



Telecomputer

2000. március 6., hétfő

A Magyar Nemzet informatikai melléklete

V. évfolyam, 4. szám

Vélemények a rendszerintegrációról

A rendszerintegráció – mint annyi más kifejezés az informatikában – egy amerikai kifejezés, a „system integration” tükörfordítása. Jelenléte változó, ebben a cikkben a legkézenfekvőbbet használjuk: rendszerintegrátor az a vállalkozó, aki egy adott, tartalmi és nem infrastrukturális informatikai feladatot megold a megrendelő számára. Ebben az értelemben rendszerintegrátor az is, aki egy komplett főkönyvi rendszert szállít, és az is, aki integrált vállalatirányítási belső levelező-, dokumentumkezelő rendszert tervez, szállít, telepít, betanít és beüzemel.

Sok ilyen van Magyarországon, de általában csak a nagyokra figyel a világ. Azokra, akik versenytárgyalásokon indulnak, nagyobb megbízásokat teljesítenek, és nem utolsósorban szeretik, ha beszélnek róluk. A világban tapasztalható fuzionálási hullám ezeket a cégeket sem kerüli és kerüli el, még a magyar piacon sem. Kell a türelem és a széles szakismeret ahhoz, hogy egy nagyobb tenderen indulni tudjon, és az elnyert megbízást teljesíteni tudja a cég. Összeolvadások Magyarországon is előfordultak, de volt már példa nem is olyan régen az ellenkezőjére, a kiválásra is. A vállalatnagyság alakulása mögött azonban mintha egy mélyebb folyamat zajlana: a tudás, a szellemi munka felértékelődése. Legalábbis ezt mutatja az a folyamat, amin az Ericsson Magyarországot keresztülment az utóbbi években, de a rendszerintegráció

tudás adta a Digital értékét is, amikor a Compaq beolvadt.

Igyekeztünk kideríteni, mit gondolnak a változásokról, a közeljövőről azok, akik ezt az üzletet csinálják, feltettünk néhány kérdést a legnagyobb magyar és multinacionális cégek vezetőinek, akik közül választott Debrődy István az Albacomptól, Juhász György az LNX-től, Fekete Gábor az Unisystől, Verseghi-Nagy Miklós az Ericsson-tól, K. Szabó Zoltán a Hewlett-Packardtól, Koródi Bálint a Montanától és Juhász Miklós a nemrég alakult tanácsadó cégtől, a Stratistól. A válaszokban összhang van a tekintetben, hogy a kereslet lemaradásban van a korszerű megoldások tekintetében a fejlett országokbeliekhez képest. Koródi Bálint szerint „A helyzet sokszínű: a technológiák, az eszközök nagyon hamar megjelennek a magyar piacon, sokszor – meglepő bátorsággal – előbb használunk bizonyos eszközöket, mint ahogy azt a kiforrtságuk indokolná. Ugyanakkor az informatika tényleges szerepe a cégek tevékenységének javításában még messze elmarad a lehetőségektől és a nyugati színvonalától. Vagyis nem kap megfelelő súlyt a vezetőknél.” Fekete Gábor úgy látja, hogy míg a hardverüldözések nagyon gyorsan ideérnek, a megoldások átvételénél már igen komoly az elmaradás. Jelenlét és késés a feladatkihelyezésben, az outsourcingban, de a szolgáltatáskezelésben, felügyeletben is.

(Folytatás a 4. oldalon)

Ericsson-számadás

Ellentétben az Amerikában honos multinacionális cégekkel, az Ericsson leányvállalatai eredményét sem titkolja el a közvélemény előtt. Igaz, az Ericsson Magyarországi eredményére méltán lehetnek büszkék, hiszen a cég forgalma, mint azt Fodor István vezérigazgató a szakújságíróknak elmondta, 27,4 százalékkal, az inflációt jóval meghaladó mértékben nőtt. A vezérigazgató hangsúlyozta, hogy a 35,8 milliárd forintos forgalom és az 5,1 milliárdos adózás előtti eredmény nemcsak volumenében és a növekedést tekintve fontos, hanem összetételében is.

Szakmai körökben köztudomású, hogy az Ericsson konszern hatalmas átszervezés alatt áll, ami nem hagyja érintetlenül a magyarországi leányvállalatot sem. Idén kikerül az Ericsson Magyarországtól a vállalati alközpontok és a ro-

kon területek importja, amire vagy új vállalat alakul, vagy valamelyik meglévő disztributorra bízják. Változás az is, hogy az Ericsson a jövőben a mobiltelefonokat nálunk is közvetlenül a disztributorokon keresztül hozza forgalomba, bár az Ericsson Magyarország köti továbbra is a szerződéseket, adja a támogatást, a reklámot és látja el információval a viszonteladókat.

Két szóval jellemezhetjük az Ericssonnál zajló folyamatot: globalizáció és profilszűkítés. Az Ericsson mindentől szabadul, aminek a haszontermelő képessége egy bizonyos – nem nyilvánosság-ra hozott – szint alatt van, illetve az ingatlanvagyonra értékesítésével és visszabérlésével növeli a likviditását. A globalizáció pedig például a regionális szakmai központok kialakításában érhető tetten.

(Folytatás a 5. oldalon)

Mehet a Matáv-üzlet

A Gazdasági Versenyhivatal versenytanácsa döntött arról, hogy bizonyos feltételek teljesülése esetén a Deutsche Telekom negyvenkilenc százalékos tulajdonosi részesedést, a Matáv pedig irányítási jogot szerezhet a Westel mobiltelefon-társaságokban.

A Deutsche Telekom megvásárolta a MediaOne-tól a két Westel cég 49-49 százalékos részvénycsomagját. A Matáv 1999 októberében megállapodást kötött a Deutsche Telekommal, amelynek értelmében a Matáv opciós jogot szerzett a Wes-

tel 900 GSM Mobil Távközlési Rt. és a Westel Rádiótelefon Kft. 49-49 százalékos tulajdonrészének megvásárlására. A Matáv a 2000. július 1-jét követő tizenöt hónapos időszakban bármikor megvásárolhatja a két vállalat 49-49 százalékos tulajdonrészét 885 millió dolláros, rögzített áron.

A Matáv ugyanakkor a Deutsche Telekommal kötött képviselői megállapodás révén – már a Deutsche Telekom tulajdonosként – megállapodást kötött a Deutsche Telekommal, amelynek értelmében a Matáv opciós jogot szerzett a Westel-társaságok felett.



Pannon-mérleg

1999 volt a Pannon GSM eddigi legsikeresebb gazdasági éve. A vállalat az elmúlt évben hetvennyolcmilliárd forinttal növelte árbevételét, amely huszonöt százalékkal nagyobb az 1998-asnál.

A Pannon GSM üzleti tevékenységének eredménye 1998-hoz képest több mint tizenkétfélmilliárd forinttal, így 1999-ben meghaladta a tizenkilencmilliárd forintot, míg az előző évihez képest tizenötmilliárddal növelte adózás előtti eredményét, azaz közel tizennégymilliárd forinttal

zárta az elmúlt évet. A mobilszolgáltató cég 1994 óta – tavaly év végéig – mintegy hatszázmillió dollárt fordított beruházásokra, az idén pedig – az előző évekhez hasonlóan – szintén közel százmillió dollárt fordít kapacitásbővítő és minőségfejlesztő beruházásokra.

Az elmúlt évben emelkedett a legnagyobb mértékben, mintegy kétszázötvenzessel a Pannon GSM előfizetőinek száma, így az 1999-es évet 669 ezer aktív előfizetővel zárta a cég.

Hazai PC-piac

Növekvő Compaq-fölény

Bár a 2000. év problémájával összefüggésbe hozott, felfokozott kereslet végül nem jellemezte a magyar PC-piacot a negyedik negyedévben, az október–december időszakban összesen 72 236 személyi számítógépet talált gazdára Magyarországon hivatalos csatornákon keresztül, amely 57,5 százalékkal haladja meg a harmadik negyedévi adatot – derül ki a legújabb, negyedik negyedévre vonatkozó IDC-jelentésből.

Az IDC most közzétett adatai szerint a személyi számítógépek értékesítése a tavalyi időszakhoz viszonyítva mintegy tizenhat százalékkal emelkedett, tartva a már megszokott mérsékelt növekedési ütemet. A Compaq magyarországi leányvállalata 13 782 értékesített darabbal és 19,1 százalékos PC-piaci részesedéssel immár egymás után a hetedik negyedévben tartja első helyét. Ezzel az eredménnyel a legnagyobb, 5599 darabos növekedést ért el, és így a Compaq messze a legnagyobb, hatszázalékos piacrészesedés-növekedést könyvelhet el a tavalyi év időszakához képest.

