

Tudták jól, hogy egy biztosító marketingje és számítógépes rendszere együttesen minősíti, amelyből a marketingelvek standardizálhatók, az informatikai háttér azonban országonként eltérő. Látták – s nem is lepődtek meg a hazánktól távol élő szakemberek –, a magyar PC-orientáltságot, összes előnyével és hátrányával együtt. Tisztában voltak azzal is, hogy az N-N tervezett növekedése miatt nem tudnak sokáig megmaradni PC-s platformon. Egy olyan nagy teljesítményű, rugalmasan bővíthető gépet kerestek, amelybe egyrészt „alulról” tudnak belépni, másrészt kalkulált fejlődésüket is követi. Így esett a választásuk az AS/400-ra. A döntésnek azonban volt egy lényeges szoftver oldala is. Hosszas keresgélés után kiválasztották a Paxus cég biztosítási programcsomagját, amely az N-N kilenc vállalatánál már bevált, s AS/400-on és mainframe-eken is fut.

COCOM-engedélyre várva

A választás után már „csak” a konkrét vásárlás maradt hátra. Itt azonban némi problémát okozott, hogy az AS/400, a 2-4 GB diszk vásárlása korábban COCOM-engedélyhez volt kötve. (A „COCOM-korszak” azonban 1992-ben véget ért, s azóta az európai megjelenési



DEBRECEN, 1993 JANUÁR: ORSZÁGOS ÜZLETI KONFERENCIA (OKTATÁS)

időkkel lehet kalkulálni Magyarországon is.)

Amíg a Cocom-engedélyre várt az N-N, addig Paxus-tanfolyamaikat az IBM-nél tartották, sőt az első Paxus-rendszert is ott installálták. Miután azonban megérkezett a B-45 típusú AS/400, az N-N „számítástechnikája” elköltözött, s a Paxus honosítási munkáit - a magyar jogi szabályozók figyelembevételével - immár „otthon” folytatták, s nyárra be is fejezték.

Az életbiztosítási üzletág fejlődését mindig kissé megelőzve, az N-N rugalmasan bővítette az AS/400 gépét. Ezen egyrészt fejlesztettek, másrészt „éles” anyagaikat futtatták. E kettős leterheltség feloldására, - kizárólag fejlesztési feladatokra - vásároltak egy D-20 típusú AS/400-at. A biztosítási szoftver - integrált, moduláris felépítésű online rendszer - az AS/400 standard adatbázisát használja.

A Paxust csak a budapesti Bég utcai központba telepítették, ahol azt az ügyfélszolgálat és a díjkönyvelők használják. Itt tartják nyilván az ügynökök adatait és a szerződéseket is. A centralizált feldolgozási koncepció szerint ide

érkeznek az adatok az ország 31 igazgatóságáról és 70 városából.

Stratégiai döntés

A kerekasztal-beszélgetésen Számel József az N-N számítástechnikai terveiről is beszámolt. Olyan rendszert keresnek, amely egyrészt segíti az ügynökök munkáját, másrészt illeszkedik a Paxushoz. Igaz, a PC-alapú, moduláris rendszer stratégiai szempontjait még csak most definiálják, de év végére szeretnék, ha elkészülne legalább egy pilot alkalmazás. Ehhez a beruházáshoz a PC-k nagy részét szintén az IBM-től szeretnék megvásárolni.

Tekintve, hogy az N-N-nek nem volt számítástechnikai múltja, így helyzeti előnnyel indultak. Sikerük zálogának gondolják azt is, hogy az N-N vezetői közül többen kvalifikált informatikus-biztosítási szakemberek, akik tudják, hogy a céget informatikája hajtja. E tudásbeli és helyzeti előnyöket az N-N maximálisan kiaknázza, így fejlődése töretlennek ígérkezik. A két cég jövőbeli együttműködésében az IBM sikere - részben - az N-N sikerétől is függ. ♦

(folytatás a harmadik oldalról)

egy másik pedig a szoftverértékesítést végzi.

