



TeleBit Világ

A VILÁGGAZDASÁG ÁPRILIS HAVI SZÁMÍTÁSTECHNIKAI ÉS TÁVKÖZLÉSI MELLÉKLETE

Nagyhalak szállnak versenybe az 1800-as koncesszióért

Senki többet, harmadszor

Jelentős nemzetközi érdeklődés mutatkozik az 1800 megahertzes frekvencia magyarországi mobiltelefon-szolgáltatóinak kiválasztására kiírt tender iránt. Ismert, hogy a három kiadó koncesszió közül kettőre eleve csak a két hazai 900-as GSM-szolgáltató pályázhat, a harmadik engedélyért viszont éles verseny várható. A pályázat beadását tervező cégek között Európa és Észak-Amerika vezető cégei találhatók.

VG-ÖSSZEÁLLÍTÁS

Az eddig napvilágot látott információk alapján az iparág nemzetközi szinten is meghatározó cégei vásárolták meg a DCS 1800-as közcélú mobiltelefon-szolgáltatás pályázati kiírását. A tender iránt érdeklődők teljes listája nem ismert, a cégek közül azonban számos megerősítette indulási szándékát, és az első szövegségek megalkotását is bejelentették.

A majdani harmadik szolgáltatónak — a pályázati kiírásnak megfelelően — 25 százalék plusz egy szavazat erejéig magyar részről mindenképpen tagja lesz az Antenna Hungaria és

a Magyar Posta. A nyertes konzorciumban azonban szerepelnie kell egy külföldi mobiltelefon-szolgáltatónak, hiszen a pályázat bizonyos feltételeit csak így lehet teljesíteni. A konzorciumi tagok együttes — 1996-ban, 1997-ben és 1998-ban elért —, mobilrádiótelefon-szolgáltatásból származó bruttó árbevételének ugyanis az évi 150 millió dollárt, az előfizetők számának pedig a 150 ezret el kell érnie.

A külföldi pályázók közül elsőként erősítette meg indulási szándékát az Orange Hungaria konzorcium, melyet a brit Orange és az amerikai Callahan Associates International (CAI) alapított. A távközléssel kap-

csolatba nem hozható nevet szándékosan választó Orange 44,8 százalékban a Hutchison Whampoa, 5 százalékban a British Aerospace tulajdona, a fennmaradó részvényhányadot a londoni és New York-i tőzsdére vezette be a cég. A szolgáltató 1994-ben kezdte működtetését Nagy-Britanniában, magyarországi megjelenése esetén az akkori helyzethez hasonlóval számolhatna, hiszen a brit piacon akkor a Vodafone és a Cellnet már megvetette lábát. Február végi adatok szerint az Orange-előfizetők száma elérte a 2,39 milliót, ezzel piaci részesedése 15 százalék fölé került. A francia, német és osztrák távközlési cégekben is érdekelt

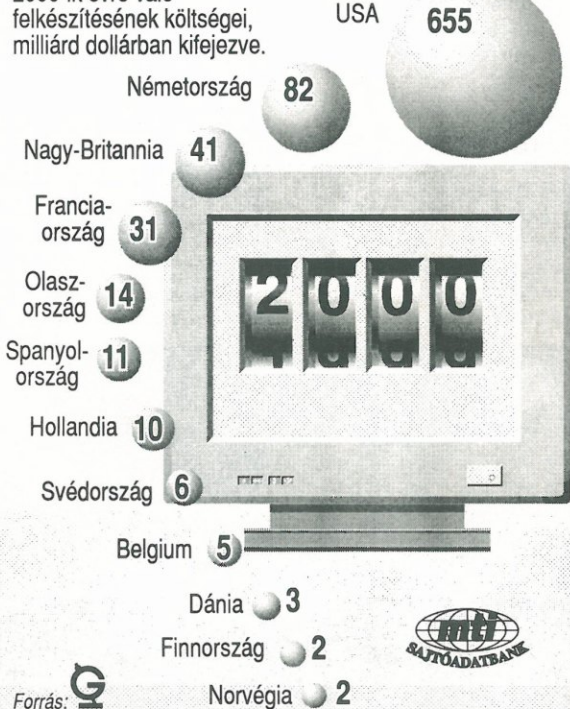
Orange jelenleg belgiumi és svájci hálózatának kiépítésén dolgozik.

A konzorcium másik meghatározó szereplője az amerikai CAI, melyet 1997 januárjában az a Richard Callahan alapított, aki korábban a US West International elnökeként részt vett — többek között — a két magyar Westel cég megalapításában is. A távközlési rendszerek fejlesztésére, működtetésére és finanszírozására szakosodott társaság előtt Kelet-Európa más országai sem ismeretlenek, hiszen részt vett a cseh, a szlovák és a lengyel GSM 900-as szolgáltatás alapelveinek kialakításában is. A vállalkozás eddig három kontinens 18 országának 24 projektjében összesen mintegy 15 milliárd dollárnyi befektetést kezelt.

(Folytatás a VIII. oldalon)

Az ezredfordulós átállás számítógépes költségei a világban

A számítógépes ipar 2000-ik évre való felkészítésének költségei, milliárd dollárban kifejezve.



Forrás: G



Kézi számítógépek piaca: színes technológia, internet-hozzáférés

Terjed a tenyérszerű informatika

Minden eddiginél nagyobb élénkülés várható az idén a kézi számítógépek világméretű eladásában. Egyes felmérések szerint a forgalom 45 százalékkal haladja meg az egy évvel korábbit. A fellendülés lökést ad a hazai piacnak is. Több nemzetközi cég is jelezte, hogy a második negyedévtől a magyar piacon is bevezeti legújabb modelljeit. A fejlesztés irányait az amúgy meglehetősen sokrétű modellválasztékban meghatározza — egyebek mellett — a színes képernyő, a hangfelismerésen is alapuló adatrögzítés, a hosszabb élettartamú energiaforrások iránti igény is.

SÁGI GYÖNGYI

Egyre élesebb a verseny a számítástechnikai eszközök korábban mellékesként kezelt szegmensén, a kézi számítógépek piacán. Ahhoz, hogy mindez bekövetkezhesen — s ennek árára gyakorolt jótékony hatását élvezhessék a felhasználók —, komoly technológiai fejlesztésekre volt szükség. A szőben forgó eszközt ugyanis mindaddig inkább drága menedzserkalkulátorként kezelte az üzleti élet, amíg például nem volt megoldva a személyi számítógépekkel való összeköttetés.

A piac felfuttatását segítette elő a vállalati környezet átalakulása, amely egyre inkább épít a mobil, földrajzilag szerteágazó munkaerőre, amelynek viszont szüksége van a céges hálózatokhoz való kétféle irányú gyors és egyszerű távhozzáférésre.

A használati funkciók az évek során jelentős mértékben bővültek, ma már alapfeladat például az elektronikus levelezésre való alkalmasság. Az amerikai International Data Corp. legújabb felmérése szerint az idén mintegy 10,7 millió kézi számítógépet kínálnak majd eladásra, szemben a tavalyi 7,4 millió darabbal. A fejlődés dinamikáját mutatja, hogy ugyanez a darabszám 2001-re már megközelítheti a 13,1 milliót.

A választék valóban rendkívül széles: hardveroldalon nézve létezik a palatábla formájú eszköz, amelynek egyik különösen nagy előnye a rendkívül kis súlya és ingozebnyi mérete. Ezeknél az adatok bevitele aktív képernyő-billentyűzeten írószerre emlékeztető eszközzel valósulhat meg. A kismé-

Kézi számítógépek vezető szállítói

Cég	1997 darabszám (ezer)	1997 részesedés %-ban	1998 darabszám (ezer)	1998 részesedés %-ban	Növekedés %-ban
3Com	1018	41,2	1600	40,1	57,1
Sharp	495	20,0	828	20,8	67,4
Psion	397	16,1	519	13,0	30,9
Hewlett-Packard	241	9,7	270	6,8	12,1
Philips	71	2,9	177	4,4	150,4
NEC	15	0,6	170	4,3	1004,5
Egyéb	234	9,4	424	10,6	80,9
Összesen	2471	100,0	3988	100,0	61,4

Forrás: Dataquest (1999. február)

tűk másik kategóriájába sorolhatók a billentyűs gépek, amelyek már valamivel nehezebbek és nagyobb méretűek a palatáblásoknál. A fejlesztőknek komoly kihívás a billentyűzet, hiszen az eszközök már csak méretüknek fogva sem lehetnek igazán alkalmasak hosszabb szövegek írására. Erre a célra megfelelőbbek az ugyancsak a kézikategóriába sorolt, a noteszgépeknél kisebb, úgynevezett subnotebookok.

Megosztott a kínálat a kézigépek operációs rendszerét tekintve is. A tavaly eladott darabszámot tekintve piacvezetőnek számít a Palm Computing Inc. — amely a 3Com cég erre szakosodott leányvállalata — saját Palm OS-rendszert támogatja. A Microsoft-fejlesztésű Windows CE-n alapulnak a HP, a Compaq és a Philips kézigépei. A piac úttörőjének számít az angol Psion pedig a saját fejlesztésű EPOC-rendszert telepíti gépeibe, továbbá ezt használják a vele — a kézigépes fejlesztésekre — Symbian néven közös céget alapító mobiltelefongyártók, az Ericsson, a Motorola és a Nokia.

A óvartócégek többsége —

nemzetközi szinten — az idei hannoveri CeBIT-en mutatta be legújabb modelljeit, a hazai piac tájékoztatására pedig a hónap végén nyíló Info '99 adhat alkalmat. A Psion-eszközök magyarországi képviselője, a Psion Palmcomp Kft. a kiállításra szándékozik megjeleni a Series 5 magyar nyelvű változatával. A Psion-mobiltermékek közül a hazai cég fennállásának 10 éve alatt összesen 50 ezer darabot adott el, de belőlük 6 ezer darab volt a kézikategória. Az idén ez utóból 1500-at tervez eladni a cég — tájékoztatta lapunkat *Dés Tamás*, a Psion Rendszerház Kft. ügyvezető igazgatója.

A hazai kézigépes piac másik meghatározó szereplője eddig a Hewlett-Packard Magyarország Kft. volt. *Pesti István* — a cég közelmúltban ki-nevezett új ügyvezető igazgatója — szerint a múlt évi 500-as darabszám az idén viszonylag könnyen megduplázható, mivel a piac egyre jobban felismeri e termékek előnyeit. Sokat vár a — korábban már említett — főként ügynököket célzó subnotebookkategoriatól is. A Jornada néven futó család egyes modelljei 200 ezer forint

körül áron kerülnek forgalomba.

Tavaly már eivette a hazai piacon is lehetett találkozni a Compaq kézigépesekkel, de az idei évtől várja a cég a tényleges feljutást, az azóta kifejlesztett újabb típusok révén — mondta lapunknak *Gottlieb István*, a Compaq Magyarország Kft. termékcsoporthoz vezetője. Az egységesen Aero névre keresztelt család — a felhasználók igényeihez igazodó — három szintet képvisel. Van köztük palatábla típusú a menedzserkalkulátornál többet, a noteszgépnél kevesebbet tudó eszköz, de megtalálható az adatbázis-kezelő, táblázatkezelő és egyéb irodai funkciót is tartalmazó alcsalád, amelyek egyikén akár üzleti bemutatást is lehet készíteni. A harmadik típus egyelőre még titok lengi körül, de — hírek szerint — a HP-éhoz hasonló subnotebookra lehet számítani.

Az eddig felsorolt termékek — egy-két modellt kivéve — árban még mindig a 100–200 ezer forint közötti kategóriában találhatók. A palatábla-változatoknál áttörésre készül a hazai piacon a 3Com. A Palm-Pilotokat a második negyedévtől kívánja bevezetni a piacra, 80 ezer forint körüli áron.

Az IBM hasonló kategóriájú Workpadjait is erre az időszakra kívánják időzíteni, de a cégnél ezzel kapcsolatban csak annyit árultak el, hogy az év végéig ezer darab eladásával számolnak.

Beszállnak a versenybe a mobiltelefon-gyártók is. Az Ericsson egy-két hónapon belül tervezti itthon is bevezetni új kézi számítógépet, az internet-hozzáférést is nyújtó MC-218-at, amely — a már említett Symbian cég 1998. júniusi megalapítása óta bevezetett — első EPOC-alapú eszköz. A Nokia pedig a már ismert, Communicator elnevezésű kézigépeinek továbbfejlesztett változatával kíván a hazai versenybe beállni.

CeBIT-újdonságok Budapesten

Ma nyit az Info '99

Ma nyitja kapuit a Hungexpo Rt. első, teljes egészében saját szervezésű informatikai és kommunikációtechnikai szakkonferenciája, az Info '99. Ismeretes, hogy a szakma tavaszi budapesti rendezvényét a korábbi években a cég a bécsi vásárral közös vállalkozásában hozta tető alá. A szakkonferenciára összesen 333 kiállító jelentkezett, a nettó kiállítási terület meghaladja a 13 ezer négyzetmétert.

VG-ÖSSZEFOGLALÓ

Az idén Info néven önállóan kívánja megrendezni tavaszi számítástechnikai seregszemléjét a Hungexpo Rt. Mint ismeretes, az évekig Ifabo néven működött szakmai rendezvényre vonatkozó megállapodás felmondása miatt a korábbi partner, a Messe Wien-perre vitte a dolgot.

A kiállítók nagyobbik részét a két vásárszervező közötti vita nem tántorította el a részvételtől, az idén 333-an béreltek helyet a kőbányai vásárvárosban. (Összehasonlításként az egy évvel korábbi Ifabon 18 ezer négyzetméteren 581 vállalat mutatkozott be.) A legtöbb cég az információtechnológia területéről érkezett, de jelentős az adat- és távközlés, a repro- és másolóstechnika, a multimédia, valamint a tanácsadás és információ témakörében kiállítók száma is. A látogatók számos, a CeBIT-en bemutatott újdonsággal hazai környezetben itt találkozhatnak először.

A nemzetközi cégek magyarországi leányvállalatai közül az IBM Magyarország és az Oracle Hungary a budapesti rendezvényen mindenekelőtt a hazai partnereket helyezi előtérbe. A

Compaq Magyarország az április közepén bejelentett nonstop e-business stratégia széles körű bemutatására törekszik, amivel főként a banki szektort célozza meg. A Bull Magyarország az alkalmazásokra helyezi a hangsúlyt. Mint az aktív memóriakártya, a SmartCard feltalálója az alkalmazások körében bemutatja az erre a technológiára épült — alabdarúgó-szurkolók — azonosítására is alkalmas rendszerét, amelyet a belga és holland pályakörök már kipróbáltak. Ha a szurkolókat fényképes azonosító kártyával látják el, akkor ez egyben bérlet is lehet, és tárolni tudja az esetleges kitiltásokat is.

A távközlésben az idén főként a mobilcégeknek jut főszerep, főként a várható DCS 1800-as tender kapcsán. A kézigépes gyártók (Ericsson, Motorola, Nokia, Siemens) mindegyikét a legújabb kétsávú telefonjaikra kívánják felhívni a vásárlókatok figyelmét.