Ha a piac növekedési üteméhez viszonyítjuk a Compaq teljesítményét: a piac tizenhat százalékos bővülését több mint négyszeresen múlja felül a Compaq (68,4 száza-

lék). A három legnagyobb versenytárs együttes növekedése (IBM, HP, Dell) 62,4 százalék. Az értékesítés mennyiség tekintetében a három nagy márkai részesedése (HP, IBM, Dell) együttesen akkora, mint a Compaqé.

Az asztali gépek piacán továbbra is nagymértékű Compaq-dominanciáról beszélhetünk. A vizsgált időszakban 12 331 eladott géppel és 19,3 százalékos részesedéssel vezet a Compaq.

A Compaq az új modellcsaláddal realizált eladásoknak köszönhetően ismét egy helyet feljebb ugrott a hordozható termékek összesítésében, maga mögé utasítva immár a Portocomot is, így 17,7 százalékos piaci részesedéssel a második helyen szerepel. Az előző negyedévhez képest több mint kétszer annyi Compaq-notebook kelt el, míg a hordozható termékek piacán önmagában csupán hat százalékos növekedést a tavalyi időszakhoz képest.

A szerverek területén a Compaq a negyedik negyedévben elmaradt a kitűzött tervtől. Ennek egyik oka az időszakra prognosztizált nagyobb beszerzések elhalasztása, illetve az, hogy a Compaq 2000. január 31-re időzítette az új szervercsalád bejelentését és új árstratégiájának elindítását.

„A legstabilabb Windows”

Nagyszámú hallgatóság előtt jelentette be Hercegh Tamás, a Microsoft Magyarország ügyvezető igazgatója a redmondi szoftveróriás operációs rendszerének legújabb kiadását. A Windows 2000 – nevével ellentétben – nem a Windows 9x-ek folytatása, hanem az NT termékvonallal folytatja, méretezhetősége, megbízhatósága és fejlett szolgáltatásai révén korszerű vállalati platformnak szánták a tervezők. A fejlesztés során olyan neves cégek segítettek a Microsoft munkáját, mint a Compaq, a Cisco, az Intel vagy az APC. Már a megjelenése előtt is bejelentette számos más hardvergyártó és rendszerintegrátor, mint például az HP, a Dell, az IBM, az ICL, a Unisys, az SAP, a Baan, vagy a magyar cégek közül az Albacom, illetve a Synergon és a Montana. A megjelenés idején már mintegy száz intézménynél több mint ötven ezer klienssel működnek rendszerek, többek között a Motorolánál, a NASAnál, a GM-nél, a Fordnál, az IBM-nél és a Warner Brosnál.

A rendszer stabilitásáról a kritikus bírálók is többségében elismerően nyilatkoztak, és egyetértettek az alkotók nyilatkozatával, hogy sikerült megalkotni minden idők legstabilabb Windows-verzióját. Mindez lehetőséget biztosít a Microsoftnak, hogy a „com”-világban tovább növelje az NT meglévő, harmincz százalékos részesedését. Itthon érdekes referencia a Magyar Telefonkönyv Társaság, ahol az ország összes telefonkönyvi adatát tárolják Active Directoryban, illetve a Magyar Export Hitel Biztosító, ahol a Baan-alapú vállalatirányítási rendszer üzemel Windows 2000-alapon. Mint Hercegh Tamás elmondta, az új operációs rendszer jelentősége csak a Windows 95, a Microsoft első 32

bites operációs rendszerének megjelenésével mérhető össze.

A Windows 2000-et alkotói első sorban stabil vállalati és munkaplatformnak szánják, így nemcsak a hagyományos kliens-szerver alapú vállalati rendszerek számára megfelelő választás, hanem a megnövelt grafikai teljesítmény – a DirectX-alkalmazások lehetősége – és a többprocesszoros munkaállomások támogatása kedvező lehetőséget teremt a számítástechnikai DTP- és CAD-alkalmazások futtatására is. A hagyományos vállalati szegmens számára nagy jelentőséggel bír az Active Directory, a Novell hasonló jellegű terméke mintájára kifejlesztett címtárrendszer, illetve a Visual Basichez

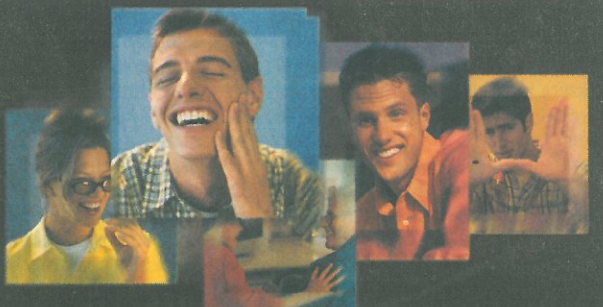
készült új illesztők, valamint a régebbi gépekkel is rendelkező cégek számára a terminálemuláció – amelynek révén a korszerű programok a szerverről futtatva régebbi, akár 486-os gépeken is elérhetők. A kifejezetten a játékokhoz, illetve az otthoni felhasználók számára készülő Millennium kódnevű operációs rendszer megjelenése május végére várható. A kétféle rendszer megkülönböztetése május végére várható. A kétféle rendszer megkülönböztetése május végére várható. A kétféle rendszer megkülönböztetése május végére várható.

A magyar Windows 2000 várhatólag május elején kerül a boltokba s ára – hasonlóan az angol verzióhoz – az NT 4.2-höz áll közel. A honosított változat fejlesztése a Microsoft Magyarország kereskedelmi igazgatója, Gerő László szerint mintegy ötven ezer regisztrált vásárlónál hozza be az árát. Ennek érdekében, hogy az informatikai beruházásokat ne kelljen elhalasztani, a Microsoft vállalja, hogy a február 17-e után eladott NT-plattformok ingyenesen upgradelhetők magyar, illetve angol nyelvű Windows 2000-re. Krepler István

Érdekes megfigyelni, ahogy a 32, 64 bites operációs rendszerek egyre szélesebb körű térhódítása mellett mind nagyobb jelentőségre tesznek szert az „egyszerű” 8 bites rendszerek is. Ennek az ad hangsúlyt, hogy mind több hardver- és szoftverfejlesztő igyekszik kialakítani valamilyen egyszerű architektúrát például a Smart Cardokhoz. A számtalan helyen – például a beléptető rendszereknél, vagy akár a telefonoknál – használható intelligens rendszerek szabványosítása felé jelentős lépés, hogy a Microsoft most új standardot kínál a Windows 2000-hez illesztve. A nyolcbites alkalmazásrendszerek egyik hazai úttörője az Icon Kft. és a Compuworx.

Nissan

ablakot egy új világra!



|Az új gazdaság alapja|

<http://www.microsoft.com/windows2000>

Röviden

ICL-tervek » A Microsoft Windows 2000 vezető rendszerintegrátor-szolgáltatója szeretne lenni Európában az ICL. A nemrégiben aláírt, kilencedik ilyen szerződésével összesen már hetvenháromezer felhasználó számára nyújtja ezt a szolgáltatást. A felhasználók között van a Londoni Belvárosi Bíróság, illetve Oslo város is, és további kétszázegyeven ezer európai felhasználót érintő szerződést készítenek elő a pénzügyi szolgáltató, közüzemi szolgáltató, oktatási, kormányzati és kiskereskedelmi szektorokban. A Microsofttal közösen elvégzett benchmarktesztet állapították meg a Windows 2000 erejét, korlátait és skálázhatóságát internetalapú kereskedelmi alkalmazásoknál. A tesztet a Windows 2000-et a Windows NT 4-gyel hasonlították össze, és azt tapasztalták, hogy a Windows 2000 webszerver ötven százalékkal több vásárlót képes kiszolgálni. A bevásárlóközpont ötezer-négyszáz vásárló egyidejű kiszolgálását végezte el úgy, hogy egy másodperc alatti válaszidőt produkált. Az ötezer-négyszáz vevő egyidejű kiszolgálása egy munkanapra kivételesen 7,5 millió tranzakciót jelent, míg tízezer vevő egyidejű kiszolgálása napi több mint tizenegymillió tranzakciónak felel meg.

Sikeres SAP-start az Első Pesti Fontentársaságnál » Múlt év júliusában született döntés arról, hogy az EPT-nél az ügyvitel támogatását az SAP vállalatirányítási rendszerrel oldják meg. A rendszer kialakításával a KFKIISYS-t bízták meg. A huszonöt felhasználós rendszer éles indulása január 15-én volt. A tavaly szeptember végéig tartó felméréseket és igénymeghatározásokat követően az éles indulás szimulációjára december elején került sor, majd az EPT-nél február 7-re elkészült a januári mérleg és eredménykimutatás, továbbá számos kontrollingjelentés.