K.R.: *Úgy tudjuk, eddig elsősorban dealerekkel foglalkozott. Milyen változást hozott életében a PS Business Unit vezetése?*

M.M.: Bár már hosszabb ideje vagyok az IBM-nél, mindig marketingmunkát végeztem. Az utóbbi három-négy évben PC-s területtel foglalkoztam, így ez a világ nem volt ismeretlen számomra. Ebben az új feladatban az jelentette a kihívást, hogy eddig évekig az értékesítésben éltem, most pedig felülről látom ugyanazt. Nem operatív munkát végzek, hanem tervezési, stratégiai és marketing teendőim vannak. Az új szerep eleinte szokatlan volt, de ez megváltozott, s amint látja, igyekszem felkészülten fogadni az újságírókat is. ♦

Hídépítés

Évente egyszer nagyszabású konferenciát (International Conference for Executives - ICX) rendez egy-egy iparág vezető cégei főnökeinek az IBM. Az összejöveleket általában a belgiumi IBM Európai Oktatási Központban tartják, időnként azonban „hűtlenek” lesznek La Hulpe-hoz, és más helyszínt választanak. Így például tavaly - a világkiállításra való tekintettel - Spanyolország adott otthont az ICX-nek. A konferencia résztvevői természetesen ellátogattak az Expo'92-re, ahol maguk is láthatták az egymással összekapcsolt 1200 IBM kaszját az ottani üzletekben. A Budapesten idén júniusban

(folytatás a hatodik oldalon)

3./1993
5. oldal

(folytatás az ötödik oldalról)

rendezett háromnapos konferencia tapasztalatairól Kollányi Ágnes, az IBM Magyarország marketing szakembere számolt be.

Eddig a legkülönbözőbb témákban rendezte meg az IBM az ICX-et: az olajipar, a bankok, a légitársaságok, az utaztatás, a számítógéppel támogatott gyártás volt terítéken. Idén azonban napjaink időszerű kérdését, a kelet–nyugati kereskedelem fellendítését választották a konferencia témájául. Nem meglepő, hogy Budapest lett az összejövetel színhelye, hiszen nemcsak a Kelet- és Nyugat-Európa közötti jelképes híd szerepét tölti be, hanem a valóságban is számtalan híd ível át a fővárost.

A konferencián az angolul elhangzó előadásokon mintegy 400 kereskedelmi vezető jelent meg a világ minden részéről. A hagyományoknak megfelelően a téma – IBM-független – ismert szakértő professzorai tartottak előadást a kelet–nyugati piacról. A megjelentek egybehangzóan állították, hogy valóban reális helyzetértékelést kaptak a kelet-európai kereskedelmi lehetőségekről.

Szokás szerint a nagyobb IBM-felhasználók – okulásul – elsorolták azokat a tapasztalataikat, amelyeket az IBM számítástechnikai eszközeinek bevezetése kapcsán szereztek. Például a francia Lafayette áruházlánc képviselőjének beszámolója sokak érdeklődését keltette fel. Náluk a vevők szkennelik le a megvásárolt árut, amelyről azonnal számlát is kapnak. A háttérben meghúzódó IBM biztonsági és logisztikai rendszerek megléte biztosítja a vevők hitelkártyás fizetési lehetőségeit.

Természetesen elhangzottak a kereskedelemhez kapcsolódó IBM-újdonságokról szóló információk

is. Idén az intelligens pénztárgépek új generációját mutatták be a megjelenteknek, nagy sikerrel. Az egymással párhuzamosan folyó, mintegy harminc előadást kísérő kiállításon a témához szorosan illeszkedő hardvereket és az IBM-mel együttműködő szoftverházak alkalmazásait mutatták be.