A kiállítást kísérő konferencia programban — többek között — olyan témák szerepelnek, mint a 2000. év problémája, az elektronikus kereskedelem, a 21. századba való átélés, a távközlés jövője, az információk közelművek és a vállalkozók közötti kapcsolat.

S. Gy.

Info '99 főbb adatai

	Kiállítók száma	Terület négyzetméterben
Információtechnológia	198	8 460
Adat- és telekommunikáció	51	3 280
Repro- és másolóstechnika	14	900
Multimédia	59	260
Tanácsadás és információ	11	200
Összesen:	333	13 100

Forrás: Hungexpo Rt.

A régióban egyelőre a honosítás ad munkát a fejlesztőknek

Független marad a SAS Institute

A tengerentúlon még mindig kétszer annyit fektetnek a cégek az informatikába, mint Európában, s ennek oka nemcsak a készülékek olcsóbb voltában, hanem a gondolkodásmódban, illetve az oktatás szerkezetében rejlik — fejtette ki lapunknak adott interjújában Art Cooke, a SAS Institute európai részlegének elnöke. A világ tíz legnagyobb szoftvercége közé sorolható társaság döntés-előkészítő rendszerek fejlesztésével foglalkozik, ami iránt — az európai elnök szerint — a régióban is egyre nagyobb a kereslet. Ezt bizonyítja a magyarországi leányvállalat tavalyi rekordteljesítménye, a másfél millió dolláros árbevétel 50 százalékkal haladta meg az egy évvel korábbit.

SÁGI GYÖNGYI

— Mit gondol, az üzleti világ mostanában kész-e egyéb dolgokkal is foglalkozni, mint a 2000. év bombájával (Y2K) és az ehhez kapcsolódó számítástechnikai termékekkel? Az Önök nem igazán ebbe a körbe tartozó megoldásai háttérbe szorulhatnak, kellett-e en-

nek megfelelően módosítani-uk ideitervüket?

— Valóban nagy számban vannak a világon olyan cégek, amelyek elavult szoftverekkel, ezen belül is az ezredforduló problémája szempontjából kockázatos vállalatirányítási rendszerekkel vannak felszerelve. Ezen termékek gyártói az elmúlt hónapokban elültették bennük a félelmet, hogy mi lesz

a Y2K-val. Megpróbálták őket arról meggyőzni, hogy egyszerűbb megoldás egy teljesen újat venni, mint a régit újraírni, kijavítani. Ez — természetesen — mostanában óriási üzletet jelenthet ezeknek a gyártóknak. Egy-egy ilyen rendszernek a telepítése rendkívül nagy feladat, sokkal nagyobb, mint amit a cégek el tudnak képzelni. Időben is legalább 9 hónapos folya-

mat. Ami a mi termékeinket illeti, nem hisszük, hogy bármi is jelentősen befolyásolható azok piaci helyzetét. Egyébként a mi döntés-előkészítő megoldásainkra is az jellemző, hogy a cégek, amelyek már rendelkeznek ilyesfajta korábbi rendszerekkel, most áttérnek egy teljesen újra, ahelyett, hogy a régit javítgatnák. Tehát, ha ezt vesszük, mi is inkább rendkívüli fellendülésre számíthatnánk. Eddig 400 ilyen csereprojektünk volt Európában, jelenleg 50 újabbon dolgozunk. Az is bekövetkezhet, hogy a cégek csak az idei év vége felé ismerik fel, hogy a vállalatirányítási rendszerek megújítása mellett elfeledkeztek a döntéstámo-

gató rendszerekről, így ezekre inkább a jövő év elején kerülhet sor.

— Mekkora boomra számít termékeikkel kapcsolatban az idén?

— Fennállásunk 22 éve alatt minden évben két számjegyű növekedést értünk el. Az idén is legalább 16-20 százalékkal számolunk, és mindenképpen át akarjuk lépni a bővös egymilliárd dolláros határt.

— Mint az európai részleg alapítója, mennyire osztja azt a nézetet, hogy a kontinens informatikai (IT) téren jóval elvan maradva az USA-tól. Az eltérés — sokak szerint — a következő években is inkább nőni fog, mint csökkenni.

— A statisztikák valóban azt mutatják, hogy az USA-ban az IT-iparba általában kétszer annyit fektetnek, mint Európában. Emögött feltételezhető az a jelenség is, hogy a tengerentúlon az emberek könnyebben megválnak a régi technológiától, és váltanak újra, mint nálunk.

— Ennek mi lehet az oka, az, hogy ott olcsóbban lehet a szükséges berendezésekhez jutni, vagy a különbség a gondolkodásmódban is kereshető?

— Mindkettőben, továbbá az oktatásban is fellelhető a tengerentúli térség nagyobb befogadókészsége.

— A SAS Institute — mint szoftvercég — meddig tudja megőrizni függetlenségét, hogyan tud lépést tartani a fúzióktól, vállalatfúzióktól, a tőzsdéi jelenlétől is megerősített versenytársakkal?

— A fúziós lépések hátterében sok minden motiváció lehet: új piacok megszerzése, friss tőke, új technológia. Nekünk a technológiára saját belső fejlesztő bázisunk van. A bevételünk 30 százalékát fordítjuk évente kutatás-fejlesztésre. Úgy gondoljuk, hogy ezzel lépést tudunk tartani az IT-technológiák általános fejlődésével. Ez azért nem zárta ki, hogy korábban mi is megvásároltunk

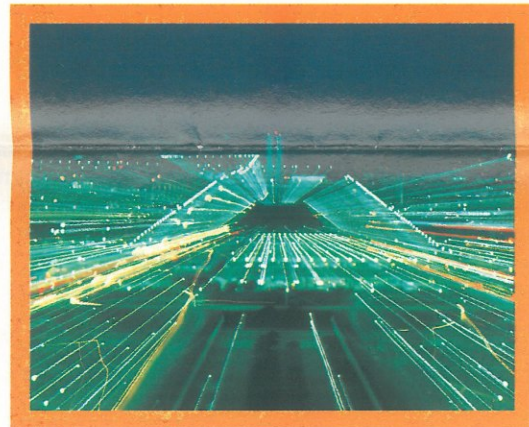
egy-egy kisebb céget kimonodottan technológiaszerzési céllal. A tőzsdére menetel pedig csak akkor lenne indokolt, ha friss tőkére lenne szükségünk, mi azonban most nem vagyunk rászorulva.

A 23 évvel ezelőtt alakult amerikai társaság eddig minden évben két számjegyű növekedést regisztrált, múlt évi 870 millió dollárt meghaladó forgalma is mintegy 16 százalékkal volt több az egy évvel korábbinál. Az árbevétel több mint egyharmada származott Európából. A SAS Institute 1993 óta van jelen Magyarországon, ahol leányvállalata ma már mintegy 130 főt foglalkoztat. A társaság a következő két évben további terjeszkedésre készül a kelet-közép-európai régióban, ezúttal a fő célpontok a balkáni országok.

— Az önök cége mennyire kész arra, hogy kutatás-fejlesztésükbe előbb-utóbb egyes kelet-európai országok is bekapcsolódjanak? Általában mi a véleménye olyan feltörekvő országok szoftveriparáról, mint amilyen Magyarország vagy Indiáé?

— A fő kutatóközpont a cég székhelyén, Észak-Karolinában van, ami sokkal inkább egyetemi kutatóhelynek minősül. Ezenkívül számos helyen vannak kutatócsoportjaink, európai központunkban, Heidelbergben is, valamint Dániában és Olaszországban. Ez azt bizonyítja, hogy ahol innovatív légkört tapasztalunk, azt mozgósítjuk, ha kell. A régióban egyelőre még nem néztünk körül, így Magyarországon sem. Ezekben az országokban egyelőre a termékek honosításán kívül egyéb fejlesztő tevékenységet nem folytatunk. Egyes elemző jellegű feladatok elvégzésére azonban már felvettük a kapcsolatot a térségben működő különféle egyetemekkel.

A jövő évezred üzleteihez



Microsoft® Windows® 2000-hez tervezett rendszerek

Számítógépet szeretne vásárolni? Gondoljon a jövőre is! Már most válasszon olyan konfigurációt, melyet a Microsoft Windows 2000 operációs rendszerre is teszteltek.

Minden Windows 2000-re tesztelt PC legalább 64 MB RAM-mal és 300 MHz órajelű processzorral rendelkezik.

Amennyiben ezt a rendszert Ön ma a Windows NT Workstation 4.0 előretelített verziójával vásárolja — mely már támogatja az euro valutaszimbólumot* — egyedülálló teljesítményhez, magas fokú megbízhatósághoz jut és a kompatibilitás is garantált!



A jövőre nézve ez a legolcsóbb frissítési mód, hiszen a Microsoft Windows 2000 megjelenésekor nem kell fejlesztenie számítógépeit és a Windows NT Workstation 4.0-ról történő frissítés egyszerű és gyors átmenetet biztosít a legújabb operációs rendszerre, amely továbbra is a jól ismert NT technológiára épül. A továbbfejlesztett szolgáltatások jelentősen csökkentik a bevezetés és fenntartás költségeit, megtartva a magas szintű biztonságot, megbízhatóságot és teljesítményt.

WINDOWS®2000 READY PCs

A legjelentősebb számítógépgyártó cégek közül az alábbiak — a Microsofttal együttműködésben — már forgalmazznak Windows 2000-re tesztelt számítógépeket:

Albacomp, Bull, Compaq, Dell, Hewlett-Packard, Kventa, Rufusz, Siemens, Toshiba.

A Windows 2000-re tesztelt rendszerek vásárlói a lehető legjobb megoldást választják, akár a jelenre, akár a jövőre gondoljanak is.



További információk:

Microsoft Ügyfélszolgálat: 2-MSINFO (267-4636),

<http://www.microsoft.com/hun/windows2000/ready/> honlapon.

Microsoft®

WHERE DO YOU WANT TO GO TODAY?™

* A Microsoft Windows NT Workstation-höz ajánljuk a Service Pack 4.0 telepítését, amely támogatja az euro valutaszimbólumot.

© Microsoft Corporation. Minden jog fenntartva. A Microsoft, a Windows és a Windows embléma, a Windows NT és a Where do you want to go today? szlogen a Microsoft Corporation bejegyzett védjegyei vagy védjegyei az Amerikai Egyesült Államokban és/vagy más országokban. Az itt megemlített egyéb cégnevek saját tulajdonosuk védjegyei lehetnek.

Az INFO '99

Nemzetközi Informatikai és Kommunikáciotechnikai Szakkiállítás a XXI. század csúcstechnológiáját kínálja látogatóinak.

Válasszon a kínálatból!

- Informatiótechnológia
- Adat- és telekommunikáció
- Repro- és másolástechnika
- Multimédia
- Tanácsadás és információ

1999. április 27-30.

Budapesti Vásárcsarnok

Nyitva tartás:

naponta 10.00–18.00 óráig



www.info99.hu

A tavasz informatikai szakkiállítása.

Előkészületben a szabad és ingyenes operációs rendszer magyar változata

Egyesület alakult a Linux népszerűsítésére

A forrásnyelvi formátumban is szabadon terjeszthető operációs rendszer, a Linux egyre szélesebb körű felhasználásának elősegítésére egyesület alakult Magyarországon. A korábbi "underground" státusból lassan a számítástechnikai kultúra fő áramlatába kerülő szoftverrendszer itthoni terjedéséről a Linux-felhasználók Magyarországi Egyesületének (LME) alelnöke, **Milus János** tájékoztatta lapunkat.

MUNKATÁRSUNKTÓL

A szakember — aki főállásban a Corvex cégnél rendszergazda — elmondta, hogy az egyesület szervezésének megkezdése előtt kialakult egy 1200 fő körüli támogatói bázis, amely döntően az internet közvetítésével szerveződött. A társaság kezdetben egy alapítványt tervezett létrehozni a Linux-kultúra hazai terjedésének támogatására, később azonban egy egyesület alapítása mellett döntöttek. Az LME már az idén elkezd egy erőteljes népszerűsítési kampányt, amelynek anyaga kora őszre fog összeállni. A kampányt egy vándorbemutató — amolyan "roadshow" — keretében kívánják lebonyolítani, első körben az egyetemekre és a műszaki főiskolákra koncentrálna. Ez az az intézményi kör, amely a Linux megszállottjainak döntő hányadát adja, és amely jó táptalajként szolgál az új műszaki eszme terjedéséhez. A felsőoktatási bemutatók sikere esetén a rendezvényekkel megkeresik a vállalati felhasználói kört.

A második fontos kezdeményezésük keretében oktatási programokat szerveznek. A már folyó — hetenként, szerdán délutánként tartott — képzés díjtalan és az előadók — igazodva az adott műszaki kultúrkör mozgalmi jellegű hagyományaihoz — nem fogadnak el honoráriumot. A tanfolyam egyes előadásaira az LME honlapján lehet jelentkezni (<http://lme.linux.hu>).

Harmadik pontként az egyesület azt tervezi, hogy kidolgoz és működtet egy igazolási rendszert. Ennek keretében gyártók, forgalmazók, fejlesztők és fel-

használók kérhetik az egyesülettől, hogy nyilvánítsa Linux-kompatibilissé termékeiket, illetve megoldásait. Az LME — a pályázatokon megfelelőnek talált termékekre — jóváhagyja az operációs rendszer kedvelt emblémájának, a pingvinnek a használatát. Az egyesület emellett ajánlani fogja nagyszámú támogatójának, hogy beszerzéseik során részesítsék előnyben a Linux-emblémával ellátott termékeket, illetve szállítókat.

Negyedik lépésként szerveznek egy minden ízében magyar disztribúciót, aminek hiánya itthon még hátráltatja a nem szakemberek körében való terjesztést. A disztribúció itt azt jelenti, hogy a szabadszoftvermozgalom által produkált nagy számú terméket — az egésznek az alapját képező operációs rendszerrel, a Linuxszal egyetemben — CD-ROM-lemezekre másolják és ilyen csomagolt kiserelésben árulják ésszerűnek tekinthető költségek felszámolásával, illetve kedvező árak alkalmazásával. A fontosabb disztribúciók az amerikai Red Hat, a Debian, a Caldera és a német SuSE céghez kapcsolódnak. Az operációs rendszer és a környezetéhez tartozó alkalmazások tipikusan 3–5 lemezes kiserelésben kerülnek forgalomba, egy-egy csomag akár több száz felhasználói programot is tartalmazhat, beleértve irodai, ügyviteli alkalmazásokat is. A SuSE által forgalmazott csomag magyar nyelvű telepítési és felhasználási utasításokkal is el van látva.

A terveinek finanszírozásában az egyesület részint a tagdíjakra kíván alapozni, ezen túlmenően azonban igénybe fogja venni a már megtett vállalati

felajánlásokat. Az ilyen források szervezése még kezdeti stádiumban van, ezért cégnevekkel nem szolgált az LME alelnöke.