Nyomatatóter » A Belügyminisztérium okmánykorszerűsítési projektjének újabb fejezeteként január 1-jével megindult a személyazonosító okmányok cseréje. Az új igazolványok és iratok megfelelnek az európai normáknak, használatuk az Európai Unióba való belépésünk egyik feltétele. A korszerűbb és biztonságosabb személyazonosító okmányok kiállítását – a fővárosban és a régióközpontokban összesen százötvenként helyen – az okmányirodák végzik. A nagy leterheltséggel dolgozó ügyfélszolgálatok komplex technikai felszerelésére kiírt közbeszerzési pályázat eredményeként az informatikai munkához és adatfelviteléhez kapcsolódó irodatechnikai feladatokat Minolta-nyomatatók végzik majd. A nyomtatási munkafolyamatokat Minolta PagePro 8L lézernyomtatókra bízják. A nyomtatókból összesen kétszázkilencven áll szolgálatba a tender eredményeként, de a Minoltánál arra számítanak, hogy a sikeres együttműködés nyomán sor kerülhet további szállításokra is.

Internetes műsorszóró » E-Business Network néven az Oracle útjára bocsátotta az első nonstop internetes műsorszóró szolgáltatást azoknak, akiket érdekelnek az e-business legfrissebb hírei és trendjei. A műsor az induló vállalkozások és az átalakulóban lévő hagyományos szerkezetű vállalatok számára egyaránt hasznos információkkal szolgál, elemzi a terület legújabb eredményeit, és tanácsokat ad az átalakuláshoz. Folyamatosan bővül a programjainak, a műsorok több nyelven lesznek elérhetők, hamarosan az angolon kívül francián, spanyolul, olaszul, portugálul, japánul, kínaiul és koreaiul. Élő közvetítést ad az E-Business Network az Oracle és partnerei jelentősebb rendezvényeiről, sikeres e-businessalkalmazásokat mutat be, oktatást és szakmai tájékoztatást nyújt, mindezt a Reuters és az On24 híryaaga egészíti ki. A programok többsége kizárólag internetes műsorszórásra készült, kihasználva e-közvetítés lehetőségeit, a sebességet, az interaktivitást és az azonnali reagálás lehetőségét. Az Oracle, a HP, az Intel és a Sun által finanszírozott szolgáltatás a www.oracle.com/ebusinessnetwork címen érhető el.

Intelligens webtárház » Operatív üzletiadat-elemzést az interneten keresztül támogató eszközeinek legújabb verzióit jelentette be az Oracle. A felhasználók közösséges webböngészőt használhatnak az e-businessadatok feldolgozásához, és bárkinek személyre szabott formában juttathatják el azokat. Az új eszközök az Oracle „intelligens webtárház” kezdeményezésének részei, segítenek a vállalatoknak az elektronikus kereskedelemhez kapcsolódó adataik elemzésében és hasznosításában. A „business intelligence” eszközöket használva a cégek az integrált vállalatirányítási rendszereik (ERP) és az ügyfélkapcsolat-kezelési rendszereik (CRM) adataiban található összes információt felhasználhatják a fontos piaci trendek meghatározásához. A felhasználók automatikusan XML-formátumú dokumentumokként tehetik közzé az adatokat, így azokat mind a vállalatban belüli, mind az azon kívül működő alkalmazások könnyen használhatják.

OLIB a hírközlésben » Az OLIB-felhasználók köre 1999 végén két újabb intézménnyel bővült. Novemberben kezdődött meg az OLIB7 bevezetése a Hírközlési Pöfelügyelet nemzetközi dokumentációs osztályán. A rendszer két hét alatt készen állt a próbaüzemre, hamarosan befejezik az adatbázisok feltöltését, és néhány héten belül az intézmény az összes modul birtokba veszi. Az előzetes tervek szerint a Hírközlési Pöfelügyelet internetes, illetve intranetes hálózatán keresztül a többi telephelye, sőt a külső felhasználók számára is elérhetővé teszi az információk rendszer szolgáltatásait. A Magyar Posta Rt. az IQsoft Rt. ajánlatát értékelte a legjobbnak az integrált könyvtári rendszer 1999. évi beszerzésére kiírt közbeszerzési pályázaton. Az OLIB7-ben megvalósított rendszer a hagyományos vállalati belső információszolgáltatás kivül lehetővé teszi az egyesleges nyomtatványhasználatot, hozzáférést biztosít a szakirodalomhoz, fejlesztési tanulmányokhoz, valamint a könyvtári gyűjteményekhez (például könyvek, folyóiratok, videoszalagok, CD-k).

Szelek szárnyán » A Nokia lesz a főszponzora a május 20-án megrendezendő nemzetközi széllovasversenynek. A Hivatásos Széllovások Szövetsége (PWA) a windsorversenyzők legjobbjait egyesíti, a PWA Word Tour pedig a széllovas sportág kiemelkedő eseménye. Ennek része lesz a budapesti esemény is, melyet látványos show-műsor keretében rendeznek meg a népligei FTC-pálynán. A versenyszorozat öt szakág köré csoportosul, a többnyire ferdett csarnokban megrendezett „indoor”, amikor a szelet mesterségesen gerjesztik, és a nézők viszonylag közelről megfigyelhetik a versenyzők ügyességét, különleges figuráit. A négy másik szakág a sokpályás, szalomalozó gyorsasági verseny (race), a hullámvonalagst előtérbe helyező wawe, ahol szinte repülnek a résztvevők, a freestyle-nak nevezett akrobatikus szélszékviaadal és a kizárólag a gyorsaságra figyelő speed: ilyenkor a fél kilométeres pályán akár nyolcvan km/órával szágulandak a résztvevők. A budapesti Nokia Hungary 2000 Nagydíj az indoor kategóriába tartozik, s ez lesz az idei év egyetlen ilyen jellegű versengése. A viadalon a versenyzők szalom és extreme jump kategóriában mérkőznek össze tudásukat. A szalomalomban egyszerre több versenyző kerülgeti a 35-80 méteres medencében a két bóját – és perze egymást. Az extreme jumpban egyszerre csak egy versenyző fut neki a medence közepében elhelyezett ugrórampának a harminc, csaknem ezeröt száz kW teljesítményű óriásturbina által gerjesztett szélben, és különféle műugrásokot hajt végre.

Compaq-tárolók » A vezető hálózati-tároló-felhasználók a Compaq vállalati tárolórendszereit tartják a legjobbnak egy nem régi felmérés szerint. A vállalati háttértároló-rendszerek legjelentősebb szállítója, a Compaq került az első helyre abban a nemrég végzett felmérésben, amelyben a Fortune magazin ezres listáján szereplő vállalatoknak kellett megnevezniük a tárolóhálózatok általuk legjelentősebbnek tartott szállítóját, és a Compaq csaknem kétszer jobbnak bizonyult az utána következőknél. Az ITCentrix Storage Network felmérésben a résztvevők tízenkilenc százaléka a Compaqra szavazott, amikor „a cégek hálózati-tároló-stratégiájá szempontról a legfontosabb szolgáltatót” kellett megnevezniük. A háttértároló-hálózati megoldások piaci lehetőségeit kutató ITCentrix-vizsgálatban az ezer főnél többet foglalkoztató cégek közül háromszázat kérdeztek meg.

A magyar film első szakmai honlapja

A 31. magyar filmszemle alkalmából új magyar weboldal kezdte meg működését a világhálón. A magyar.film.hu a szakmai tartalom-szolgáltató és információs bázis szerepét hivatott betölteni. A kezdeményezés itthon úttörőnek, de külföldön is ritkaságnak számít. A MATÁVnet partnerként vesz részt a projektben. A magyar.film.hu születésnapja a 31. magyar filmszemle első napjával esik egybe. A szemle öt napja alatt több mint kétezer érdeklődő közel hateresztven töltötte le a honlap címlapját, s ez a látogatottsági adat jóval a hazai átlag fölé emelkedik. Az ötnapos tesztüzem után a honlap hivatalos prezentációja – amelyet a készítő a MATÁVnettel közösen tartottak – a filmszemle utolsó napján volt.

A www.magyar.film.hu címen elérhető új szakportál a film-

szemle után a magyar film folyamatosan bővülő internetes otthona lesz, egyebek mellett friss hírekkel, adatbázisokkal, szakfórumokkal és linkgyűjteménnyel kívánja kielégíteni a közönség érdeklődését és a filmszakma információs igényeit egyaránt. A MATÁVnet – mint a magyar.film.hu partnere – kom-

munikációs szolgáltatásokat nyújt az oldal üzemeltetéséhez. A Szabadtér elnevezésű beszélgetőforumhoz a MATÁVnet azt az alkalmazást biztosítja, amely az [origo] Társalgót is működteti. A különböző szakmai témák tárgyalását biztosító Fórum, valamint a hamarosan induló Apróhírdetés rovat technikai hátterét és szoftverkörnyezetét is az internetszolgáltató partner nyújtja, a filmszemlén pedig a folyamatos élő mozgókép-közvetítés lehetőségét teremti meg.