Az egyetlen magyar előadó, Barsiné Pataki Etelka az expo terveiről számolt be. Többek prognóza szerint a bankszakma fellendülése után legközelebb a kereskedelemben várható gyors fejlődés, hiszen a mindennapi életben is jelentős előretörését láthatjuk. Ez az ágazat azonban csak akkor működhet igazán jól, ha számítógépes háttér áll mögötte, a tulajdonos és a cég vezetője közvetlenül mérheti a hasznot, az eredményeket, a költségeket, és ily módon a szükséges információk birtokába jut. Ugyanis ez a korszerű raktárgazdálkodás és árubeszerzés alapja. Az IBM bízik benne, hogy ebben a folyamatban aktívan vehet majd részt. ♦

Made in Santa Palomba

Santa Palomba kis település 25 kilométerre Rómától délkeleti irányban. Hírnevét az IBM-nek köszönheti: itt található az IBM midrange gépek azon gyártó és összeszerelő üzeme, amely Európát, a Közép-Kelet országait és Afrikát látja el a RISC/6000-es és az AS/400-as gépekkel, de itt állítják elő a 486X alapú POS (point-of-sale) rendszereket is.

Santa Palombába hívtak meg a közelmúltban tíz közép- és kelet-európai országból közel harminc szakújságíró, hogy bemutassák a

korszerű gyártelepet, annak legújabb termékeit és ismertessék az IBM közeljövőre vonatkozó terveit a midrange kategóriában. Santa Palombára jellemző, hogy a mintegy 550 IBM alkalmazott 60 százaléka egyetemi vagy főiskolai végzettséggel bír, háromnegyedük dolgozik a műszaki tervezés, mérnöki megvalósítás és a menedzsment terén. A gyártásautomatizáltság magas foka megengedi, hogy csak 25 százalékuk foglaljon közvetlenül az összeszereléssel, végbeméréssel és teszteléssel. A gyárban két nagyméretű összeszerelő csarnok található, egy a RISC System/6000 és egy az AS/400 rendszerek előállítására. Mindegyikben korszerű futószalagos összeszerelés folyik, középen elkerítve találhatók a tesztelő, bemérő szobák. Külön figyelmet érdemel az a szeparált helyiség, ahol RISC gépek az Olivetti, Hewlett-Packard, SUN és Bull hasonló gépeivel, ill. különböző PC-kkel működnek együtt, (kliens/szerver üzemmódban), bizonyítva a látogatóknak, így a megjelent újságíróknak is: az IBM nyílt rendszerei zökkenőmentesen dolgoznak más vezető open system gyártók hardverberendezéseivel. Ebben a bemutatóteremben lehetett megtekinteni a Novell NetWare és az IBM AIX/6000 operációs rendszerek egyazon hálózaton belüli integrációját: a NetWare for AIX/6000 révén a különböző számítástechnikai környezetek erőforrásai használhatók ki teljes mértékben, azáltal, hogy az RS/6000 POWERServer gépeket PC-s (DOS-os, Windows-os, OS/2 alapú) NetWare kliensekhez kötik Ethernet vagy Token Ring hálózatokon. Mindehhez az AIX Version 3.2 for RISC System/6000 ad (rövidesen a világon bárhol) támogatást, amely

olyan népszerű protokollokat egyesít, mint a TCP/IP, X.25, NFS, XNS, OSI és UUCP.

A Santa Palomba-i gyáregység a legkisebb területű IBM-telep, de ettől függetlenül évente sok ezer rendszert gyártanak és szállítanak több mint száz országba. Az üzem az új világméretű IBM szervezeti forma szerint az ABS (Application Business Systems) része, amely az AS/400 számítógépek előállításáért felel. Ugyanakkor Santa Palomba az új AWS (Advanced Workstation Systems) divíziójának is egy darabja, amely a RISC/6000-esekért felelős világszerte. A korszerű összeszerelés fontos eleme a vonalkódos és képfeldolgozási technológiát alkalmazó részegység-helymeghatározás. Jelenleg a gyártás során a kész munkaállomásokat ellenőrzés, tesztelés céljára három különböző, a gyártósorhoz és az üzemi hálózatokhoz tartozó műhelyszintű ellenőrző hostgéphez kapcsolják, de a késztermékek nem kerülnek el a modern hőkamrákat és az elektromágneses kompatibilitást (EMC) ellenőrző fülkéket sem. A felhasználói igények maximális kielégítésére való törekvést bizonyítják azok a rendszerek, amelyeket külön a megrendelő számára, a szokásostól eltérő számú és teljesítményű perifériával s egyéb különleges igényeknek megfelelő kiképzéssel látnak el. Ezekkel természetesen önállóan is foglalkoznak az összeszerelést végző szakemberek, és a többi berendezéstől elkülönítve tárolják őket az elszállításig. Meglepő, de ott természetes látvány: minden fejlesztő, bemérő, tervező saját munkaállomáson dolgozik, s ez igaz a második műszak szakembereire is! Továbbmenve: valamennyi műszaki alkalmazottnak saját hálózatos PC-s munkahelye van, amelyet