A Linux sikereinek okát elemezve Milus János utalt a mozgalom alapját képező jogi konstrukcióra, az úgynevezett GNU-licencre. Ennek a forgalmazása egyrészt lehetővé teszi, hogy az idesorolt termékek ingyenesen tovább másolhatók legyenek, másrészt viszont megakadályozza, hogy bárki

kereskedelmi értelemben kizárja a Linux ma még meglehetősen bonyolult telepítése. A rendszergazda ilyen helyeken a végfelhasználói gépekre is tud szabad szoftvert installálni, onnan kezdve pedig a felhasználó számára lényegében mindegy, hogy melyik program ikonjára kattint. Az állami igazgatási szférában is fellelhetők a Linux megszállottjai, akik előre viszik az átállást. Az LME tudomása szerint a Veszprém Megyei Bíróságon és a Fővárosi Bíróságon máris használják a rendszert. Az egyesület alelnöke alaptalannak minősítette azokat az ellenvetéseket, hogy a Linux esetében nincs hivatalos műszaki támogatás. Támaszkodni lehet ugyanis a

nagyszámú felhasználó tapasztalatára és a szabadon elérhető forrásprogramokra, de szükség esetén meg lehet keresni az adott program fejlesztőjét. Emellett a Linux alá — kereskedelmi feltételekkel — szállított termékekre az eladók ugyanazokat a garanciákat adják, mint a más környezetben használt változatokra.

A Linux itthoni népszerűsítésének következő fontos állomása egy egész napos konferencia lesz, amelyet a Petőfi Csarnokban tartanak május 31-én. A rendezvényt — előzetes jelzések szerint — támogatja az IBM, az Oracle, a Sun és szó van a Hewlett-Packard részvételéről is.

A pirosat vagy a kékét?

Vannak kérdések, amelyek csak ezután nyernek értelmet.

Az információáramlás és az üzleti kommunikáció gyors ütemű fejlődése ellenére is csak most nyílik alkalom arra, hogy a távközlési szolgáltatók között valóban választhassunk. A jó döntéshez alapos, szakértői megítélés szükséges, hogy minden szempontból az optimálisat alkalmazzuk.

A Novacom több mint távközlési szolgáltató.

Rendelkezik a következő évezred telekommunikációját meghatározó technikai háttérrel, többek között saját optikai gerinchálózattal.

A Novacom legnagyobb értéke azonban az, hogy partnerként segít szakszerűen meghatározni az Önök igényeit, a gördülékeny üzletmenethez szükséges, testre szabott kommunikációs portfóliót.

A Novacom a távközlés új, önálló útjaival kívánja megnyitni az Önök távlatait.

**PARTNER A DÖNTÉSBEN,
PARTNER A TÁVKÖZLÉSBEN**

Novacom

www.novacom.hu

Akár éjfélkor
is felkereshetik
IRODÁJÁT.

Ha SZÜKSÉG VAN RÁ. És csak akkor távoznak, ha a küldetésüket elvégezték. De egyvalamiben biztos lehet : pontosan tudják hogy az Ön Informatikai rendszere milyen fontos a cégének. A Bull 4700 vevőszolgálati szakembere itthon és a világ több mint 90 országában tudja, hogy a segítség mindig gyors és hatékony kell legyen. Számíthat rájuk a Bull Global Care programja segítségével éjjel-nappal, bárhol, bármikor. www.bull.com

NETWORKS OF CONFIDENCE

Bull



KÖZBESZERZÉSI HÍREK

Rádiókommunikációs hálózat

Az Állami Autópálya-kezelő Kht. nyílt eljárást indított az M0-s autópályát megkövetelő, az M1-es autópálya Budapest és Győr, valamint az M7-es autópálya Budapest és Zamárdi közötti szakasza mentén működő rádiókommunikációs hálózat létrehozására. Ajánlat a beszerzés egy részére nem tehető. A teljesítési helyeket a kiíró pályázatában meghatározta, a teljesítés határideje 1999. november 30-a. Az ajánlatkérő az összességében legelőnyösebb ajánlatot választja, az elbírálásnál a részszerzőpontok fontossági sorrendjét az ajánlati ár vezeti, majd ezt a fizetési feltételek és a megajánlott határidők, a beszerzés tárgyához hasonló referenciák, végül a garanciavállalás mértéke követi.

Könyvtári szoftver

A Fővárosi Szabó Ervin Könyvtár integrált könyvtári szoftver szállítására és installálására írt ki nyílt közbeszerzési eljárást. A pályázata szerint opcióként jelöli meg a rendszer kiszolgálásához szükséges szervergépek beszállítását. A feladat teljesítési határideje 2001. június 31-e, a részletes határidőket a dokumentáció tartalmazza. A beszerzés tárgyának egy részére nem tehető ajánlat. A kiíró a meghatározott feltételeknek megfelelő, összességében a legelőnyösebb ajánlatot fogadja el, az elbírálás következő fontossági szempontjai szerint: műszaki paraméterek; minőség; vállalkozási ár; műszaki alkalmasság; és pénzügyi-gazdasági alkalmasság.

Szakértők kerestetnek

A Központi Adatfeldolgozó, Nyilvántartó és Választási Hivatal speciálisan képzett szakértők vásárlására két — tárgyalásos, gyorsított — eljárást indított. Az ezekhez közzétett részvételi felhívásból kiderül, hogy mindkettőnél a választott eljárás fő indoka: a 2000. év dátumkezelésével kapcsolatos problémák időben történő kiküszöbölése. Az egyik pályázat értelmében körülbelül 140 emberhónap-kapacitást kívánnak vásárolni a központi személyiadat- és lakcímnnyilvántartó informatikai rendszer és az információs rendszer alrendszerei; a személyi azonosítót osztó előtérrendszer; az adatfogadó-adatküldő alrendszer; az okmánytári alrendszer; valamint a nyilvántartásból nyújtott szolgáltatások teljesítéséhez szükséges alrendszerek, csomagok megfelelő színvonalú, folyamatos, a 2000. évből működőképességnek a biztosítását is célzó feladatok elvégzéséhez. A másik eljárás beszerzése is emberi erőforrások és speciálisan képzett szakértők kapacitásának (ezáltal körülbelül 34 emberhónap) vásárlását célozza. Feladatuk a 2000. évben is működőképés kísérleti rendszer továbbfejlesztésével létrehozott, Oracle adatbázis-kezelőt alkalmazó területi és Windows-felületű helyi személyiadat- és lakcímnnyilvántartó rendszer fejlesztése és bevezetése.

Fővárosi győztesek

A Budapest Fővárosi Önkormányzat Polgármesteri Hivatal tájékoztatása szerint 11 ajánlat érkezett a fővárosi TÁKISZ részére — számítógépes hálózat átviteli teljesítményének fokozása, terminálok cseréje néven futó — kiírt nyílt közbeszerzési eljárásra. Közülük hatan nyertek. A szükséges eszközök szállításának, üzembe helyezésének, garanciális szervizelésének részfeladatonkénti győztesei (zárójelben az ellenszolgáltatás összege forintban): Fefo Kft. (2 003 400), Answare Kft. (5 511 000), SZÜV Rt. (148 800), Nádor Rendszerház Kft. (két részfeladat nyertese: 5755, illetve 12 540), KFKI Direkt Kft. (6 868 125) és az Albacomp Rt. (3 307 500).

Digitális térképek

A Nemzeti Kataszteri Program Kht. egy-egy nyílt eljárást indított Újpest (Budapest, IV. kerület), illetve Keszthely város digitális állami földmérési alaptérképeinek elkészítésére. Az előbbi határideje 2001. január 31-e, míg a keszthelyinek ugyanazon év június 1-je. Mindkét pályázatnál csak a beszerzés egészére tehető ajánlat. Az értékelési szempontok fontossági sorrendje mindkét eljárásnál azonos: műszaki terv színvonala; ellenszolgáltatás összege; referenciák minősége; és végül az ajánlattevő cég személyi állományának összetétele, szakmai minősége.

Az ÁPF a Compaqot választotta

Az Állami Pénztárfelügyelet hardverbeszerzési pályázatát a két ajánlattevő közül a Compaq Computer Magyarország Számítástechnikai Kft. nyerte meg. A mintegy 141,6 millió forintos üzlet odaítélésénél a kiíró az összességében legelőnyösebb ajánlatot vette figyelembe, az elbírálás fontossági sorrendje a következő volt: az ajánlat komplexitása; műszaki, minőségi megfelelés, referenciák, garanciák; és végül az ajánlati ár. A nyertes egy-egy központi számítógépet, háttérszámítógépet, hálózatbiztonsági számítógépet, szünetmentes tápegységet, hálózatbiztonsági szoftvert, 2-2 router, illetve Oracle adatbázis-kezelő szoftvert, három operációs rendszert szállít, valamint ezek telepítését, beszerelését és a kapcsolódó integrációs, támogatási és oktatási szolgáltatásokat végzi.

TeleBitVilág

Szerkesztő: SÁGIGYÖNGYI

Legközelebbi mellékletünk május 25-én jelenik meg.

A szoftverágazat eddigi legnagyobb felvásárlása

A Computer Associates a Platinum

A szoftverágazat eddigi legnagyobb vállalatfelvásárlási tranzakcióját hajtotta végre a közelmúltban a Computer Associates International Inc. a Platinum Technology International Inc. készpénzes megvételével. A 3,5 milliárd dolláros üzletet azóta jóváhagyta mind a CA, mind a Platinum igazgatótanácsa.

VG-ÖSSZEFOGLALÓ

A Platinum meghatározó szerepe az információs tárházban, az adatbáziszeszközökben és az alkalmazások teljes életciklusra kiterjedő gondozásában jól kiegészíti a Jasmine-ben — a CA objektumorientált adatbázis-kezelőjében — megvalósított elektronikus kereskedelmi lehetőségeket és fejlesztési technikákat — áll az indoklásban. Platinum szoftverrel és konzultációs szolgáltatással világszerte tízezernyi vállalkozás

vezeti és fejleszti az informatikai infrastruktúráját, beleértve a rendszereket, adatbázisokat, elektronikus kereskedelmi megoldásokat, az alkalmazási infrastruktúra felügyeletét, az adattárházat, a tudáskezelést, a döntéstámogatást és a 2000. évvel kapcsolatos átalakításokat. A 12 éves társaságnak hat kontinensen több mint 120 irodája van.

A Platinum széles körű konzultációs és telepítési, beüzemelési szolgáltatása kiegészíti

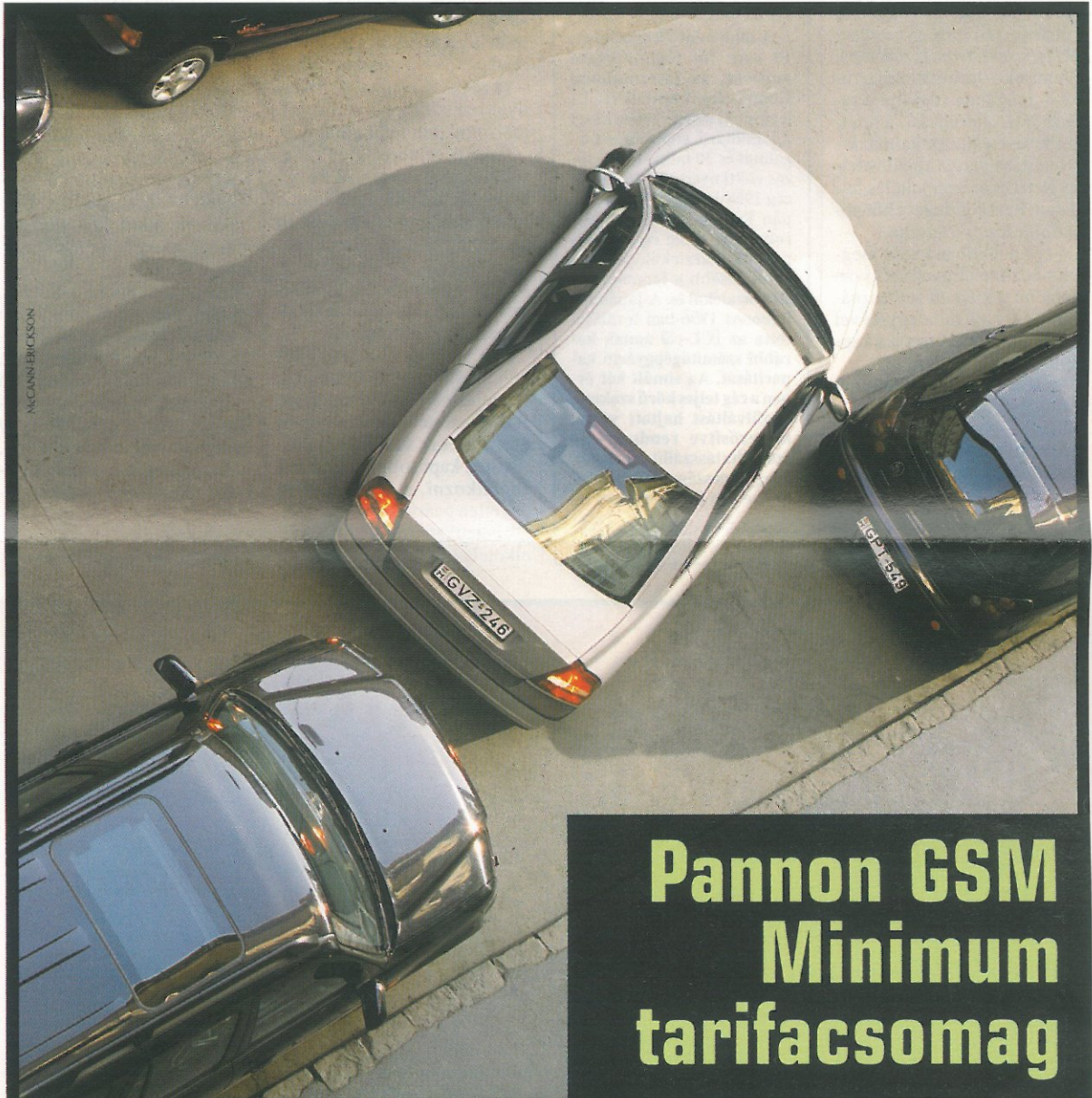
a CA Global Professional Services (GPS) részlegét.

A megállapodás révén a CA megvásárolja a Platinum részvényeinek többségét. Az ajánlat azután lép életbe, hogy letelek a törzstulajdonosok törvényben előírt várakozási idő, és minden szabályozási jóváhagyás megérkezik.

A Platinum Technology International Inc. központja az Illinois állambeli Oakbrook Terrace-ban van. A szoftverház bevezetése 1998-ban 968 millió dollár volt. A Platinum által szál-

lított programok és szolgáltatások segítik az informatikai szervezeteket az infrastruktúra felügyeletében és fejlesztésében.