Könnyűzenei portál

A www.intersong.hu naponta kínál friss híreket, érdekességeket a zenekedvelő közönség számára. Elsődleges célja a zenebarátok és rajongók szórakoztatása, tájékoztatása az interneten keresztül. A logikusan szervezett és felépített információs rendszer alapja az át-fogó és színvonalas könnyűzenei adatbázis, amelyben egyrészt a magyar előadók, másrészt a zenei szolgáltatókról tájékozódhatunk. Név szerinti keresés ugyanúgy lehetséges az előadói oldalakon, mint a kategória, műfaj, dalszöveg, vagy éppen behallgatási lehetőségek szerinti böngészés. Találhatunk az előadók biográfiát, diszkográfiát, dalszövegeket, audio- és videofelvételeket, fotókat, egyéb információkat és további érdekességeket.

A szolgáltatói adatbázis ugyan-csak teljességre törekszik, szép számmal képviseltetik magukat a magyar könnyűzenével, szórakoztatással, internettel és más, médiával kapcsolatos cégek, üzletek és szervezetek. A kiadótól a televíziókon, rádiókon, CD-boltokon át



bázis és annak látogatottsági mutatói speciális statisztikák készítését teszik lehetővé. Jó néhány rovat foglalkozik a könnyűzene mellett az internet, a számítógép, a technika újdonságaival, de természetesen a játékos kedvű szörfözöket sem éri csalódás: a zenéhez kapcsolódó többféle játék és verseny csábító nyereményeket kínál. Legnagyobb sikere várhatóan a zenerületnek lesz, ahol némi szerencsével és egy kis odafigyeléssel havonta lehet értékes nyereményekhez jutni.

Álláshirdetés az interneten

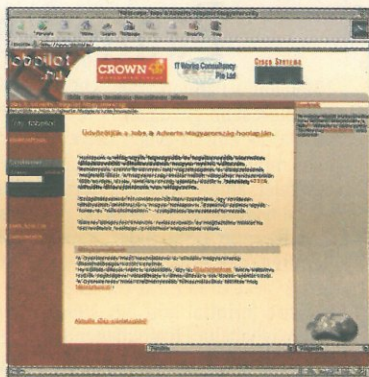
Németországban öt évvel ezelőtt alakult meg a Jobs & Adverts internetes munkaközvetítő, amely mára Európa legnagyobb internetes munkaerő-közvetítő-

je lett. Sikerének egyik magyarázata, hogy szolgáltatásainak nemzetközi jellege révén a munkaerő-felvétellel kapcsolatos kérdésekre és problémákra a korábbiaknál hatékonyabb megoldást képes nyújtani. A most bejelentett, de már 1999 végén megnyitott magyarországi iroda a tizenhatodik leányvállalat.

A globális terjeszkedés kezdetét a thaiföldi iroda három évvel ezelőtti, 1997-es megnyitása jelentette. 1998 elején kezdte meg működését az amerikai fiók, amelyet a bécsi és a zürichi követett. A volt szocialista országokban a lengyel és a csehországi megjelenésük mintegy fél évvel előzte meg a budapestit. Dr. Muth

János, a Jobs & Adverts Magyarország Kft. ügyvezető igazgatója szerint a budapesti fiók felállítása azt mutatja, hogy e tevékenység szempontjából már

elég fejlett a magyarországi internetes piac. Az álláskereső a társaság folyamatosan frissített adatbázisát www.jobpilot.hu cím alatt találhatják meg. Az adatbázisba folyamatosan kerülnek fel egyedi vállalati prezentációk és cégismertető. A társaság terveinek megfelelően a magyarországi állásajánlatok a nemzetközi gyakorlat szerint minden foglalkoztatási területéről bekerülhetnek, tehát általános érdeklődésre tarthatnak számot. A Jobs & Adverts adatai szerint a nemzetközi adatbázisban nyilvántartott álláslehetőségek száma 1999 végén elérte a negyvenháromezret, és valamivel kevesebb az álláspályázatoké.



Motorola-Oracle

Interaktív digitális televízió

A Motorola Imaging and Entertainment Solutions Group és az Oracle bejelentette, hogy szövetést hoztak létre, amelynek célja, hogy számos új funkcióval bővítsék az interaktív, digitális televíziózást.

Az Oracle Interactive Television (iTV) megoldás alapja az Oracle Video Server és az Oracle 8i adatbázis-kezelő, melyek a Motorola Streamaster tévés multimédia-dobozos (set-top box) platformjának szélessávú megvalósításán futnak. Az így kialakított kombinált megoldás segítségével az interaktív televíziózást szolgáló cégek számos előnyt kínálhatnak előfizetőiknek: nagy felbontást lehetővé tévő digitális ka-

beltévé, interaktív tévét, a programok visszajátszhatóságát és megbízhatóbb szolgáltatást. A szolgáltatók ezenkívül egy olyan teljes körű megoldást nyújthatnak majd, amely a pénzügyi e-businessalkalmazásoktól az emberierőforrás-gazdálkodáson át az ügyfélkapcsolat-kezelésig és a business intelligence (üzleti intelligencia) megoldásokig mindent felölel, valamint biztosítják a digitális és analóg műsorok teljes körű tartalomkezelését.

Sohasem volt olyan éles a verseny a kábeltelevíziózás területén, mint napjainkban. Az Oracle és a Motorola az egyik legfejlettebb platformot kínálja közös ügyfeleiknek az interaktív, digitális televí-

zió alapuló szolgáltatásokhoz. Az operatív üzleti adatelemzést támogató „business intelligence” eszközökkel például valós időben kaphatnak tájékoztatást a műsorok nézettségéről. Elemezhetik, hogy mely reklámokat nézik leg-szívesebben az emberek, és melyeket nem néznek végig. Minden további hardverigény nélkül lehetővé tehetik az összes program visszajátszását, nem csak egy csatornát. Az interaktív televíziózást nyújtó cégeknek képeseknek kell lenniük ilyen értéknövelt szolgáltatásokat nyújtani hirdetőiknek és nézőiknek, ha a HDTV műsorszórás és a digitális műholdas szolgáltatások korában versenyképesek akarnak maradni.

„Forradalmi” mérleg

Az ügyviteli szoftvereiről ismert Revolution Software Kft. forgalma a megelőző évhez képest tavaly több mint ötven százalékkal növekedett. A vállalkozás az elmúlt évben dobta piacra a kis- és középvállalkozások részére kifejlesztett Mérlegdó útnyilvántartó, illetve a SzámlaVarázsló és Számla Numero 1. számlázószoftvereit.

A SzámlaVarázsló az 1999. évi Compfair szakkiallítás vásárlás terméke lett. A Revolution a tavalyi év végén telepítette – elsőként a Belváros-Lipótváros Vagyongkezelő Rt.-nél – legújabb, a közepes és nagyvállalatok számára készült, kliens-szerver alapú integrált ügyviteli rendszerét, a rEVOLUTION

Zenitet, amely a tervek szerint az elkövetkező években a cég húzó termékévé válik majd. A Revolution még 1999-ben Iroda++ rendszerével megnyerte az Arthur Andersen új magyarországi leányvállalata, a Process Solutions Pénzügyi és Számviteli Szolgáltató Kft. könyvelőprogramokra kiírt szoftverpályázatát.

A viszonylag új banki üzletág is fejlődésnek indult: a Raiffeisen Bank mellett az Erste Bank és az ING Bank is a Revolution Software ügyfele lett. Míg a 98-as évben huszonnégy főt, 1999 végére negyvenhat főt, jelenleg pedig már ötvenhárom alkalmazottat foglalkoztat a cég.

Acer-disztribúció a CHS-nél

Bihámi Árpád, az Acer magyarországi képviselőjének vezetője sajtótájékoztatót jelentette be, hogy nemcsak Hollandiában, a gyárban, de a Kventa csoport, és azon belül a CHS kínálatában is az Acer foglalja el a Tulip helyét. A tavalyi évben kiemelkedő forgalmat elért CHS-től azt várják az Acernél, hogy másfél és kétfélmillió dollár közötti forgalmat érnek el ezekből a nagy nevekkel valamivel olcsóbban kapható, márkásnak számító termékekből. Információink szerint a tavalyi negyedik negyedévben, amikor a dátumváltási probléma megoldására fenntartott keretek felszabadultak, és a vállalatok rengeteg PC-t vásároltak, az Acer több mint háromezer PC-t értékesített, és ezzel hatodik lett a piaci részesedésért folytatott versenyben. Ezen belül 625 hordozható PC-vel (tavaly a negyedik negyedévben ötszázötvenegyet adtak el) 11,5 százalékos volt a részesedésük, amivel a pontversenyben az IBM-et megelőzve a negyedik.