Fotó: IBM

(műszak) váltótársa nem használhat (hiszen neki is van). Így már könnyen elképzelhető, hogy bárki igénybe veheti munkájához akár a rochesteri (USA) központot is munkaállomásán keresztül (E-mail, adatbázis-lekérdezés, analízis-eszközök stb. használata céljából). A gyáregység szakemberei a részegységbeszállítókkal EDI (Electronic Data Interchange) hálózati kapcsolatban állnak, a megrendelésekkel és szállításokkal összefüggésben. A minőségbiztosítás kiemelt fontosságát mi sem bizonyítja jobban, mint az, hogy Santa Palombában a minőség stratégiáját MDQ-nak (Market Driven Quality) nevezik, így is igazodva a nemzetközi piacok igényelte legmagasabb szintű minőséghez. Hamarosan megvalósítják (vagy talán már meg is valósították) a SIX SIGMA szintű minőségbiztosítást, ami azt jelenti, hogy a teljes gyártási és ellenőrzési folyamat során egy millióból csupán három-négy esetben fordulhat elő valamilyen hiba. A gyár 1991-ben megkapta az ISO 9000 szerinti minősítést, amely a legmagasabb minőségbiztosítás jele. Ezenkívül a világ összes IBM

gyártóhelye (egymással is) versenyez az Egyesült Államok kormánya által odaítélt Malcolm Baldrige Quality Award elnyeréséért. Santa Palomba 1991-ben az előkelő bronzérmes helyet szerezte meg ebben a versenyben, de mint *Oliviero Mariottini*, a gyárnak a vevőkért mint látogatókért felelős munkatársa elmondta: a cél a legelső helyezés elérése, idén vagy jövőre. A kitűnő saját konyhával, egyszerű, de otthonos dolgozói étteremmel és elsőrangú olasz kávézóval is felszerelt Santa Palomba-i IBM midrange gyártótelep közel két milliárd dollár forgalmat bonyolított le 1992-ben. A hazai RS/6000 vagy AS/400 felhasználók gépeik címkéjén meglátva az *IBM Santa Palomba Plant* jelzést, biztosak lehetnek abban, hogy minőség, korszerűség, megbízhatóság jellemezte terméket használnak. ◊

Az ezredik Kelet-Európában

A prágai Cseh Külkereskedelmi Bankban (Československa Obchodni Banka = CSOB) júliusban installálták az ezredik kelet-európai AS/400-at. Ezzel harminckettőre (!) nőtt a pénzügyi ilyen berendezéseinek a száma. Az AS/400-asok mintegy nyolcszáz videoterminált vagy PS-t és huszonnégy ATM-et szolgálnak ki, az angol IBIS cég által fejlesztett speciális banki szoftvercsomag segítségével. Mint azt a bécsi székhelyű IBM Eastern Europe közölte, AS/400-as rendszereket 1989 végétől szállítanak Kelet-Európába, és 1992 szeptembere óta két év garanciát vállalnak a legújabb modellekre. ◊

Rózsaszínben

A recept a reklám történetével egyidős: végy egy jól ismert, közkedvelt figurát, és rendelj mellé egy terméket. A siker biztos és gyors, mert a reklámfigura bevezetésére nem kell külön időt szánni, hatása pedig kiszámítható, a hozzá kapcsolódó asszociációk, érzések az „előéletéből” ismertek.

A rajzfilmvilág több kedves karakter bölcsője volt, közülük sokan – például Donald kacska, Miki egér – már szinte személyes ismerőseink. Világszerte kedvencévé vált a Rózsaszín Párduc (Pink Panther), *Friz Freleng* és *David DePatie* urak „édesgyermeké”.