A New York állambeli islandiai székhelyű Computer Associates International Inc. meghatározó a missziókritikus üzletiszoftver-gyártók között. A vállalat több mint 500-féle integrált terméket fejleszt, licencl és támogat, a vállalati számítástechnikai és információfelügyelő szoftvertől kezdve az alkalmazásfejlesztő, gyártásfelügyelő és pénzügyi szoftverig. A CA több mint 11 000 embert foglalkoztat 160 irodában, 43 országban. Forgalma az 1998. évi üzleti évben 4,7 milliárd dollár volt.

Pannon GSM
Minimum
tarifacsomag

- Havi nettó 1200 (bruttó 1500) forint ingyenes belföldi beszélgetés*;
- nettó 16 (bruttó 20) forintos hétfői percdíj**;
- havidíj-mentes Privát hangposta, PannonHívó szolgáltatás havi 20 db ingyenesen küldhető rövid szöveges üzenettel, roaming és nemzetközi hívás*** lehetséges.

Továbbá havidíj-mentes PannonIndex szolgáltatás, havidíj-mentes Hívástartás, havidíj-mentes Hívásvárakoztatás, havidíj-mentes Hívásátírányítás, ingyenes Hívófél-azonosítás. Illetve előfizethetsz a Pannon Mobil Posta szolgáltatásunkra, amellyel rövid szöveges üzenetet küldhetsz e-mail címre, vagy rövid szöveges üzenetet fogadhatsz e-mail címről.

*Minimum tarifacsomaggal rendelkező régi és új előfizetőinkre egyaránt vonatkozik. **A hétfői nettó 16 (bruttó 20) forintos percdíj a Pannon GSM hálózatán belül kezdeményezett, illetve hangposta hívásokra vonatkozik, szombaton, vasárnap és munkaszüneti napokon 00.00 és 24.00 óra között. ***Új előfizetést vásárló előfizetőink a nemzetközi hívás és teljes körű roaming szolgáltatásainkat 1999. szeptember 1-ig előleg befizetése mellett, 1999. szeptember 1-től pedig havidíj-mentesen vehetik igénybe. További részletekért hívj a Pannon GSM nonstop ügyfélszolgálatát a 06 20 920 0200-as telefonszámon.

PANNON GSM
Az élvonal.

Új szervezeti felépítés az ICL-nél

Két számjegyű növekedési terv

Új üzleti stratégiájának megfelelő belső átszervezést hajtott végre 1999-re az ICL Hungary Kft. — jelentette be a közelmúltban Stark János, a cég ügyvezető igazgatója. A jelenleg 35 főt foglalkoztató társaságnál az új irányok — mindenekelőtt a szolgáltatási terület — erősítéséhez az idén további 15-20 százalékos létszámbővítésre van lehetőség.

MUNKATÁRSUNKTÓL

A cég által a jövőben kiemelt fontosságúnak tekintett területek a kereskedelem, a pénzügyi szolgáltatások, a kormányzati szektor, a közüzemi szolgáltatók, a távközlés, a médiapiac, valamint az idegenforgalom és a szállítási ágazat. A társaság belső felépítése hárompólusú — emelte ki a cég élére a múlt év őszén került Stark János. Április elsejétől az értékesítést külön egység végzi, a szolgáltatórészleg és az ICL International támogatásával. A szóban forgó részleg vezetésével Dalicsek Istvánt bízták meg.

A másik — szolgáltatói terület — magában foglalja a tanácsadást, a tervezést, a rendszerbevezetést, az alkalmazáskövetést, beleértve a hálózatfelügyeletet és az üzemeltetés feladatait. Ezt a részleget a hónapból Balla János irányítja.

A cég a jövőben külön megkülönböztetett figyelmet kíván szentelni a kiemelt felhasználókra, amelyek mindegyikével vezető munkatárs tartja a kapcsolatot.

Az ICL Hungary az idén két számjegyű növekedést tervez, múltévi — pontosan megnevezni nem kívánt — árbevételének 50 százalékát három, jelenleg is folyamatban lévő nagyprojektje adta. Ezek egyike a körzeti földhivatalok számítógépesítésére kiírt pályázat, amelyet egy kon-

zorcium élén — 1995-ben — nyert el a cég. Két éven belül készült el az integrált ingatlan-nyilvántartási és térképadatok magában foglaló rendszer, amely megoldást kínál az ügyintézési és a munkafolyamat-kezelési feladatokra is. A társaság szakemberei jelenleg a körzeti földhivatalok által igényelt újabb funkciók beépítésén, a várhatóan 2000-ben életbe lépő új ingatlan-nyilvántartási törvény által megkívánt módosításokon, a Nemzeti Kataszteri Program keretében előállítandó, az új szabványnak

A több mint 70 országban 19 ezer főt foglalkoztató anyacég, az International Computers Limited (ICL) legutóbbi üzleti évében közel 2,5 milliárd angol font forgalmat és 30 millió font adózási előtér nyereséget ért el. A cég 1968-ban jött létre. A japán Fujitsu 1990-ben vásárolta meg a cég részvényeinek 80 százalékát, majd 8 évvel később a fennmaradó 20 százalékot is. A japán tulajdonos 1996-ban leválasztotta az ICL-ről annak korábbi számítógépgyártó kapacitását. Az elmúlt két évben a cég teljes körű szakmai profilváltást hajtott végre, megerősítve rendszer- és szolgáltatásszállító jellegét. Magyarországon több mint 30 éve van jelen. Mostani leányvállalata, az ICL Hungary Kft. 1991-ben alakult.

megfelelő nagy tömegű digitális térkép betöltési modulján és az ezredfordulós probléma megoldásán dolgoznak.

Az ország eddigi legnagyobb rendszerintegrációs pályázatát a MÁV Rt. integrált pénzügyi rendszerére, valamint egy országos LAN-hálózat tervezésére és kivitelezésére 1996 februárjában ugyancsak az ICL Hungary nyert el fővállalkozóként. A végleges megállapodás aláírására 1998 nyarán került sor. A pénzügyi rendszer alapja az Oracle cég Financials integrált megoldása, amelyben az adott társaság alvállalkozóként részt is vesz. A MÁV pénzügyi rendszere — a maga nemében — a régió legnagyobb méretű ilyen rendszernek számít majd, több mint ezer felhasználóval.

Ez év decemberéig kell teljesíteni a társaság harmadik nagy megbízását a Magyar Nemzeti Banknál. A múlt évben indult projekt egy Microsoft NT operációs rendszer alapú infrastruktúra tervezését és telepítését írja elő, kiegészítve az alkalmazások migrációjával.

Az ICL-nél a jövőben még inkább a szolgáltatásokra kívánják helyezni a hangsúlyt. A hardverértékesítéssel minden esetben csak valamilyen projekthez kapcsolódva akarnak foglalkozni, s e tekintetben egyetlen gyártónak sem kívánják magukat kizárólagossággal elkötelezni.

Vita az alkalmazások legcélszerűbb formáiról

Lassan indul a digitális tévénézés

A kábeles és műholdas digitális műsorszolgáltatások mellé tavaly év óta — az USA-ban és Nagy-Britanniában — belépett a földfelszíni digitális sugárzás. Az eltelt idő alatt kevés tapasztalat gyűlt össze a technológia kilátásainak megítéléséhez, de bizonyosnak látszik, hogy a digitális televíziózás a közeljövőben nem fog fergeteges ütemben terjedni, főleg nem a nagy felbontású készülékek (HDTV) révén.

VG-ÖSSZEÁLLÍTÁS

Marketingszakemberek jelenleg még az alkalmazások legcélszerűbb formáiról is vitatkoznak, és abban sem értenek egyet, bekövetkezik-e a tv és a PC korábban megjósolt összeolvadása. Egyes előrejelzések szerint megmaradnak azok az alkalmazások, amelyek külön-külön termékként tartják fenn a kettőt. A digitális tévé például ideális eszköz egy-egy reklámozott termék megvásárlásához, főleg, ha ezt egy különlegesen leegyszerűsített kezelési rutin segíti. Míg azonban a tévé inkább az egyedi rendelések kedvenc eszköze marad, addig az élelmiszerek, háztartási cikkek nagybevásárlásához célszerűbbnek látszik a PC használata, mert itt már nyilvántartási-számlásközpontok is belépnek, ami fokozott rugalmassági követelményeket támaszt. Őrizni fogja a PC a pozíciót a szövegek készítésénél, a számításoknál és általában a munkával kapcsolatos műveleteknél. Az igazi mozgóképes, multimédiás tartalom azonban nyilvánvalóan jobban terjeszthető és "fogyasztható" nagy képernyős, digitális televízióban.

A számítógép-monitor és a televízió közötti elvi különbségtelen túl már vajmi kevés támogatást áll rendelkezésre a digitális televíziózás terjedésének elő-

rejelzésére. Az Egyesült Államokban kongresszus határozattal támasztották alá és szabályozták az analóg műsorterjesztésről a digitálisra való átmenetet. Eszerint ez év májusára a négy nagy tévétársaságnak át kell térnie a digitális szolgáltatásra az ország 10 kiemelt agglomeráció övezetében, ami az amerikai háztartások egyharmadát jelenti. Az év végéig az országos hálózatoknak az USA egész területét kell látniuk digitális adással, 2002-ig pedig az összes kereskedelmi csatornának át kell állnia. Az analóg adás előreláthatóan 2006-ig marad fenn, utána a szövetségi kormány rendelkezésre kell bocsátani az analóg adások céljára korábban használt hullámsávokat. Az akkor még üzemképes analóg készülékeket olcsó konverterek révén lehet majd használni az addig általánossá váló digitális műsorok vételére.

Az USA-ban a digitális műsorszórásra való áttérést összekötötték a nagy felbontású megjelenítés (HDTV) terjesztésével. Az erre alkalmas készülékek azonban kezdetben roppant drágák voltak, az áruk — esetenként jócskán — 5000 dollár felett volt. Bár bizonyos árcsökkenést minden piackutató valószínűsít, a Forrester Research szerint a következő 10 év során 2000 dollárnál nem lehet olcsóbban hozzájutni ilyen készülékekhez. Ennek alapján valószínűsítik, hogy a

vevők meg fognak elégedni hagyományos képernyőre nyújtó, számos modern szolgáltatásra alkalmas digitális vevőkészülékekkel.

Nagy-Britanniában szintén tavaly év végén kezdődött a felszíni digitális műsorszórás, aminek egyik fő előnyét abban látják, hogy egy korábbi analóg csatorna helyén 10 új műsort lehet terjesztetni a modernebb műszaki elvek révén. Javítja az új típusú készülékek itteni piaci esélyeit, hogy digitális adáshoz három forrásból is hozzá lehet jutni: a felszíni sugárzásból, a műholdakról, a kábeles hálózatokról.

A brit műholdas kínálat gerincét a Rupert Murdoch által irányított BSkyB adja, az összesen mintegy 50 csatornában vannak szabadon vehető, előfizethető és a nézésenként fizetendő (pay per view) szolgáltatások. Javítja a cég pozíciót, hogy nemcsak műsorterjesztéssel, hanem -készítéssel is foglalkozik. Nagy-Britannia szerinte 6,3 millió előfizetőjét tartják nyilván, amelyeknek nagyjából fele közvetlen műholdas vétellel jut hozzá a kínálatához, másik fele kábeles közvetítéssel. A kábeles hálózatok a közeli időben jelentős önálló mozgástérre is szert tehetnek, mert a kínálatukba fel tudnak venni interaktív szolgáltatásokat, többek között nagy sebességű internetelérést.

A hibátlan rendszer elemeiben tökéletes

olajsűrű



Áprilistól számos alkatrész lényegesen kedvezőbb áron

TOYOTA
Bízhat a jelben



OLAJSZÜRŐ ÁRAK	
Yaris/Corolla	1896- Ft-tól
Carina/Avensis	
Hiace,	
Hilux D:	4699- Ft-tól
Hiace,	
Hilux benzines:	2146- Ft-tól
Dyna	4699- Ft-tól

KOCSIS ÉS TÁRSA KFT BAJA, TEL.: 06 79 321 810 • NÁFRÁDI KFT BÉKÉSCSABA, TEL.: 06 66 324 564 • MAYER TOYOTA BUDAPEST, TEL.: 06 23 451 961 • EMIL FREY MAGYARORSZÁG KFT BUDAPEST, TEL.: 363 5883 • M3 AUTÓKERESKEDELMI KFT BUDAPEST, TEL.: 252 2713 • SAKURA KFT BUDAPEST, TEL.: 250 8900 • SAKURA LINE KFT BUDAPEST, TEL.: 2030 766 TOYOTA PEST BUDAPEST, TEL.: 260 1811 • ÚJHÉLYI AUTÓ KFT DEBRECEN, TEL.: 06 52 347 244 • TOYOTA EGER, TEL.: 06 36 426 400 • AUTOHAUS KOPF KFT ÉRD, TEL.: 06 23 369 444 TWIN MÁRKAKERESKEDESI GYŐR, TEL.: 06 96 325 600 • REALSIZISTÉMA AUTÓKERESKEDELMI KFT HALÁSZTELEK, TEL.: 06 24 455 445 • TOYOTA HŐMÉZŐVÁSÁRHÉLY, TEL.: 06 62 341 628 • HERING AUTÓHÁZ KFT JÁSZBERÉNY, TEL.: 06 57 415 038 • KOTO AUTÓHÁZ KFT KAPOSVÁR, TEL.: 06 82 529 530 • TOYOTA KARCAG KARCAG, TEL.: 06 59 312 588 TROMPF KFT KECSKEMÉT, TEL.: 06 76 320 627 • M+F AUTÓ KFT KISKÖRÖS, TEL.: 06 78 311 106 • NIPPON MOTORS KFT MISKOLC, TEL.: 06 46 313 258 • KOVÁCS AUTÓHÁZ MONOR, TEL.: 06 29 413 381 • NAKATO KFT NAGYKANIZSA, TEL.: 06 93 310 180 • JUKO KFT NYÍRPAZONY, TEL.: 06 42 230 587 • TROSKA AUTÓHÁZ KFT PÉCS, TEL.: 06 72 325 553 • TOYOTA BALATON SÁGVÁR, TEL.: 06 85 350 104 • KAKUKK JÓZSEF MAGYAR-OSZTRÁK KFT SALGÓTARJÁN, TEL.: 06 32 430 646 • TOYOTA FUN MÁRKAKERESKEDESI SOPRON, TEL.: 06 99 320 660 • TOYOTA SZEGED KFT SZEGED, TEL.: 06 62 467 591 • SZÉYOKO KFT SZEKSZÁRD, TEL.: 06 74 415 933 • AUTOSZOLG SZENTENDRE, TEL.: 06 26 312 921 ANGYALFI KFT SZÉKESFEHÉRVÁR, TEL.: 06 22 337 589 • ATOFÓKUSZ KFT SZOMBATHELY, TEL.: 06 94 317 451 • AUTÓ GÖBÖLŐS KFT TATABÁNYA, TEL.: 06 34 512 870 • VÁCZI AUTOCENTRUM VÁC, TEL.: 06 27 305 030 • AUTÓHÁZ VESZPRÉM KFT VESZPRÉM, TEL.: 06 88 427 088 • AUTÓFÓKUSZ ZALA KFT ZALAEGERSZEG, TEL.: 06 92 316 679

Dell-képviselőt Szlovákiában

VG-ÖSSZEFOGLALÓ

Szlovákiában eddig szerződéses ügynökök közvetítésével árusította termékeit a Dell Computer, de az idén februárban közvetlen kereskedelmi képviseletet is nyitott Pozsonyban — tájékoztat a *Národná Obroda*.