Magánhálózat a filmiparban

Novell-megoldást, a határörrendszert választotta a Twentieth Century Fox Film Corporation virtuális magánhálózatának kiépítésére. A virtuális magánhálózat vagy VPN kódolt üzenetváltást jelent a nyilvános internet hálózatban. A rejtjelezés révén így egy zárt, mások által értelmezhetetlen üzeneteket továbbító virtuális csatorna jön létre, innen az elnevezés. A Border Managers VPN, amely az interneten keresztül biztonságosan a cég harmincnyolc telephelyét köti majd össze, a Los Angeles-i központot és a londonit, a Mexico City-beli, a tokiói és így tovább. A döntéshozók a kiépített Novell GroupWise üzenetkövetítőtől hatszáz ezer dollár, a bérelt digitális vonalak vagy a betárcsázásos szolgáltatások lényegesen magasabb költségeinek éves megtakarítására számítanak.

A szoftver azokon a Novell Network kiszolgálókon fut majd, amelyek már most is a Twentieth Century Fox több mint ötezer felhasználóját kötik össze. A VPN 128 kilobit/másodperces dedikált kapcsolatokat fog használni, általában az UUNET internet-gerincvonalához.



Stabilan pörög
az üzlet

A stabilitás az üzleti életben nagymértékben függ attól, hogy Ön mennyire képes egyensúlyozni. Ebben segít Önnek stabilitásával az új HP Vectra számítógép.

A komponens konzisztenciának köszönhetően a „gold disc” cseréjére soha nincs szükség, így a számítógépes környezet is stabil marad, és Ön is lépést tarthat a technológia fejlődésével.

MOST INGYEN FELFRISÍTJÜK

Amennyiben Ön 2000. január 1. és február 29. között magyar nyelvű Windows NT 4.0 operációs rendszerrel ellátott HP Vectra számítógépet vásárol, úgy juthat hozzá az ingyenes Windows 2000 frissítéshez, hogy a megrendelés posta és médiaköltségét a Hewlett-Packard állja.

netto 203 900 Ft-tól
monitor és CD nélkül



HP Vectra VEi7 és VEi8

Intel® Celeron™ Processzor 466MHz vagy
Intel® Pentium® III Processzor 500MHz /
4,3 GB vagy 8,4 GB merevlemez / 64 MB
memória (SDRAM) / 3COM 10/100Base-TX
LAN hálózati kártya / Matrox MGA G200
AGP 2x video 4 vagy
8 MB Video RAM / 16-bit sztereo hang /
MS Windows NT 4.0 Magyar



TOVÁBBI INFORMÁCIÓKÉRT LÁTOGASSON EL WEBLAPUNKRA: [HTTP://WWW.HP.HU/W2000](http://www.hp.hu/w2000) VAGY HÍVJA A HP VEVŐSZOLGÁLATOT: 382-1111



Albacomp
Digital
Duna Elektronika
Integrátor
Kventa
Műszertechnika Computer Rt.
RacioNet Kft.
Selectrade

8000 Székesfehérvár, Mártírok útja 9.
6723 Szeged, Csongrádi sgt. 83.
1139 Budapest, Frangepán u. 56.
1191 Budapest, Eötvös u. 3.
1067 Budapest, Podmaniczky u. 37.
1107 Budapest, Szállás u. 21.
2040 Budaörs, Budapesti út 70.
1106 Budapest, Fehér út 10.

22/315-414
62/488-380
237-7299
281-3931
269-5262
432-9515/19
23/417-313
264-3333

sales@albacomp.hu
digital@digital.co.hu
sales@dunaelektronika.hu
szabo.levente@integrator.hu
kventa@kventa.hu
fbandi@mtcomp.hu
sales@racionet.hu
company@selectrade.hu

Világtükör

A Sybase e-portalszövetsége » A Sybase újonnan életre hívott e-portalszövetségéhez több vállalat csatlakozott: az e-CRM- (ügyfélkapcsolatok kezelő) megoldásokat kínáló Rubric, a YOUcentric és a BroadQuest; a vállalati információs megoldásokat nyújtó Viador, a Plumtree Software és a Sagemaker; az e-tartalom-megoldásokat elérhetővé tevő Powerize.com, a FatWire Corporation és a Worldweb.net; valamint az ügyfeleket e-vállalati üzleti megoldásokkal ellátó Niku Corporation, az Extensity és a Knowledge Mechanics. Az e-portalszövetség a már meglévő technológiai együttműködések aknázza ki, hogy a résztvevők egyedülálló stratégiát alakítsanak ki a marketing- és kereskedelmi fejlesztés területein. A Sybase értékesítési referenciái és kooperatív marketingmodellje révén a partnerek közös marketingtevékenységben vehetnek részt, hogy portálmegoldásaiknak promóciót tudjanak biztosítani. A Sybase OpenDoor a különböző területek egyedi felhasználói igényei szerint alakítja a létfonosságú üzleti információkat és tranzakciókat, alkalmazásokat integrál a vállalat egészében, és megbízható, skálázható vállalati portálmegoldást nyújt. Az OpenDoor beépített támogatást tartalmaz a portálrendszer kezeléséhez, CICS-szel és IMS-szel való ki- vagy mainframe-integráció, XML-támogatást a legfontosabb adatforrásokhoz, integrált internacionalizációt (nemzetközi szabványoknak való megfelelést) és egyszerű bejelentkezési (sign-on) biztonságot. Az OpenDoor továbbá elősegíti a gond nélküli, személyre szóló integrációt a valós idejű üzleti eseményekkel, az ERP-alkalmazásokkal, és lehetővé teszi a legfőbb ipari RDBMS-ekhez való natív kapcsolódást.

ProLiant az e-businesshez » A Compaq ismertette háromfázisú stratégiáját, amellyel szeretné teljesíteni az ügyfelek 724 órá, az internetes gazdaságában jelentkező, a teljesítménnyel, megbízhatósággal és skálázhatósággal szemben támasztott növekvő igényeit. Az „eGeneration” névre keresztelt stratégia a Compaq szakértelmének felhasználásával igyekszik megfelelni az e-business működő ügyfelek gyorsan változó igényeinek, akiknek hatalmas adatmennyiségekhez egy időben hozzáférő nagyszámú felhasználót kell kezelniük. Az eGeneration első fázisa 1999 augusztusában a Compaq nyolcutas ProLiant kiszolgálóinak bevezetésével indult. Az első szakasz olyan fejlett technológiák alkalmazását is tartalmazta, mint például a több terabájtos adattárolás, az üzem közbeni PCI-csatlakoztathatóság, valamint az ún. „Lights-Out” távoli felügyelhetőség. A Compaq szeretné felgyorsítani a második fázist, ezért a nyolcutas ProLiant-plattformokat az év második felétől kezdődően Unisys Cellular Multi Processing (CMP) architektúrára épülő harminckét utas kiszolgálókkal egészíti ki. Ezeket a ProLiant-alapú kiszolgálókat alapos teszteknek vetik alá, és biztosítják optimális integrálhatóságukat és együttműködésüket a Compaq StorageWorks és SAN Works termékekkel és szolgáltatásokkal. A jövő évben induló harmadik szakaszban új típusú megoldásokat vezetnek be. Ezek között olyan magas színvonalú kiszolgálók is lesznek majd, amelyek harminckét vagy több processzorú skálázhatók, és rendelkezésre állásuk is jobb a jelenlegiekénél. A Compaq a ProLiant ASIC- és a chipkészletfejlesztő csapat szakutódására, a Compaq által kifejlesztett nagy sebességű, kapcsolt architektúrára, a StorageWorks tárolórendszerekre és szolgáltatásokra kíván támaszkodni. Ez a kombináció olyan újfajta nagy teljesítményű, skálázható és megbízható ipari szabványú megoldásokat fog eredményezni, amelyek rendkívül kedvezően befolyásolják a vállalati szintű gazdálkodást. A ProLiant eGeneration stratégia mindhárom fázisát a Compaqnak a Microsofittal közösen kifejlesztett Windows 2000 Datacenter programja szövi át. Az ipariszabvány-piacra kidolgozott programmal a szolgáltatások a Compaq Datacenter termékének alapelemeként fognak beépülni.