Az élénk szemű, csavaroseszű, játékos „párducember” a mozivászonon és a tévé képernyőn keresztül milliók jó barátja, szórakoztató társa lett. Mindezek a jellemvonások, bűbájos kedvességgel és a nehéz helyzetek egyszerű, de nagy ötletekkel történő megoldásával társulva kiválóan alkalmassá teszik arra, hogy az IBM PS reklámjainak központi alakjává váljon.

Ezért határozott úgy az IBM, hogy 1993 tavaszától a PS termékcsalád reklámozását Európa-szerte a Rózsaszín Párducra „bízta”. A döntést a figura ismertségét és a hozzá tapadó asszociációkat vizsgáló felmérés előzte meg. Különösen fontos volt ez Kelet-Európában, ahol a Rózsaszín Párduc filmek nem annyira terjedtek el. De az aggodalom feleslegesnek bizonyult: akik ismerték a figurát, felruházták mindazokkal a tulajdonságokkal, amelyek miatt az IBM választása rá esett. Igazi egyéniségnek, rugalmasnak, ötletesnek, megoldásorientáltak és nagyon emberinek írták le a meg



FOTO: IBM

kérdezettek. Fontos hangsúlyozni, hogy a Rózsaszín Párduc nem a Kelet-Európában IBM szimbólummá vált kék rózsát váltja fel. A kettő egymástól független: a kék rózsza továbbra is általános – nem termékspecifikus – IBM-jelkép marad, míg a Rózsaszín Párduc kizárólag a PS termékcsaládhoz kötődő reklámfigura.

Új barátunk májusban az újságokban mutatkozott be Magyarországon. Októberben várhatóan a tévében találkozhatunk vele, amint a jól ismert és népszerű Rózsaszín Párduc zenére belopódzik a képernyőre és talán sokunk szívébe is. ◊

„Díjbeszedés”

Több új IBM terméket és technológiát is elismerésre méltattak az atlantai COMDEX/Spring nagy ügyviteli, számítástechnikai vásáron. A Byte magazin a Legjelentősebb Technológia kitüntetéssel jutalmazta az IBM–Apple–Motorola koprodukcióban fejlesztett PowerPC 601 mikroprocesszort; ugyanebben a kate-

góriában az IBM úgynevezett Unconstrained Cursive Handwriting és beszédfelismerési termékei döntősek voltak. A Legjobb Multimédia kategóriában a Byte az Ultima Server/6000 mellett voksolt. (Az Ultima video, audio, animációs és interaktív multimédia adatok RISC System/6000 bázisú szervere.) A rendszerszoftver csoportban az OS/2 2.1 a Windows NT mögött a lap második díját nyerte. Az 1993. évi Olvasók Díját a munkaállomások kategóriájában az IBM RS/6000 munkaállomás- és szervercsalád vitte el. ◊

Alakuló AS/400 klub

Felhívást tett közzé a nyár derekán az Inter-Európa Bank Rt.: a hazai AS/400 felhasználók klubját szeretnék megalakítani a Share Europe európai IBM alkalmazói szervezet magyar tagozatán belül. A gondolatot mind az IBM Magyarország, mind a Share Europe központja támogatja. A klub néhány összejevetelt, esetleg egy-egy konferencia szervezését, információs anyagok szétküldését tervezi évente. Fő célkitűzései: a hazai AS/400 felhasználók közös gondjainak, tapasztalatainak megbeszélése, az egyeztetett vélemények továbbítása az IBM-nek, lehetőség a nemzetközi szakmai fórumok munkájáról való tájékozódásra, az onnan származó információk szétosztására. A szervezők várják azokat az érdeklődőket, akik szívesen csatlakoznának a klubhoz (tagdíjat nem kell fizetni, és nem formális szervezatként kívánnak működni. Aki információt kér vagy belépési szándékát szeretné közölni, a következő címre írjon: Inter-Európa Bank Rt., Fejlesztési Igazgatóság, 1364 Budapest, Pf. 65. ◊