A cég a szlovákiai megrendelőknek is 14-21 napon belül tud árut szállítani az frországi üzemből. Az interneten keresztül is felvesz megrendeléseket egyéni kívánság szerint összeállított konfigurációban. A cég az internet közvetítésével napi 10 millió dollár értékű forgalmat bonyolít le.

Lucent-gyár Voronyezsben

Megkezdte a termelést az AT&T szétválásával létrejött amerikai Lucent Technologies — fényvezető kábel gyártó — voronyezsi vegyes vállalata — jelenti az *Izvesztija*.

Az 51 százalék amerikai és 49 százalék orosz részesedéssel alapított Szvjazsztroj-1/Lucent Technologies vegyes vállalat beruházási költsége 14 millió dollár volt, a termelés értékét 2000-re 38 millió dollárra tervezik. Az alkalmazottak számát a jelenlegi 60-ról néhány év alatt 100-ra emelik. Magát a fényvezető kábel gyártást is Oroszországban fogják gyártani. A voronyezsi kábel még így is csak harmad-negyedannyiba kerül, mint az importkábelek, amiben az oroszországi munkaerő olcsósága is szerepet játszik.

Öt hónapja a 3Com Hungary élén

Több erőforrás a szakmai támogatáshoz

Néhány hónapja új ügyvezető igazgatója van a 3Com Hungary Kft.-nek, **Márkus Béla** személyében. A hálózatos eszközök gyártó cég a magyarországi piacon főként a hálózati kártyák, a LAN-megoldások, valamint a modemek területén szerzett meghatározó részesedést. Márkus Béla első számú feladatai közé tartozik a 3Com jelenlétének erősítése a távközlési és a konvergencia hálózatok szolgáltatói körében. Az új ügyvezetőnek a jövőben több erőforrás áll rendelkezésre ahhoz, hogy a cég a partnervállalatok szakmai támogatását és oktatását innen, Budapestről, végezhesse.

MUNKATÁRSUNKTÓL

— **Hogyan ítéli meg a hálózatos eszközök piacának jövőjét? Ezen a területen mentek végbe néhány éve a leglátványosabb fúziók, milyen kilátásai vannak az itt működő cégeknek?**

— A kérdés az, hogy milyen tekintetben. Minden nagyvállalat keresi ugyanis a helyét a piacon, és az eszközök, amivel a legjobban tud alkalmazkodni a piac igényeihez. Ami a leginkább látszik a piacon, az, hogy egyre inkább valóságává válik a hálózatok integrációja, a beszéd, az adat a multimédia és egyéb rendszereknek egy hálózatba olvadása. Nem véletlenül van ez a terület a 3Com zászlóujára tűzve. Ez nagyon széles körű szakmai tudást feltételez, vannak olyan területei, amikhez külső partnerek bevonására is szükség van. A 3Comnál manapság ez sokkal inkább stratégiai együttműködés formájában valósul meg, mint felvásárlás révén. Erre két példát lehet felhozni. Az egyik a Siemenssel való együttműködésünk. Közös vállalatot hoztunk létre, amelynek a célja, hogy a konvergencia hálózatoknál egyesíteni tudja a két cég lokális hálózati, illetve távközlési szakértelmét. Az együttműkö-

désnek már konkrét termékekben megtestesülő eredményei is vannak. Ugyanide tartozik a közelmúltban kötött megállapodás a Microsoft és a 3Com között. Ennek nyomán nemsokára olyan termékekkel fogunk megjelenni, amelyek egyszerűen megvalósíthatóvá teszik az otthoni hálózatokat, ha — mondjuk — egy háztartásban több számítógép is található.

— **Ez akkor még nem a tipikusan magyar háztartásokra jellemző, mert — egy felmérés szerint — itt a számítógépek elterjedtsége csupán 9 százalék...**

— Nem biztos, hogy így van. Mert a hazai piac ennél sokkal szélsőségesebb képet mutat. Nagyon sok olyan esetet látok a közvetlen ismeretségemben, és nem csak a szakmabeliek körében, hogy több számítógép is található már egy hazai háztartásban. A gyerekeknek külön gépük van a játékokra, vagy a nagyobbaknál az iskolai feladatok megoldására. Az is előfordul, hogy sokan a munkájukhoz használt laptopot, notebookot viszik haza és otthon is dolgoznak vele. A kérdés ezek után már csak az, hogyan kellene ezeket összekötni. Sokat várunk a távközlési piac liberalizálásától, amely az olcsóbb tarifákkal nagyobb forgalmat fog

generálni. Visszatérve a Microsoft és a 3Com együttműködésére, ennek nyomán majd olyan termékek születnek, amelyek valamilyen módon összekötik az otthoni gépeket. Szándékosan nem mondom azt, hogy feltétlenül telefonvonal segítségével, mert ha az amerikai gyakorlatot veszem, ott már létezik kábelmodemes megoldás is. A két cég termékei először — természetesen — az amerikai piacon fognak megjelenni, de maga a tény mutatja, hogy milyen irányba kíván továbbhaladni a cég.

— **Összességében mi mondható, az ezen a piacon működő cégek egy-egy bizonyos területekre kívánnak a jövőben koncentrálni, vagy a minél szélesebb termékskálára törekednek?**

— Egyfelől megfigyelhető egy koncentráció, ami alapvetően azt jelenti, hogy egy kézben minél szélesebb körű megoldások legyenek, és minél komplettebb választ tudjanak adni az egyes gyártók a felvetődő problémákra. Az informatikai piacon a nagyobb cégek egyesülése abba az irányba halad most, hogy a távközlési berendezésgyártók egyesülnek az adathálózati gyártókkal. Erre nagyon jó példa a Bay Networks és a Nortel egyesülése.

Mindenki keresi, hogyan tud hozzájutni az addig belőle — a másik területéből — hiányzó szakismerethez. Ezt a 3Comnál a Siemenssel létrehozott külön közös vállalat jelképezi.

— **Szembetűnő, hogy az utóbbi időben a cég mennyire ráállt a kézi számítógépes eszközökre is.**

— Ha azt kell röviden megfogalmazni, hogy mivel is foglalkozik a 3Com, mi a legnagyobb erőssége, erre azt lehet mondani, hogy a komplett hálózati megoldások gyártására és fejlesztésére fordítja energiáit. Itt azonban a nagy bővülés és a stratégiai irány a konvergencia hálózatok területe, e helyütt várható a legnagyobb fejlődés. Egy másik nagyon jelentős és perspektivikus irány a különböző virtuális magánhálózati megoldások szállítása, a hazai felhasználók körében is egyre nagyobb az érdeklődés.

Ha a kézi számítógépeket vesszük, akkor ez egy kicsit ki is lóg a sorból, hiszen valamilyen módon egy nagyon eredményesnek tűnő elkalandozást jelent erre a területre. Másik oldalról viszont beleilleszkedik a 3Comnak abba az általános filozófiájába, ami azt jelenti, hogy minél több embert, minél több módon és minél hatékonyabban összekapcsolni, így biztosítani az információhoz való hozzájutást. A felhasználóknak a hálózati eszközökön túl szükségük van azokra az eszközökre is, amelyekkel ezek az információk elérhetők.

— **Ön meglehetősen furcsa időszakban vette át a cég veze-**

tését. Az elődje legutolsó nyilvános rendezvényén — a múlt év novemberében — meglehetősen borús helyzetet vázolt a társasággal kapcsolatban. Ő úgy érezte, hogy az anyacég nem igazán tartja fontosnak a magyarországi piacot, nem kapott kellő háttértámogatást, pénzügyi fedezetet a megfelelő létszám kialakításához. Mennyiben változott a helyzet a múlt év decembere óta, önnek mennyivel több jogosítványa van, mennyire érzi maga mögött az anyacég támogatását?

— A 3Com számára az európai piac — és ezen belül a közép-európai piac — fontos és nagyobb jelentőséggel bír, mint korábban, mert a régióban igen nagy növekedési tartalmak vannak. Azt látjuk, hogy annak ellenére, hogy vannak olyan területek, ahol már ma is vezetők szállítók vagyunk — például Magyarországon, a LAN switching területén —, további jelentős üzletek jöhetnek létre, főként a távközlési szolgáltatókat figyelembe véve. Ez tükröződik a szervezeti változásokban is, ami azt jelenti, hogy több döntési joggal rendelkezik a 3Com Hungary Kft. A legfontosabb változás a korábbi időhöz képest, hogy a magyarországi partnereknek a kiszolgálása, a kapcsolattartás fokozatosan helyi szintre kerül át. Egyre nagyobb arányt képvisel a Budapesten végzett munka. Ezt tükrözi — többek között —, hogy április elsejétől a nagykereskedőkkel való kapcsolattartást egy új munkatársunk végzi.

S. Gy.

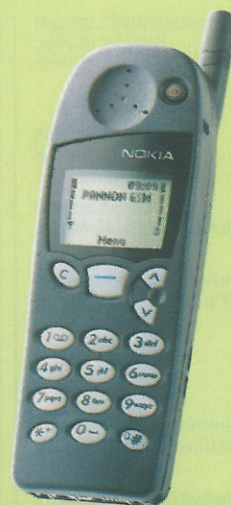
A Minimum most jóval többet ér!



Előfizetés +
**Panasonic
G450**
nettó
9 600 Ft
bruttó 12 000 Ft



Előfizetés +
**Ericsson
GH 688**
nettó
17 200 Ft
bruttó 21 500 Ft



Előfizetés +
**Nokia
5110**
nettó
17 200 Ft
bruttó 21 500 Ft

Pannon GSM előfizetés nettó 4 800 Ft (bruttó 6 000 Ft)!

Az ajánlatban szereplő készülékeket Minimum tarifacsomagunkkal és Optimum tarifarendszerünkkel együtt is megvásárolhatod, de csak Pannon GSM előfizetéssel együtt kaphatók. Ajánlatunk a készlet erejéig tart, és kétéves előfizetői szerződés aláírása esetén érvényes. További készülékajánlatokkal és a részletekkel várunk bemutatótermeinkben (Budapest, Károly krt. 3/a.; Budapest, Fáy u. 4.; Lurdy Ház, Budapest, Könyves Kálmán krt. 12-14.; Rózsakert Bevásárlóközpont, Budapest, Gábor Áron u. 74-78/a.; Budaörs, Baross u. 165.), valamint országsszerte területi képviselőinken és hivatalos viszonteladóinknál vagy hívd a 06 20 922 0120-as telefonszámot és üzletkötőnk Budapesten kérésedre felkeres! Az ajánlatban szereplő mobiltelefonok csak Pannon GSM SIM kártyával használhatók. Pannon GSM nonstop ügyfélszolgálat: 06 20 920 0200.

PANNON GSM
Az élvonal.

A múlt év legjobb hordozható számítógépei

A Mobile Insights 1999. évi – immár ötödik alkalommal megrendezett – konferenciáján, Palm Springsben, kiosztották az idei Mobility-díjakat az 1998. év legjobb hordozható számítástechnikai és adatkommunikációs termékek gyártóinak.

NOTEBOOKSZÁMÍTÓGÉPEK:

Alapnotebook-kategória

Győztes: IBM Mobile Computing/ThinkPad iSeries 1411
Elismerésben részesült: Compaq Computer Corp./Presario 1240

Ultrahordozható kategória

Győztes: IBM Mobile Computing/ThinkPad 560
Elismerésben részesült: Toshiba America/Portege 7000

Vékony és könnyű gépek kategóriája

Győztes: IBM Mobile Computing/ThinkPad 600
Elismerésben részesült: Dell America/Latitude CP

Egybeépített kategória

Győztes: Dell America/Inspiron 7000
Elismerésben részesült: Gateway Computer Corp./Solo 9100XL

Hordozható gépek tömegpiac-kategóriája

Győztes: IBM Mobile Computing/ThinkPad iSeries 1451
Elismerésben részesült: Apple/PowerBook G3

Ultrakönnnyű kategória

Győztes: Sony/VAIO 505
Elismerésben részesült: Toshiba America/Portege 3015CT

PC-társ kategória

Győztes: Hewlett-Packard Co., Jornada 820
Elismerésben részesült: Sharp Corp./TriPad
Elismerésben részesült: Vadem/Clio

KÉZI SZÁMÍTÓGÉPEK:

PDA-kategória

Győztes: Palm Computing, Inc., a 3Com Company/Palm III
Elismerésben részesült: Philips Mobile Computing Group/Nino

Ipari kézi számítógéprendszerek kategóriája

Győztes: Fujitsu Personal Systems/Stylistic 1200
Elismerésben részesült: Symbol Technologies, Inc./SPT 1500

eBooks-kategória

Győztes: NuvoMedia/Rocket eBook
Elismerésben részesült: SoftBook Press/SoftBook

Vezeték nélküli kategória

Szoftver/szolgáltatás
Győztes: BellSouth vezeték nélküli adat/interaktív paging
Elismerésben részesült: Nettech/Smart IP

Hardver kategória

Győztes: Research in Motion/Inter@ctive Pager 950
Elismerésben részesült: Motorola & Pagemart/Pager for Palm

SZOFTVEREK

E-mail/üzenetkezelés kategória

Győztes: Qualcomm/Eudora
Elismerésben részesült: Microsoft/Outlook 98

Internet/intranet kategória

Győztes: Avant Go/Avant Go Enterprise
Elismerésben részesült: America Online (Marabilis)/ICQ

PIM-kategória

Győztes: Puma Technology, Inc./Intellisync for Palm and CE
Elismerésben részesült: Starfish/Sidekick

Alkalmazások kategóriája

Győztes: Dragon Systems/Naturally Mobile
Elismerésben részesült: On The Go Software/Quicken ExpnsAble for Palm

Rendszerező szoftver-kategória

Győztes: Microsoft Corporation/Windows CE 2.11
Elismerésben részesült: Symbian/EPOC

Hálózati/távolsági hozzáférés kategóriája

Győztes: Symantec/Mobile Essentials
Elismerésben részesült: Puma Technology, Inc./Intellisync Anywhere for Exchange

HORDOZHATÓ SZÁMÍTÓGÉP-KIEGÉSZÍTŐK

PC-kártya-kategória

Győztes: Xircor, Inc./RealPort
Elismerésben részesült: Franklin/REX

Perifériák kategóriája

Győztes: Corex/CardScan
Elismerésben részesült: Port, Inc./Universal AC Adapter

Tartozékok kategóriája

Győztes: Olympus America/D1000 Digital Voice Recorder (dig. hangrögz.)
Elismerésben részesült: Hewlett-Packard Co./CapShare 910

Szerviz- és támogatási kategória

Győztes: Dell America
Elismerésben részesült: IBM Corporation

Komponensek kategóriája

Győztes: Intel Corporation/Pentium II
Elismerésben részesült: Intel Corporation/StrongARM

Hordozható háttértár kategóriája

Győztes: IBM Storage Systems Div./Microdrive
Elismerésben részesült: SanDisk/64MB Compact Flash

Notebook-háttértár kategória

Győztes: IBM Storage Systems Div./TravelStar 14GS
Elismerésben részesült: Toshiba America/6411 MAT

Digitális fényképezőgép kategóriája

Győztes: Kodak/DC-260
Elismerésben részesült: Olympus America/D-620-L

A KIEMELKEDŐ TELJESÍTMÉNYT ELISMERŐ DÍJAK ("EXCELLENCE AWARDS")

Az év menedzsmentcsapata kategória

Győztes: IBM Mobile Computing/ThinkPad
Elismerésben részesült: Palm Computing, Inc., a 3Com Co./Palm Computing

Az év újdonsága kategória

Győztes: Vadem/Clio
Győztes: Sharp Corp./TriPad
Elismerésben részesült: Panasonic/ToughBook

Műszaki teljesítmény-kategória

Győztes: IBM Storage Systems Div./Microdrive
Elismerésben részesült: IBM Storage Systems Div./TravelStar 14GS

Az év terméke kategória

Győztes: Palm Computing, Inc., a 3Com Co./Palm
Elismerésben részesült: Sony/VAIO 505

Az igazgatói díj

Győztes: Micron Electronics

(Folytatás az 1. oldalról)

A német cégek sikeres magyarországi beruházásaira alapozva szakmai körökben a Mannesmann jövőbeli konzorciumát szintén a nagy esélyesek között emlegetik. A társaság az indulók közül elsőként nevezte meg magyar stratégiai partnerét, mely a helyi telefontársaságot több primer körzetben is nyújtó CG Sat/Matel-csoport lesz.