A Cap Gemini és a Microsoft e-business-szövetsége » A Microsoft és a Cap Gemini Group 2000. február 11-én jelentette be egy globális szövetség létrehozását a Microsoft vállalati platform alapjait fejlesztett vállalati szolgáltatások és egyedi megoldások átfogó portfóliójának fejlesztésére és értékesítésére. A szövetség hasznosítani kívánja a Cap Gemini tanácsadói és kereskedelmi tapasztalatait, e-businessmerítéit és a Microsoft legújabb fejlesztéseinek eredményeit, valamint a jövőben várható új technológiákat. Nagyvállalati környezetekben jelentős üzleti előnyökkel kecsegtetnek a Microsoft 2000 platformra alapozott szolgáltatások és megoldások. Kezdetben a szövetség a Windows 2000 vállalati infrastruktúra, a lakossági piac, az ismeretirányítás és az elektronikus kereskedelem piacaira kíván koncentrálni. A szerződés időtartama alatt a Cap Gemini adaptálja a Microsoft-platformot, és felhasználja azt készülő stratégiai architektúrájának kialakításához. A Microsoft Windows 2000 és az Office 2000 a Cap Gemini-alkalmazottak alapvető fejlesztési eszközeivé válnak. Az Office 2000 és a Windows 2000 felhasználása a Cap Gemini stratégiai architektúrájának fejlesztéséhez biztosítja azt az új generációs üzleti számítógépes platformot, amely alkalmas a Cap Gemini laptop, desktop és szerver számítógépes igényeinek kielégítésére. Ez a globális szövetség a közös ügyfelek, többek között a Swiss Online, a Statoil, a McDonalds, a WH Smith, a Boots the Chemists, az AmuGruppen, a Swedish Prison Administration (svéd büntetés-végrehajtás) és a kelet-svédországi kereskedelmi kamara sikerei alapján kiterjeszti a Cap Gemini és a Microsoft kapcsolatát.

Cél a CRM-piac » A Cap Gemini Group és az Oracle 1999 júliusában jelentette be stratégiájuk szövetségét, amelynek keretében világszerte közösen szállítanak CRM-programokat (Customer Relationship Management – ügyfélszolgálat) az Oracle CRM 3i alkalmazások programcsomagjának felhasználásával, az évente ötvenre szűkülő CRM-piacot megelőzve. A Cap Gemini az International Data Corporationnal együttműködve felmérést készített az Egyesült Államokban és Európában. Az eredmény azt mutatta, hogy a potenciális CRM-piac hatalmas. A felmért vállalatoknak több mint hatvanöt százaléka ismerte a lehetséges CRM-megoldásokat és -technológiákat. Európában a Cap Gemininek nagy az Oracle-ügyfélkör, gyorsan terjeszkedik az Egyesült Államokban és Ázsiában is. Jelenleg a Cap Gemininek több mint háromezer-hatszáz munkatársa nyújt Oracle-szolgáltatást ügyfeleknek, a felhasználói terület harminc százalékkal bővült 1998-ban. A CRM nem pusztán az értékesítési tevékenység automatizálását és a telefonos ügyfélszolgálatokat öleli fel, hanem kiterjed olyan területekre is, amilyen az ügyfelek összetételének elemzése, a kampánymenedzsment, új értékesítési csatornák feltárása, mobil eladás. Európában, az Egyesült Államokban és a Távol-Keleten összesen negyven ezer munkatársat foglalkoztat a Cap Gemini csoport, és 1998-ban bevételük elérte a négy milliárd eurót (körülbelül négy milliárd dollár).

Adatbázis-felügyelő

A Computer Associates ManageIT for Oracle néven bocsát ki saját és Platinum-termékeket ötvöző új adatbázis-felügyelő készletet. Az egyelőre még béta változatú készlettel – a CA jelentése szerint – a rendszergazda és az adatbázis-adminisztrátor könnyen irányítja az alkalmazásokat, adatbázisokat, a rendszer saját és internetes erőforrásait. A ManageIT eseménykorrelációt és beépített intelligenciát használ, támogatja az egy pontból történő felügyelést.

A készlettel a felhasználó egy rugalmas integrált megoldáshoz jut, ami az e-businessztranzakciók

számának folyamatos emelkedését követve támogatja cége zökkenőmentes működését, növekedését. Teljesítményfelügyelő moduljai nemcsak az Oracle, hanem más, többek között MS SQL, Jasmine, Ingres és UDB 2 adatbázisokkal felépített adatbázisok, valamint ügyviteli alkalmazások és együttműködést támogató rendszerek működését is figyelni tudják. A Database Administration rész szolgál az adatbázisok központi adminisztrációjára, relációs adatbázisok sémájának felügyeletére egyes, UNIX és Windows NT környezetben is. ♦

Vélemények a rendszerintegrációról

(Folytatás az 1. oldalról)

A legerősebbnek az Albacompnál – az egyetlen jelentős hazai PC-gyártónál – látják a különbséget. Szerintük miközben a fejlettebb gazdaságokban egyre többen engedhetik meg maguknak, hogy nem csak számítógépet, de teljes értékű megoldást vásároljanak, addig nálunk az áruházi nyolcvanezer forintos PC-k nem csak az otthoni felhasználókat, hanem a vállalatokat is meghódítják.

Úgy is mondhatjuk, hogy azok, akik a szakértelmebből élnek, naprakészen követik a fejleményeket, de a piaci kereslet elmarad a lehetőségektől: egyelőre a korszerű megoldások kínálati piaca van Magyarországon. Egy, a válaszadók között nem szereplő szakember például a maga területéről szólva úgy fogalmazott, hogy ő ugyan lelkesen tartja a bemutatásokat, az előadásokat az államigazgatási szakembereknek, de tender – igény – az nincs. A keresletnövekedésnek sajnos gátat szab az egy főre jutó nemzeti zövelem lemaradottsága is: hiába költenek Magyarországon ugyanakkora hányadát informatikára a szervezetek, mint a fejlett országokban, nominálértékben az is jócskán elmaradna az ottonitól. Pedig az internetes gazdaság kialakulása ma már tény, és ezen a területen nemhogy egyszeri, de folyamatos beruházásra van szükség a lépéstartáshoz.

A hozzáadott érték szerepe

Kicsit árnyalja ezt a képet a távközlési oldalról jövő Verseghi-Nagy Miklós véleménye, aki úgy látja, hogy fordulatot hozhat, hogy Európában magas a mobiltelefonok elterjedtsége, és a mobilhálózatok előfizetőinek száma exponenciálisan növekszik. Figyelembe véve azt a jövőképet, miszerint az internet világszerte elsődleges felhasználói a mobilosok lesznek, ez jelentősen megváltoztathatja az elméleti ösztönzést. Amerikában már minden negyedik háztartásban legalább két számítógép van, de Európa egyes országában, például Finnországban, Olaszországban a mobiltelefonok tekintetében hasonló a helyzet. Ezzel magyarázható a WAP igen gyors megjelenése nálunk is, és következhet egyes területeken a gyors felzárkózás.

Második kérdésünk a hardver-szállítás és a hozzáadott érték viszonyát firtatta. A többségnek mára ma is harmincöt százalékos vagy annál is nagyobb a hozzáadott érték aránya, talán csak az Albacompnál nem, ami érthető, hiszen ők hardvergyártóként kezdtek. Egyöntetű volt a válasz a jövőt illetően: mindenki a szellemi munka hányadának erőteljes növekedésére számít, azt igyekszik elősegíteni. Nem számítva a csak tanácsadással foglalkozó Stratist, kiugró, fordított arányról számolt be Fekete Gábor vezérigazgató: „Az Unisys Magyarország árbevételének több mint hetven százaléka az Informations Services üzletágából, konzultációból, projektvezetésből, szoftverfejlesztésből és -licenclésből, oktatásból és más szellemi munkából származik.”

Sok olyan szoftvertermék van, ami sikerrel a gyártó és az egyedi megoldást szállító, létrehozó partnerek közötti széles körű együttműködésnek köszönheti. Ilyen a

legismertebbek közül az SAP R/3 vállalatirányítási rendszer, az együttműködést támogató Lotus Notes, és bizonyos mértékig a számítógéppel segített tervezés területén az Autodesk is. Ezekben az esetekben a háttérben ott van a szoftverház, de a vevővel közvetlenül a viszonteladó, a rendszerintegrátor találkozik, ő adja az ajánlatot, és ő végzi el a munkát. A rendszerintegrációban most egy fordított folyamat látszik például a Compaqnál, de egy, részben ilyen irányú átszervezés van napirenden az Ericssonnál is. Ennek lényege, hogy a piacon jól és elismert tőkeerős vállalkozás fővállalkozóként nyeri el a munkát, amit aztán al-

teni. Ugyanakkor a magyar piacon magyarnak lenni alapvetően nem hátrány, miképp nem is állítható, hogy előny. A piaci versenyben nem könnyű az élre kerülni, s ezt ugyanúgy elmondhatja magáról egy multinacionális cég magyarországi leányvállalata, mint egy tisztán magyar cég.”

Az a nap nap után hangoztatott – de sajnos a politikacsinalókig, a költségvetés készítőiig még el nem jutott – közhely, hogy a mai világban folyamatosan tanulni kell, mert gyorsan elavul a tudás, fokozottan igaz az informatikában és talán még inkább a vele összeolvadóban lévő távközlésben. Azon belül pedig a bizonyos területeken

Fekete Gábor, az Unisys Magyarország vezérigazgatója:

„Az Unisys felfogása szerint a rendszerintegráció nem képzelhető el a szolgáltatások nélkül. (...) a rendszerintegrátor legfontosabb jellemzői a következők:

- ♦ egy meghatározott üzleti igény kielégítésére komplett és komplex működő megoldás létrehozása,
- ♦ teljes szabadság a legkompatibilisebb szoftver- és hardvertermékek kiválasztásában,
- ♦ képesség és szaktudás – fővállalkozóként – az összes alvállalkozó és beszállító irányításában, ellenőrzésében,
- ♦ a felelőségek pontos meghatározásának képessége és felelőssége.

A rendszerintegráció eredménye egy sokszállítós körben létrehozott, sok alkotórészből, komponensekből álló integrált rendszer, ami meghatározza és magában foglalja különféle alkalmazási termékek és standard hardverek, szoftverek széles skáláját, valamint az implementációjukkal kapcsolatos szolgáltatásokat és a támogatást is.

vállalkozók bevonásával teljesít. Ehhez szerteágazó kapcsolatrendszerre, komoly szakértői háttérre van szükség, amely azonban megjelenhet akár egyéni vállalkozóként is. Nem mondhatjuk, hogy ez a törekvés a válaszadók általános lenne. Mindegyiküknek vannak partnerei, de változó arányban számíthatnak rájuk. Érdekes az Albacomp válasza, amiből az derül ki, hogy a „szellemi értékláncot” a Compaqot megelőzve alakították ki, és az sikeresen működik: „Az Albacomp igen széles körben építette ki partneri kapcsolatait a támogatott akár kockázati tőkével is ötleteket, vállalkozásokat. E támogatott cégek mindegyikével értelmes együttműködések alakított ki az Albacomp, sok tucatra tehető az olyan beszállítói kapcsolatok száma, amelyeknél a kisebb cégek árbevételében az Albacompnak meghatározó szerepe van.”

Csapatmunka kell

Majdnem hozta a papírfórmát egyetlen provokatív kérdésünk, ami arra vonatkozott, hogy előny-e a magyar piacon, ha egy cég valamely multinacionális vállalkozáshoz tartozik, illetve az, ha független, magyar cég. Vagyis azt, hogy mindenkinek lényegében előnyt jelent a maga helyzete. Majdnem, mert Debrődy István úgyenesen kifordította a kérdésünket:

„Azt hiszem, ez ma már lényegtelen. Egy tisztán magyar vállalkozásnak is kiterjedt nemzetközi (beszállítói, OEM stb.) üzleti kapcsolatokkal kell rendelkeznie, ha talpon akar maradni, s nem hinnék, hogy – mondjuk – a Microsoft más feltételekkel köt OEM-szerződést az Albacomppal, mint bármelyik multival. Hátrányt nyilván a méretbeli különbségek jelentenek, hiszen ha egy fa akkora, mint egy másik fának a Magyarországra benyúló ága, akkor a kettőt mégsem lehet egészen egyformának tekin-

naprakész, átfogó tudást igénylő rendszerintegrációban, rendszertervezésben. Ha körbejár az ember egy ilyen vállalkozásnál a szobákban, kidekorált falakkal találkozik. Sűrűn sorakoznak egymás mellett a bekeretezett diplomák, amelyek különféle tanfolyamok kijárását, vizsgák letételét igazolják. Válaszadóink közül Fekete Gábor a csak a nagy és komplex projekteken megszerezhető gazdasági, technikai ismereteket lényegesnek, és az előre meghatározott, egyénre szabott karrier- és oktatási tervet fontosnak tartja. Szerinte az anyagcég évtizedek alatt kialakult kultúrája is szerepet játszik a sikerben.

K. Szabó Zoltán szerint a projekt egyértelműen csapatmunka, de az egyes résztvevők személyes kvalitásai, emberi értékei hihetetlen mértékben befolyásolják a sikerét. A csapatmunka tehát nem szorítja háttérbe az egyéni teljesítményeket. Az utóbbira, ahogyan azt Verseghi-Nagy Miklós látja, szükség van azért is, mert egyre nehezebb megtalálni a helyes arányt a tudás mélysége és szélessége között. Ha – mint írja – ehhez hozzávesszük a műszaki és az üzleti ismeretek iránti igények növekedését, máris látható, hogy szupersztárookra van szükség. Ezt a konfliktust a vállalatok egyre kifinomultabb stratégiai vonalvezetéssel tudják csak feloldani. Növelni kell a specializálódást, szűkíteni az üzleti szegmenseket, tisztább jövőképet alkotni, és koncentrálni az erőforrásokat – vázolja fel Verseghi-Nagy Miklós az Ericsson-csoport által napjainkban követett stratégiát, majd hozzáteszi: „Ennek azonban megvan az a veszélye, hogy a nagyobb siker lehetősége mellett nő a bukás veszélye is, mivel kisebb a különböző üzletágak kiegyenlítő hatása.”

Debrődy István egy korszerű vezetési elvet említ, miszerint az egyes projekteket olyan mátrix-

rendszerű csapatmunkaként kell elképzelni, ahol a projektvezető egészében, az egyes területek és azokon belül az egyes rész-részterületek felelősei egyre nagyobb mélységben látják át a feladatot. Az Albacompnál törekszenek a teammunkához szükséges szerepek tudatos elosztására. Egy rendszerintegrátor nem többet, hanem mást lát és mást old meg, mint egy PC-összeszerelő szakmunkás. „Hogy hol lehet ezt a másfajta szaktudást megszerezni? Egyrészt az alapokat az oktatási intézményekben, amelyek ma már egész más gondolkodást tanítanak, mint régebben. Másrészt viszont a rendszerintegráció speciálisan olyan szakterület, ahol megfelelő tapasztalat nélkül a megszerzett tudás nem kamatoztatható.”

Az Albacomp szakmérnökei már a hivatalos megjelenés előtt kipróbálják az új termékeket mind saját rendszerünkben, mind partnereinknél, így a piacra kerüléskor már biztos tudással és bevezetési tapasztalatokkal állnak a felhasználók rendelkezésére.

Végül egy nagyon fontos, a munka sikerét alapvetően befolyásoló tényezőre, a munkatársak attitűdjére mutat rá Juhász Miklós, amikor azt írja: „Tanácsadóink műszaki szakismereteiket gyakorlati úton, illetve komoly önképzéssel fejlesztik. (...) Szervezett tréning formájában elsősorban nem műszaki, hanem kommunikációs és vezetői ismereteiket fejlesztjük.”

Értetni az emberekhez

Vagyis a jó rendszerintegrátor nemcsak a gépekhez, programokhoz ért, hanem az emberekhez is. El tudja fogadtatni a megoldást nemcsak azzal, aki megrendeleti, de azzal is, aki dolgozik vele, és bizony ezt is tanulni kell.

Ahogy kialakul az a rendszer a világban – amit például a mostanában gyakori beszéd-adat integrációs távközlési előadásokban egy felhőként szoktak ábrázolni, amibe itt bemegy a hangunk, és ott, a másik véglet eljut a másik fél fülebe –, úgy válik egyre lényegesebbé a rendszerintegrációnak egy itt nem tárgyalt, nem használt, de nem kevésbé fontos jelentése. A meglévő és az új közötti összhang megteremtése. Valószínű, hogy ez rövidesen felértékelül, a mainál is fontosabbá teszi a válaszadóink által is említett csapatmunkát, esetleg a meglévőttől szállító és azt támogató és az újat készítő szakemberek közötti alkalmi társulását is. A másik oldalon pedig ott van a standárdizálás és az abból következő, Amerikában már hódító – a tapasztalatok szerint Magyarországon még visszautasított – alkalmazás-szolgáltatás. Amikor a vásárló nem a rendszerét integrálja, hanem magát építi be mint felhasználót egy univerzális közegbe, ahol minden a rendelkezésére áll, amivel dolgozni akar. Világhálás bön-gésző felületről közvetlenül hozzáfér mindenféle alkalmazáshoz, a könyveléstől a szövegszerkesztőig. Ez a fejlődés iránya, de a megvalósítás még sok álmatlan, végigdolgozott éjszakájába kerül majd a rendszerintegrátoroknak – akik, reméljük, egyre többen lesznek Magyarországon is.

Vargha Márton

Hálózatok ingyenes ellenőrzése

Február 21-én indult a Cisco Systems Magyarország egész országra kiterjedő akciója, a számítógép-hálózatok ingyenes ellenőrzése, a Network Checkup. Az akcióban a Cisco Systems mellett részt vesz az IBM Magyarország és az American Power Conversion.