A múlt század végén alapított Mannesmann AG a nyolcvanas évek végén nyitott erőteljesen a távközlés felé. A mobilszolgáltatásra 1989-ben kapott engedély birtokában Mannesmann Mobilfunk névre keresztelt vállalata 1992-ben indította el szolgáltatását. A Mobilfunk GmbH-ban a Mannesmann 65,2 százalékos tulajdonrésze mellett — a magyarországi tenderen szintén induló — amerikai AirTouch vásárolt 34,8 százalékos részesedést. A D2 nevű mobilhálózaton szolgáltató Mobilfunk alkalmazottainak száma tavaly elérte a 6700 főt, bevételük 3,7 milliárd euró.

A D2-előfizetők száma 1998 végén mintegy 2,4 millió volt, vagyis az elmúlt évben csaknem kétszeresére emelkedett. A Mobilfunk mellett a Mannesmann-csoporthoz tartozó Eurokom révén a német cég a kontinens több más távközlési cégében is érdekelt. Az Eurokommak 49,9 százalékos részesedése van az olasz OliManban, mely az Omnitel mobilszolgáltatásban és az Infostrada vezetékes szolgáltatóban érdekelt. Az Omnitel előfizetőinek száma tavaly elérte a 6,2 milliót, bevételük 2,3 milliárd euró. Az olasz mobiltársaságban a Mannesmann és az AirTouch ismét összekerült, hiszen az OliMan 40 százalékos részesedése mellett az amerikai fél is tulajdonos 23,1 százalékban.

A korábbi szakértői várakozásokkal ellentétben a kanadai Telesystem International Wireless (TIW) nem a Romániában már bevált AirTouch, hanem a British Telecommunications (BT) szövetsége mellett döntött. A BT legfőbb mobilte-

A tenderen induló cégek a számok tükrében

(bevételei millió dollárban)

Cég	Bevétel 1998	Bevétel 1997	Előfizetők száma (millió)
BT Cellnet	1172*	997*	3,1
Mannesmann Mobilfunk 4000	3027	2,4	
Orange	1213*	914*	2,4
TIW	391	70,7	1,5
Telecom Italia	n. a.	5300	10
AirTouch	7500	6045	17,6
Western Wireless	584	343	1

* Adatok font sterlingben

lefon-érdekltségének a brit BT Cellnet számít, mely eddig több mint 1 milliárd fontot költött hálózatának kiépítésére. A második legnagyobb angol szolgáltató 1985-ös indulása óta 4 milliónál is több előfizetőt szerzett. A BT részesedése 60 százalékos, amit a Securicor-csoport 40 százaléka egészíti ki.

A BT 68 milliárd fontot meghaladó tőzsdei értékével az európai magánszektor egyik legnagyobb vállalkozása. Alaptevékenységei sorába a helyi, távolsági és nemzetközi távközlési szolgáltatások mellett be rendezések forgalmazása is szerepel. Jelenleg több mint 30 országban van közös vállalata. Partnerei révén az európai piac mintegy 85 százalékát fedi le. A cég a múlt év júniusában bejelentette, hogy 10 milliárd dollár értékben globális vállalatot alapít, mely ötvöznél saját nemzetközi vállalkozásait az AT&T-ével, továbbá létre kíván hozni egy Internet Protocol-alapú hálózatot. Ez utóbbi támogatná a globális elektronikus kereskedelemre, a globális híváskezelő központokra, valamint az új intranet-alapú megoldásokra épülő szolgáltatásokat. A közös vállalat, mely magában foglalná Concert nevű cégét — a tervek szerint —, 1999 második felében jön létre. A BT 1998-as üzleti évét 22,324 milliárd euró bevétellel zárta, adózás előtti nyeresége pedig meghaladja a 4,5 milliárdot.

A TIW viszont kifejezetten a feltörekvő gazdaságok specializációjának számít, mobiltelefon-érdekltségei vannak Kínában,

Brazíliában, Indiában és Romániában is. A cég emellett előkelő helyet foglal el a speciális mobilkommunikációs rendszerek piacán, többek között az angol Tetra-rendszer kiépítésében is részt vesz. A TIW romániai mobiltelefon-vállalkozását MobiFon névre keresztelték, a szolgáltatás pedig Connex GSM márkanév alatt fut. A társaság 62 százalékosan érdekelt a cégben, partnere 10 százalékban az AirTouch Europe. A MobiFon 50 millió dollárért vásárolta meg az egész országra érvényes, 10 évre szóló és megújítható engedélyt, a szolgáltatást 1997 áprilisában kezdte. A MobiFon előfizetők száma tavaly év végén elérte a 325 ezret. A TIW érdekltségi körébe tartozó vállalatok ügyfélkörre összesen mintegy 1,5 millióra tehető, a társaság 391 millió dolláros bevétel mellett közel 80 millió veszteséggel zárta a tavalyi évet.

Nemrég jelentette be indulását a Telecom Italia, illetve a többségi tulajdonban lévő osztrák Mobilkom. Utóbbi a korábban monopolhelyzetben lévő PTA postai, szállítmányozási és távközlési óriás szétválasztásával jött létre, tavaly év végén előfizetőinek száma átlépte az egymillió határt. A Telecom Italia Európa legnagyobb mobilszolgáltató cégének számít, már közel 10 millióan csatlakoztak hálózatához, ami jelentős piaci részesedést biztosít számára a gyorsan fejlődő olasz mobilszektorban. A társaság árbevétele 1997-ben mintegy 5,3 milliárd dollár, nyeresége 882 millió dollár volt, alkalmazottainak száma meghaladja a hétezeret.

Lapzártánkig nem csatlakozott egyik szövetséghez sem, de a pályázaton való részvétel lehetőségét egyaránt vizsgálja az amerikai AirTouch és Western Wireless.

Az amerikai piacon is vezető pozícióban lévő AirTouch nemrég jelentette be egyesülését a brit Vodafone-nal, a fúzió után az eddigi legkiterjedtebb globális érdekltségekkel rendelkező mobiltávközlési óriás jöhet létre. Az AirTouch már jelenleg is négy kontinens 13 országában van jelen különböző részesedése révén, éves bevételük tavaly — 24 százalékkal emelkedve — elérte a 7,5 milliárd dollárt, nyeresége 608 millió dollár volt.

A Western Wireless az Egyesült Államok nyugati államainak meghatározó mobilszolgáltatója. A Cellular One márkanév alatt analóg, a VoiceStream név alatt digitális mobiltelefonálást biztosít, melyet összesen mintegy 990 ezer előfizető vesz igénybe. Engedélyei alapján az USA 60 százalékát fedi le, külföldi érdekltségei vannak Grúziában, Ghánában, Haitin, Izlandon és Lettországon. A tavalyi évet 584,6 millió dolláros bevétel mellett 224,1 millió veszteséggel zárta a társaság.

A harmadik piaci szereplő megjelenésétől elsősorban a verseny további éleződésére és végső soron az árak csökkenésére, illetve további szolgáltatások megjelenésére lehet számítani. Információink szerint a tender értékelői az első körben négy fő szempontot vizsgálnak és pontoznak. Az üzleti terv és a koncesszióért kínált összeg egyenlő súllyal esik latba, az 1800-as szolgáltatásban szerzett piaci tapasztalatok, referenciák és a megvalósítás műszaki részleteire valamivel kevesebb pontot lehet kapni. A második fordulóban a felkínált összeg dönt, amely — a kiírás szerint — 5,5 milliárd forint, de — szakértői várakozások szerint — ennek legalább a kétszerese lesz. A pályázók — a nemzetközi tapasztalatok szerint — ehhez még 700 millió dollárt meghaladó hálózatépítési költségeket számolnak.

hálóban

az eredmény!

kapcsolat

Egy csapatban a megoldással

Egy sikeres cég élete ma már elképzelhetetlen egységes, hatékonyan működő informatikai rendszer nélkül. Mindennapjaink részévé váltak a helyi és nagy kiterjedésű integrált hálózatok, melyek akár egyszerre képesek hang-, kép- és adatátvitelre is. A Compaq Proliant szervercsalád és a Compaq Deskpro munkaállomások mindig megbízható társak egy korszerű informatikai hálózat működésében, amelyhez a Montana Rt. a hálózatvezérléstől az üzemeltetésig az adott cég igényeinek leginkább megfelelő megoldást kínálja.

Es ez a jövőben is így lesz.

Compaq Proliant szerverek és Deskpro munkaállomások

COMPAQ
Legjobb válasz

MONTANA
10 év tapasztalat

1085 Budapest, Gyalui Pál u. 13. Tel.: 327-9800 Fax: 327-9801 www.montana.hu E-mail: info@montana.hu 6726 Szeged, Thököly u. 101. Tel.: 62/492-046 Fax: 62/401-617

Az integrált postai hálózat hatása

Gépesített küldemény- és pénzforgalom

A posta egyik legnagyobb informatikai beruházása, az integrált postai hálózat (iph) a nagyposták életét jelentősen megváltoztatja majd. A projekt a küldeményforgalmi és pénzforgalmi ágazatra is hatást gyakorol.

MUNKATÁRSUNKTÓL

A Magyar Posta Rt. számára — a piaci kihívásokra válaszul — szükségessé vált a folyamatok technológiai korszerűsítése. Megvalósítására az első versenyfelhívás 1997-ben jelent meg. Az erre pályázó hat ajánlattevő közül — az előminősítést követően — négyen maradtak versenyben. A közbeszerzési döntőbizottság elmarasztaló határozata miatt a postatársaság 1998 őszén írt ki nyílt pályázatot. Ennek eredménye-

lensége után tárgyalásos eljárással folytatódott a verseny, három pályázó jelentkezésével. Közülük az Unisys Magyarország Kft. tette a legjobb ajánlatot. A szerződéskötést követően az iph-projekt megvalósítása február végén kezdődött meg.

Az integrált postai hálózat azonban már 1985-ben megindult a postahelyi szintű gépesítés megtervezésével. Ez a felvételi és hátravont munkahelyekkel egyaránt foglalkozott. Addig is történtek területileg elszórt helyi és központi fejlesztések, de a 90-es évek ele-

jén kiderült, a postai technológiai alaprendszer informatikai támogatása akkor váltja be a hozzá fűzött reményeket igazán, ha magát a küldemény- és pénzforgalmi technológiát az elejétől a végéig lefedi. Csak egy példa: az iph foglalkozik az ajánlott levél felvételével, rovatolásával, kézbesítésével, esetleges visszavételével.

Ahol a küldemény sorsáról mindent tudni kell — amit nyomkövetett küldeménynek hívnak —, ott a felelősség megállapítása is egyértelmű. Ebből következően az iph meg fog

jeleni a 200 legnagyobb posta minden egyes technológiai munkahelyén. Ez pedig több mint 1800 munkahelyet jelent.

Ezek a munkahelyek postánként hálózatba kapcsolva működnek majd, és front office-nak, vagyis az ügyfélkapcsolatban is gépesített postáknak nevezik. Egyébként ezeken a postákon a legszorítóbb a vevők igénye, itt a leghosszabbak a várakozási idők. Továbbá a pénzforgalomnak 55, a küldeményforgalomnak 62 százaléka itt jelenik meg a felvétel szintjén.



Az iph racionális működéséhez további 1000 posta részleges gépesítését is meg kell oldani. Az ilyen postákon négy vagy kevesebb ablak van, és a háttérben teljes lesz a gépesítés, ami a rovatolás és a kézbesítés megoldását is jelenti.

E két kategória 1200 postája a pénzforgalomban 90, a küldeményforgalomban 95 százalékos lefedettséget ad a felvételi területen. A maradék 2000 posta adatait a feldolgozópontokon fogják rögzíteni. Vagyis az iph célkitűzése az, hogy a postán keletkező minden technológi-

ai adatot összegyűjtsön és felhasználjon. Az iph-nak nagyon fontos részei azok a technológiai központok is, amelyeken keresztül a termékek bekerülnek vagy elhagyják a rendszert. Ilyenek például a PEK, a nemzetközi kicserélőüzem, az anyag- és értékcikkhivatal.

Az integrált postai hálózat az 1200 postát adathálózattal is összekötő rendszerként fog működni. "Közepén" egy adatközpont helyezkedik el, amelynek az a feladata, hogy a postán működő egyéb rendszerekkel (például SAP) kapcsolatot létesítsen, az adatokat az üzletágak számára rendelkezésre bocsássa statisztikák, elemzések készítésére.

Szoftverkalózok Keleten

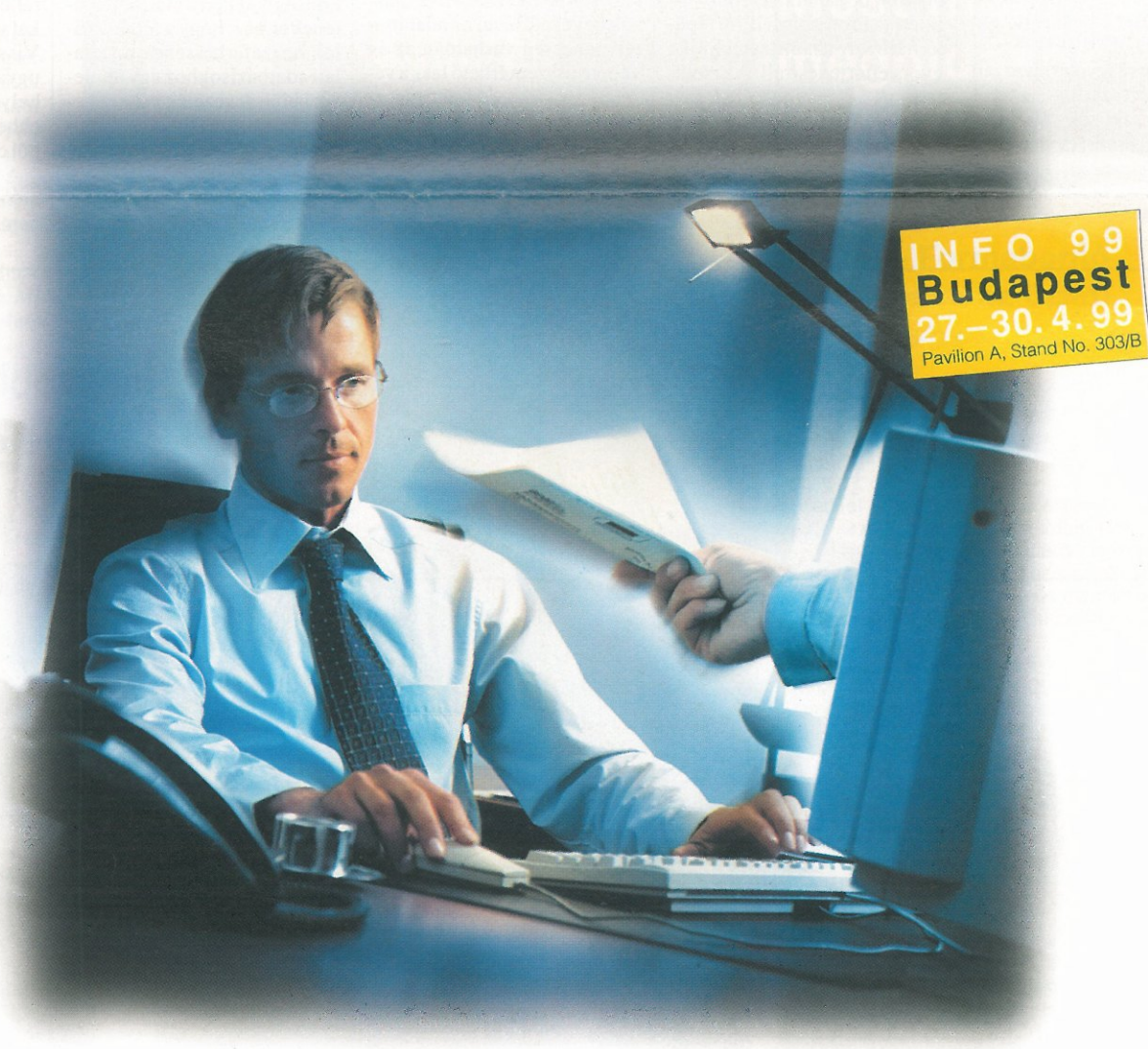
Orosz-fehérorosz összefogás

Az orosz szabadalmi hivatal kezdeményezésére az Oroszországi Föderáció kormánya együttműködési megállapodást készült kötni Fehéroroszországgal a számítógépes programok és adatállományok védelmére. Az *Izvesztija* értesítése szerint *Jevgenyij Primakov* miniszterelnök már utasította a hivatalt, hogy kezdjen tárgyalni a megállapodásról a fehérorosz szerzői jogvédelmi bizottsággal.

VG-ÖSSZEFOGLALÓ

A fehérorosz közreműködést azt indokolja, hogy az eredeti szoftvereket (vagy videofelvételeket és zenei felvételeket) tartalmazó CD-k Németországban és Lengyelországban illegálisan készülő másolatait Fehéroroszországon át juttatják be Oroszországba a kalózok. A túl könnyen átjárható orosz- fehérorosz határt Oroszország nem tudja saját erejéből kontrollálni, ezért van szüksége fehérorosz támogatásra is a kalózok elleni küzdelemben. A nyugati számítógépgyártók által finanszírozott Business Software Alliance nemzetközi szervezet szerint jelenleg az orosz szoftverpiac 85 százaléka van a kalózok kezében. Tavaly az oroszországi szoftverkalózok mintegy 251 millió dollárba becsülhető károkat okoztak a nyugati gyártóknak. Ez a tény az egyik akadály a orosz WTO-tagság megszerzésének. Oroszország helyzetét nem könnyíti meg, hogy amíg Fehéroroszország hajlandó az együttműködésre, addig Ukrajna elzárkózik attól. Ukrajnában két nagy kijevi üzem foglalkozik szoftverek, video- és zenei felvételek illegális másolatait tartalmazó diszkek gyártásával. Havonta 2 millió darab CD-t tudnak előállítani ebben a két ukrán üzemben, egyenként körülbelül 1 dollár költséggel, míg azután Moszkvában 40-70 rubelért árusítják őket. Nyugati cégek egyelőre kevés eredménnyel próbálták jogaikat érvényesíteni Oroszországban, akár bíróságok közvetítésével is, aminek az ottani hézagos jogi szabályozás is egyik akadály.

A Kapsch Intézményi Hálózatnak köszönhetően az információ behálózza az irodát



A gyors és problémamentes információ-továbbítás jelentősége napról napra növekszik. Amire Önnek szüksége van, az egy, a kommunikációt leegyszerűsítő és tökéletes adatátviteli biztosító műszaki rendszer. A megoldás neve: Kapsch Intézményi Hálózat. A számítógépek, telefonok, nyomtatók, faxok és beszéd-üzenetrögzítők mind-mind ehhez az egyedi igényekre kidolgozott belső kommunikációs rendszerhez csatlakoznak.

A beszéd- és adatátvitelen kívül képek, videofelvételek és multimédia programok továbbíthatók simán, gyorsan és pontosan: helyben, regionálisan és globálisan egyaránt. A Kapsch Intézményi Hálózatok termékcsalád a digitális irodai rendszerektől és az ISDN-től a rádióhálózatokig és adatrendszerekig terjed. A felhasznált technológiánál természetesen csak egy lehet fontosabb: az Ön cége számára kifejlesztett, testreszabott szolgáltatás.

Ha szeretne ennél is többet megtudni a Kapsch integrált beszéd- és adatátviteli Intézményi Hálózatokról, már most beszéljen a Kapsch-sal: Kapsch Telecom Kft., 1113 Budapest, Bocskai út 77-79, telefon: (1)-209 2110, fax: (1)-209 2111, vagy keresse fel internetes honlapunkat: www.kapsch.net.



KAPSCH

the communications company

A kiberkávészónak pincérre van szüksége, és nem vezetékre

Mobil szabadság az új évezredben

Képzeld el, milyen kényelmet nyújthat egy olyan kiberkávészó, amely biztosítja a vendégek kapcsolódását az internethez. A vezeték nélküli összeköttetés révén a hordozható számítógéppel rendelkezők használhatják a kávézó internetszolgáltatását a weben való szörfözésre, vagy a vállalati intranet elérésére. Az emberek leülhetnek bármely asztalhoz vagy a bárpulthoz, mivel a vezeték nélküli összeköttetés biztosítja a szolgáltatásokat. Ez nem sci-fi — a technológiát tavaly májusban mutatták be. Az italokat azonban továbbra is manuálisan kell felszolgálni.

VG-ÖSSZEFOGLALÓ

Több iparág bevonásával nagy erővel folyik a Bluetooth kódnevű technológia fejlesztése, amellyel különféle elektronikus eszközök — számítógépek, telefonok, kamerák, órák stb. — köthetők össze olcsó, rövid hatótávolságú rádiós összeköttetéssel. A felhasználónak ehhez egy másik Bluetooth-eszköz — az előbbi példában egy internetkiszolgáló és egy hitelkártya-terminal — tíz méteres körzetében kell lennie. Az első, vezeték nélküli kávézók a repülőtereken tűnhetnek fel. Itt az üzleti utazók még az egyes járatok indulása közötti rövid szüneteket is kihasználhatják ahhoz, hogy egy állományt elküldjenek, kinyomtaszanak egy dokumentumot a kávézó Bluetooth-kompatibilis nyomtatóján, és letöltésük elektronikus leveleiket anélkül, hogy kábelek csatlakoztatásával kellene foglalkozniuk — derül ki az IBM egyik legutóbbi közleményéből.

A fejlesztés nagyobb része zárt ajtók mögött zajlik, az első Bluetooth-eszközök — például PC-kártyák, órák, GSM-telefonok, kéz nélküli headsetek és periferiák, többek között nyomtatók és projektorok — várhatóan

még ebben az évben megjelennek a kereskedelmi forgalomban. Az emberek órájuk segítségével frissíthetik a notebookjukban tárolt idő- és naptáradatokat. A beérkezett e-maileket jelezheti a GSM-telefon, és az üzenet letölthető a PC-re.

A hangfelismerés egy másik áttörést jelentő technológia, amely radikális változást fog hozni az asztali PC-vel való munkában. Az IBM ViaVoice rendszere nemcsak a diktálást teszi lehetővé, de segítségével szóbeli parancsok adhatók az alkalmazásoknak. A Bluetooth-kompatibilis, kéz nélküli headsetekkel mozgás közben hangfelismerő alkalmazás használatára nyílik mód. Azok a gondolatok, amik vezetés vagy séta közben fogalmazódnak meg bennünk, beírhatók egy levélbe vagy egy bemutatónak megoszthatók másokkal, mielőtt elvesznének.

Ezeknek a technikai megoldásoknak a háttérben az Internet Protocolra (IP-re) épülő hálózati számítástechnika gyors elterjedése áll. Az elektronikus kereskedelem alapját képező IP-protokoll és az internet lehetővé teszi, hogy a nyilvános és a privát hálózatok költséghatékony módon behálózják a világot, és egy össze-

kapcsolt kiberinfrastruktúrát alakítsanak ki, amellyel bármilyen távoli szolgáltatás hozzáférhető. Az internetre alapozva egyre több vállalat hoz létre intranetet és extranetet, és lehetővé teszik a vállalati erőforrások utazás közbeni elérését. A vezeték nélküli távközlési szolgáltatók is alkalmazkodiknak az új technológiák annak érdekében, hogy alkalmazkodjanak a költséghatékony multimédiás forgalomhoz.

A viszonylag kicsi adatátviteli sebesség ellenére a mobiladatszolgáltatás válik a vezeték nélküli GSM-szektor új, piaci versenyt jelentő elemévé. A rövid üzenetek (SMS) és az internet segítségével a GSM-szolgáltatók már ma is küldenek e-mail érkezéséről szóló értesítést, időjárás- és közlekedési jelentéseket, pénzügyi információkat, útvonaltervezést, jegyfoglalást stb. A csomagkapcsolt adatkezelési megoldások bevezetésével az adatátviteli sebesség várhatóan az év végére összemérhető lesz a vezetékes internetszolgáltatás sebességével. Emellett a szolgáltatók olyan alkalmazásokat kezdenek üzembe állítani, amelyek megoldást kínálnak a rádiófrekvenciás jel megszak-

dásának problémájára. A szolgáltató alkalmazkiszolgálója és a noteszgépeken futó szoftver helyre tudja állítani a kapcsolatot, és a tranzakció onnan folytatható, ahol megszakadt, úgy, hogy mindebből a felhasználó semmit sem észlel. A szolgáltatók bíznak abban, hogy valós idejű, multimédiás kapcsolatot biztosíthatnak az internet és a vállalati adatbázisok eléréséhez 3-5 éven belül.

A távközlési és a számítástechnikai ipar összeolvadásával a szolgáltatások is összefonódnak. Az e-mail, a hang- és képsőbb a videoüzenetek is egyetlen postafiókba fognak érkezni. A GSM-telefonokhoz hasonlóan a notebook számítógépek is kis energiafelhasználású, hibernált módban hagyhatók, amiben az adatfájlok egyszerűen, akár automatikusan is letölthetők — miközben a felhasználó például egy üzleti találkozóra igyekezve a vonaton szundít. Egy alkalmazás képes lehet arra, hogy felismerjen egy várt dokumentumot, és automatikusan továbbítsa azt négy másik embernek, akik ugyanarra a találkozóra tartanak.

Ezek a lehetőségek forradalmasítani fogják a hordozható világot. Az intranetek már most költséghatékony módot jelentenek ahhoz, hogy a felhasználók hozzáférhessenek a vállalati adatbázisokhoz egy épületen belül. A vezeték nélküli helyi hálózatok a DECT hangfelismerő rendszerekhez hasonlóan lehetővé fogják tenni az épületen belüli mobilitást. A Bluetooth-technológiával csat-

A mobiltechnológia jelene és ígérete

Az elfoglalt emberek élvezik a mobiltechnológia által lehetővé tett szabadságot. Az egyesült államokbeli felhasználókról készített 1998-as, "a mobiltechnológia jelene és ígérete" elnevezésű felmérés azt mutatta ki, hogy az emberek a hivatali és az otthoni életük közti egyensúly megteremtésére használják a mobiltechnológiát.

A megkérdezettek 60 százaléka említette meg, hogy mobilrendszerével otthon is dolgozhat — akár családi, akár hivatali okok miatt. Ez számukra a mobiltechnológia egyik legvonzóbb jellemzője.

A mobiltechnológia által nyújtott főbb előnyök között a válaszadók kiemelték, hogy utazás közben is foglalkozhatnak munkájukkal, és gyakorlatilag bármikor kommunikálhatnak bárkivel.

A legtöbben munkájukhoz használják hordozható számítógépüket. Közülük 75 százalék azt válaszolta, hogy leggyakrabban otthonában használja a noteszgépet. A megkérdezetteknek kevesebb mint a fele használja az irodában, és kb. egyharmada használja utazás közben.

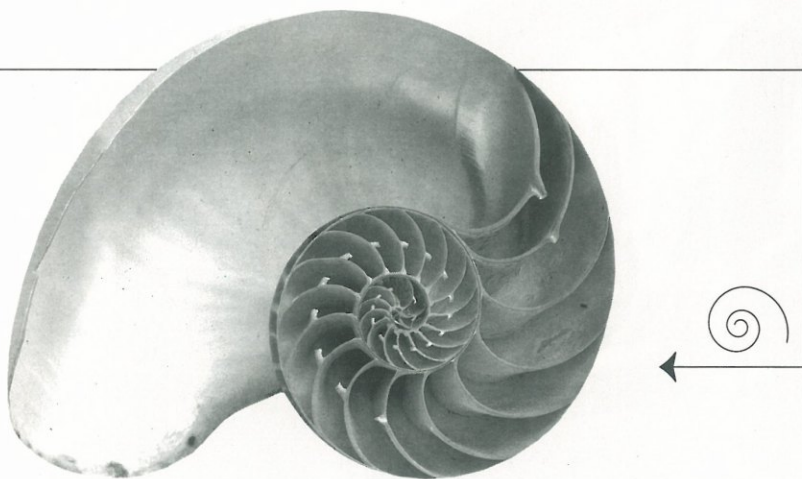
A megkérdezettek 38 százaléka használja a notebookot elektronikus levelezésre és internetezésre. Ez az érték 44 százalék azok körében, akik a noteszgépet egyébként is rendszeresen használják. A szövegszerkesztés (79 százalék) és a táblázatkezelés (44 százalék) után az elektronikus levelezés és az internetezés voltak a legnépszerűbb felhasználási területek. A felmérést a Yankelovich Partners nevű, nemzetközi marketingkutató cég végezte el az IBM megbízásából. A felmérés 899, 16 éven felüli felnőttet érintett, akik rendszeres használói a mobiltechnológiának: a notebookoknak, a mobiltelefonoknak és/vagy a személyhívóknak.

lakozni lehet a tárgyalók periferiáihoz és a hálózatelérési pontokhoz, így a felhasználók teljes mobilirodájukat magukkal vihetik a megbeszélésekre. Visszatéréskor a mobiliroda ugyanilyen egyszerűen visszahelyezhető a munkaasztalra, ehhez nem kell a kábeleket újból csatlakoztatni.

A felhasználók örülni fognak annak a rugalmasságnak, hogy nem kötődnek munkaasztaluk-

hoz. Annak köszönhetően, hogy mobilirodájukat hazavihetik, új egyensúlyt fognak kialakítani személyes és hivatali életük között, több munka végezhető el, mint amire a hivatali órák lehetőséget engednek. Újból középpontba kerülnek a munkacsoportok, mivel a korábban egymástól elszigetelt mobil munkatársak bárholon egyszerűen kapcsolatot teremthetnek egymással.

A természetnek több millió évre volt szüksége ahhoz, hogy tökéleteset alkosson.



Nekünk sokkal kevesebb idő is elegendő, hogy vállalata számára megtaláljuk azt az optimális, átfogó informatikai megoldást, amely a tervezéstől a gyártáson át az értékesítésig, vállalata minden munkafolyamatát hatékonyan rendszerezi, ellenőrzi és támogatja. Tapasztalt mérnökeink és tanácsadóink a legkorszerűbb vállalati irányítási és adatkezelési rendszereket, információs és kommunikációs eszközöket, valamint mérnöki tervezőprogramokat az Ön vállalata egyedi igényeinek megfelelően válogatják össze és integrálják. A testre szabott rendszer megoldás így megbízhatóan segíti vállalatát abban, hogy költséghatékonyan, kiváló minőségű termékeket és szolgáltatásokat kínálhasson ügyfeleinek.

UNITIS

INTELLIGENT SOLUTIONS

A UNITIS Rendszerház Rt. az Apollo Computer Kft., a Creative Engineering Kft. és a Dialogic Consulting Kft. közös jogutódja.

Cím: 2040 Budaörs, Ébner György köz 4.
Telefon: 23/505-050 Fax: 23/505-051 e-mail: info@unitis.hu
Az INFO '99 kiállítás alatt az A pavilon 107/C standján állunk rendelkezésére.

Nincs szükség újabb évmilliókra. Intelligens megoldások egy kézről, ma.

GSM-szabvány a 450-es sávban is

A svéd Ericsson és a finn Nokia együttesen támogatja az Európai Távközlési Szabványok Intézetének (ETSI) munkáját annak érdekében, hogy a 450 megahertz frekvencián működő globális GSM-szabványt létrehozza. A piac két vezető cége 2001-ben már szeretné piacra dobni első GSM 450-es termékeit.

Az ETSI a napokban vette fel projektjeinek sorába a GSM 450 kérdését. Az Ericsson és a Nokia közös tájékoztatása szerint a két cég úgy véli, hogy a GSM-technológia bevezetése a 450-es tartományba tovább fogja erősíteni a digitális szabvány 900, 1800 és 1900 frekvencián elért sikereit. A GSM 450 szabvány új piaci lehetőségeket nyit meg, különösen Kelet-Európában és Dél-kelet-Ázsiában. (VG)

Keletre tekint az Extreme Networks

Bővült a Core Computer szállítói köre

Tovább bővült a Core Computer magyarországi leányvállalatának szállítói köre. A hálózati integrációval foglalkozó cég a jövőben az amerikai Extreme Networks hazai márkaképviselőjét is ellátja.

MUNKATÁRSUNKTÓL

Kelet-Európa felé fordul az 1996-ban alapított amerikai Extreme Networks. A nagy sebességű, ethernet-technológiára épülő hálózati adatátviteli berendezéseket gyártó cég az angol Core Computer magyarországi leányvállalatában találta meg partnerét.

A Core Computer Kft. eddig elsősorban az ATM-technológiát alkalmazó hálózatok, elsősor-

ban gerinchálózatok rendszerintegrációjával foglalkozott, az új kapcsolatnak köszönhetően azonban most a kisebb számítástechnikai hálózatoknál alkalmazott ethernet-megoldások felé is nyit — jelentette be Sándor Tamás műszaki igazgató.

A Core Computer 1969-ben jött létre Angliában, elsősorban azzal a céllal, hogy a cseh, a szlovák és a magyar piacon terjeszkedjen. A prágai és a pozsonyi leányvállalat után három éve alakult meg a magyar kiren-

deltség, melynek forgalma tavaly már megközelítette a 300 millió forintot. A cég legfontosabb szállítóinak eddig az amerikai Fore Systems és a Xylan cégek számítottak, referenciaként pedig megtalálható a Mol Rt., a Budapesti Műszaki Egyetem, az Elmű Rt., a Magyar Távírási Iroda, a Bábolna Rt. és a Providencia Rt.

Az Extreme Networks 38 országban több mint 100 partnerrel működik együtt, alkalmazottainak létszáma mintegy 180 fő.

IBM szakmai díjak

Magyar cégek elismerése

VG-ÖSSZEFOGLALÓ

Az IBM kiskereskedelmi megoldások részlege a közelmúltban — Észak-Karolinában — rendezte meg éves konferenciáját. Különböző díjakat is átadtak az 1998-as év során legkiemelkedőbb tevékenységet végző üzleti partnereknek.

A legjobbak között három magyar cég is szerepelt. A Szintézis Computer Rendszerház a legkiválóbb megoldásszállítóknak járó díjat vehette át — ezzel a díjjal mindössze három céget jutalmaztak. A Synergon Informatikai Rt. a piaci vezetőpozíciót elérő cégeknek szóló díjat vehette át, elsősorban a töltőállomásoknál használt rendszerek ter-

jesztése területén elért eredményeiért. A Laurel Számítástechnikai Kft. pedig az eladások növeléséért járó díjat vehette át. A Laurel Számítástechnikai Kft. a tavalyi év során elsőként kapta meg az IBM—4614-es új pénztárgépek terjesztési jogát, amelynek piaci bevezetésével komoly eredményeket ért el.

Az IBM kiskereskedelmi üzleti megoldások részlege 25 éve működik, Magyarországon az első nagy projekt a budapesti IKEA-áruház 1989-es megnyitójához szállított kasszaterminál-üzlet volt. Azóta kibővült az ügyfélkör, amely ma már zömében a Magyarországon is működő nagy, nemzetközi cégek köréből, illetve a töltőállomásokból tevődik össze.

A minisztérium leállította a Globtel akcióját

A közcélú internetes hangátvitel vége

A legnagyobb szlovák mobiltelefoncégnek számító Globtel GSM a távközlési minisztérium utasítására leállította kedvezményes nemzetközi távhívó-szolgáltatását — írja a Reuters. Az interneten keresztül olcsóbb hangátvitel sértette a nemzeti szolgáltató jogait, és rontotta volna privatizációs esélyeit.

VG-ÖSSZEFOGLALÓ

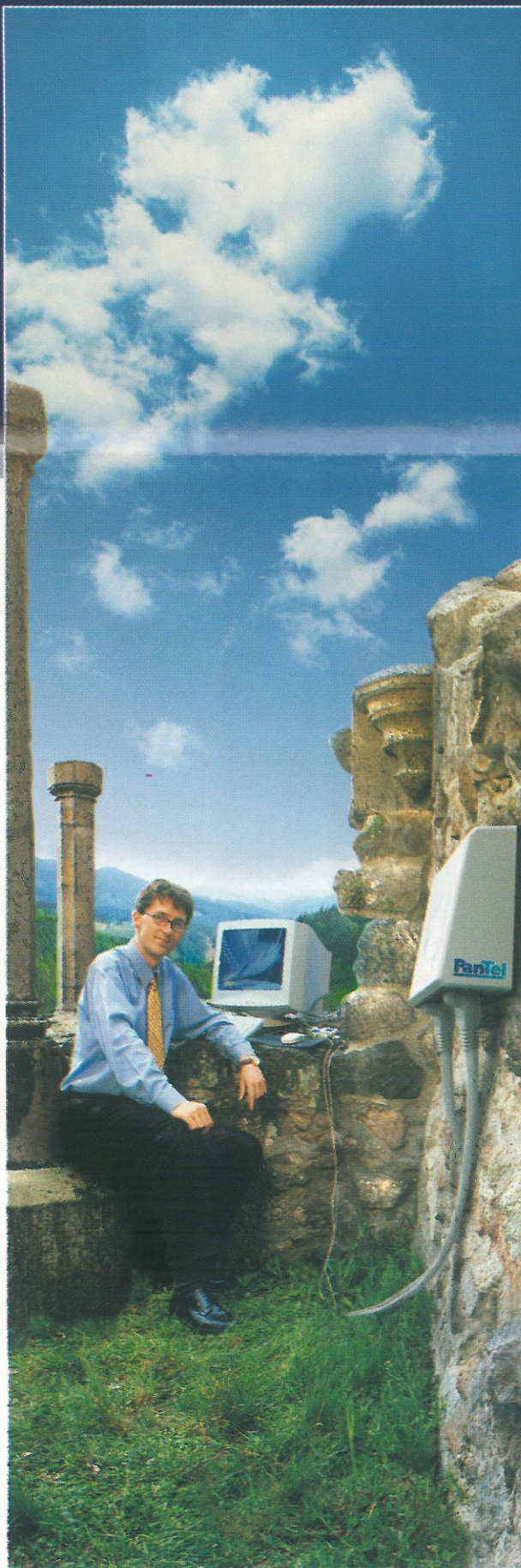
Rövid életűnek bizonyult Szlovákia vezető mobiltelefonos vállalatának februárban indított kedvezményes szolgáltatása. A G1-nek elnevezett szolgáltatásnál a mobiltelefonról kezdeményezett hívásokat az interneten keresztül továbbította a cég, jelentős mértékben a nemzeti távközlési társaság tarifái alá kínálva. A Globtel GSM — a szakértők szerint — ezzel a lépéssel csökkentette a külföldi stratégiai partnert kereső Slovak Telecom (ST) piaci értékét. A Globtel a kiadott közleményében csak a szolgáltatás végét jelezte, és nem kommentálta a minisztériumi döntést. Szakértők szerint a Globtel



GSM a szolgáltatással megsértette az ST távhívásokra vonatkozó monopóliumát.

A szlovák nemzeti szolgáltató monopóliumhelyzetét — a tervek szerint —

2002 végén szüntetik meg. Mikulás Dzurinda miniszterelnök februárban jelezte, hogy még az év vége előtt kiírják azt a tendert, mellyel az ST külföldi stratégiai befektetőjét kiválasztják. A Globtel GSM konzorciumát a helyi energiaszolgáltatók, a Hanco nevű magáncég és a France Télécom alkotja. A mobilcégnek jelenleg 360 ezer előfizetője van.



Különleges igények mindig is voltak. Most már megoldások is vannak.

PanTel – Formabontó megoldások az üzleti távközlésben.

Itt az ideje, hogy megfogalmazza azokat a vállalati adatátvitellel, telefonhasználattal kapcsolatos igényeit, amelyeket eddig olyan különlegesnek vélt, hogy inkább megtartotta magának.

A PanTel az a távközlési szolgáltató, amely rendelkezik azzal a folyamatosan fejlesztett, világszínvonalú technikai háttérrel, amely gyakorlatilag korlátlan kapacitást és sávszélességet, ezáltal meglepően rugalmas és megbízható, új szolgáltatásokat biztosít az Ön számára.

Rendelkezik azzal az ügyfélközpontú, nyitottan gondolkodó szakmbergárdával, amely forradalmian új, integrált távközlési megoldásokat tud ajánlani cégének.

Rendelkezik azzal az elkötelezettséggel, amely a megbízható szolgáltatás és a proaktív problémamegoldás záloga.

A PanTel az alternatíva. Rendelkezzen velünk!

*A PanTel élenjár az Internet Protokoll alapú távközlés hazai engedélyeztetésében. Az IP alapú távközlés hatékonyabb üzleti kommunikációt és jelentős költségmegtakarítást eredményez partnereinknek.

Keressen fel bennünket 1999. április 27-30. között az INFO 99 Informatikai Szakkiállításán, az A/202/c standon!

PanTel

Az új vonal.

PanTel Távközlési és Kommunikációs Rt.
www.pantel.hu
E-mail: pantel@pantel.hu
Telefon: 452-12-80

CD-ROM-ok '99

CÉG-KÓD-TÁR

A KSH céginformációs adattára CD-ROM-on

- Angol-magyar nyelvű változat
- Részletes 1999. áprilisi cégeadatok
- Adatok leválogatása, listázása
- Egyidejűleg több szűrési feltétel kiválasztása
- Letölthető adatok

TER-INFO

A KSH Területi Számjelrendszere CD-ROM-on

- Magyarország 3200 települése
- A települések csoportosítási ismérvei
- Fontosabb statisztikai adatok
- Adatok leválogatása, listázása, csoportosítása

KSH évkönyvek CD-ROM-on

A papíralapú kiadványok adat- és információtartalmának hű tükröi

Magyar Statisztikai Évkönyv, 1997 CD-ROM-on
Statisztikai Szakévkönyvek, 1997 CD-ROM-on

- Mezőgazdaság
- Külkereskedelem
- Területi statisztika
- Idegenforgalom
- Ipar- és építőipar
- Környezet
- Egészségügy és szociális ellátás
- Demográfia
- Lakás és kommunális ellátás



Központi Statisztikai Hivatal

További információ: Központi Statisztikai Hivatal, Informatikai főosztály
Telefon: 345-6281

Váltson Zöldre!

Szabad az út a sikerhez!

Ha Zöld számra vált, több ügyfele, nagyobb bevétele és sikeresebb üzleti vállalkozása lehet! A Zöld szám nem csodaszer, de leendő ügyfelei könnyen és egyszerűen találják meg, ha átvállalja a Zöld számra érkező hívások díját. Zöld számmal mindenki eléri, és Ön mindent elér!

Vásároljon Zöld számot belépési díj nélkül május 31-ig!

A legjobbaknak már van!

MATÁV Zöld szám

Az akció a MATÁV Kék szám szolgáltatására is vonatkozik.

Ingyenes információs Zöld szám:
06 80 23 23 23
Internet-cím: www.matav.hu

Egymás közt