A Cisco Network Checkup célja a magyar vállalkozások segítése abban, hogy meggyőződ-hessenek hálózatuk felkészültségéről, használhatóságáról és arról, hogy a számítógépes rendszer aktuális állapota mennyiben szolgálja a

vállalat jövőbeni versenyképességét. A hálózat-ellenőrzést a Cisco Magyarország Silver, Gold és Premier minősítéssel rendelkező partnerei végzik majd. Az ellenőrzés a céges hálózatokkal kapcsolatos legfontosabb elvárásokat veszi számba, és segítséget nyújt a következő kérdések megválaszolásában: Hogyan növelhető a hálózat átlagos sebessége, az internetelérést is beleértve? Hogyan kapcsolhatóak össze a távoli irodák és telephelyek hálózatai a cég központjával? Hogyan szolgálhatja ki hatékonyabban a

hálózat a távolról bejelentkező munkatársakat? Hogyan növelhető a hálózat a cég növekedésének ütemében? Elég védett-e a hálózat az illegális behatolások ellen? Melyek a hang- és adat-integráció előnyei és hogyan alkalmazhatók?

Az ingyenes számítógéphálózat-ellenőrzést bármelyik magyarországi vállalkozás igénybe veheti. A jelentkezéseket a 06-80-201-411 ingyenesen hívható zöld számon, illetve a www.cisco.com/hu/network-checkup weboldalon fogadják. ♦

Ericsson-számadás

(Folytatás az 1. oldalról)

A vállalati távközlésben bejelentett rendszerintegrációs, szakértői tevékenység erősítése jól rimel arra a folyamatra, ami a Compaq-nál történt, s aminek egyik állomása volt néhány hete a kilencvenöt ország-ra szóló jogosítványt kapott budapesti regionális hálózati szakértői központ megnyitása. Ez a szervezés az Ericssonnál már régóta ismert. Az Ericsson Magyarországon belül működő regionális központ eredményei is ott vannak a harmincötmilliárd forintos bevételben. A Compaq az egyetemekkel való együttműködésben is hasonlóképpen jár el, mint az Ericsson.

Fodor István kitért arra is, hogy a magyar távközlési ipar felépülően van a rendszerváltással bekövetkezett válságából, bár akkora tömeget, amekkorát 1990 előtt – harmincezer embert –, már sosem fog foglalkoztatni. De egyre több cég hoz Magyarországra összeszerelő üzemet – legutóbb az Elcoteq

jelentette be, hogy Ericsson-telefonokat fog gyártani Pécsen –, és ami még fontosabb, egyre több magyar szakember vesz részt élenjáró szoftverfejlesztésekben, illetve lát el komoly tudást igénylő rendszerintegrációs, tervezési feladatokat nemcsak Magyarországon, hanem külföldön is. Mindennek eredményeként talán mindössze három országban folyik Ericsson-cégnél: Svédországban, Németországban és Magyarországon. Az Ericsson Magyarországi kutatói például már éveken ezelőtt belefogtak az adatátviteli termékek és az IP-s megoldásokhoz szükséges kompetencia, szakértelem megszerzéséhez. Vargha Márton

Az Ericsson konszern hazánkat hosszabb távon is fontosnak tartja. Európában kutatás mindössze három országban folyik Ericsson-cégnél: Svédországban, Németországban és Magyarországon. Az Ericsson Magyarországi kutatói például már éveken ezelőtt belefogtak az adatátviteli termékek és az IP-s megoldásokhoz szükséges kompetencia, szakértelem megszerzéséhez. Vargha Márton

Az Ericsson Magyarországi forgalma és létszáma a '90-es években

	1991	1995	1996	1997	1998	1999
Létszám	2	n. a.	521	611	598	559
Forgalom (Mrd Ft)		17,15	19,65	27,00	28,1	35,8

Hotelfoglalás WAP-pal

Skandinávia legnagyobb szállodalánca, a Scandic Hotels szobafoglalási WAP-szolgáltatást indított a Nokia-berendezésekre építve. A Scandic Club tagjainak lehetősége nyílik majd szállodai szobafoglalásra és annak módosítására a Nokia WAP szerverre épülő WAP-szolgáltatás segítségével. Tavasszal a Scandic Hotel rendszeres vendégei rendkívüli kedvezményt kapnak a Nokia 7110-es mobiltelefonra, amely WAP 1.1-re alkalmas telefon. A Nokia WAP 1.0 szerver a világon a legismertebb WAP-szerver. Lehetővé teszi az üzleti felhasználók számára, hogy meglévő és új szolgáltatásaikat kiaknázzák a mobilkörnyezetben. Nyílt szer-

verplatform mobilalkalmazásokhoz, amely révén a vállalatok a két végpont között ellenőrizni tudják az adathozáférés biztonságát, illetve a saját belső hálózataikon gondoskodnak az ügyfelek adatforgalmának biztonságosságáról a vezeték nélküli hálózat és az internet vagy saját belső hálózatok között. A Nokia WAP Server megfelel a WAP 1.1 előírásainak, és biztonsági rendszerrel, amely a Wireless Transport Layer Security (WTLS) első kereskedelmi alkalmazása, mérföldkövet jelent az iparágban. A Scandic Hotels az északi régió legnagyobb szállodavállalata; tíz országban százharmincegy hotelt tart fenn.

Dupláz a Mannesmann

Attól tartva, hogy a kisméretű eszközök eladják fejük fölül a céget a rendkívül kedvező ajánlatot adó Vodafone-nak, a Mannesmann menedzserei megegyeztek a kéréssel. A megállapodás lényege, hogy a Mannesmann beolvad a Vodafone-Airtouch-ba, a vezetők pedig továbbra is vezetők maradnak.

Ami viszont a fejlesztéseket illeti, az élet nem állt meg a Mannesmann-nál. Legutóbb az Ericssonnak adtak egy háromszázmilliárd dolláros megrendelést GSM-eszközökre, amikkel megduplázhatják a hálózat kapacitását. A Mannesmann D2-nek 1999 végén 9,5 millió előfizetője volt, és dinamikus bővülésre számítanak a következő években. 2000-ben és 2001-ben száznál több bázisállomásvézelőt, illetve mobilkapcsolóközpontot bővítésére kerül sor.

A Mannesmann Németországban telepített bázisállomásainak jelentős része ma is Ericsson MINI-LINK rádiós eszközzel kapcsolódik a hálózatba. Az Ericsson 2000-ben több mint ezerkétszáz MINI-LINK-et szerel be a D2 mobilhálózatba.

WAP-mobil „profiknak”

A Nokia bemutatta új mobiltelefonját, mely a 6100-as széria továbbfejlesztett darabja. A 6210-es kétsávos GSM 900/1800-as mobiltelefonnal a nagy sebességű adatátvitelre (HSCSD) (egészen 43,2 kb/sec-ig) és a WAP-ra is lehetőség nyílik, és 2000 harmadik negyedévében kerül a boltokba.

A standard lapos elemmel együtt is csak tizenhét mm vastag és százötvennégy gramm súlyú. Hossza és szélessége megegyezik a 6100-ossal, így ugyanaz az autós készlet, elemek, töltők és asztali állványok használhatók hozzá. A Nokia 6210-esnek ugyanakkor belső antennája van, így teljesítménycsökkenés nélkül is kecsesebb a külseje.

A Wireless Application Protocol (WAP) révén mobiltelefonokra és mobiltelefonokról lehet az interneten lévő adatokat továbbítani. A nyilvános WAP-szolgáltatásokon túl a Nokia 6210-es valamely vállalat hálózatára is rá tud kapcsolódni a Nokia 1.0-s WAP-szerverének közvetítésével. Így a telefon tulajdonosa hozzáférhet cége fontos információhoz, adatbázisaihoz, a belső hálózathoz, illetve az e-mailszerverhez. A Nokia 6210-es és a vele kompati-

bilis Nokia PC Suite program együttes alkalmazásával számos telefont lehet összeköttetésbe hozni a vállalat által kialakított WAP-hozzáférési pontokkal, adatbázisokkal stb.

A High Speed Circuit Switched Data HSCSD (nagy sebességű áramkörkapcsolt adatátvitel) segítségével az adatátvitel sebességét 43,2 kb/sec-ig lehet fokozni az azt támogató hálózatokban. Ilyen környezetben a Nokia 6210-es ideális eszköz az e-mailek lekérdezésére, illetve egy kompatibilis lappal az internetre való csatlakozásra. Maga a Nokia 6210-es készülék infraporton vagy kábellel csatlakozik a laptopozhoz. A 6210-esnek nagy, dinamikus memóriája van, melyben üzeneteket, naptárbejegyzéseket, telefonszámokat és címeteket lehet tárolni. A naptárkezelőt, illetve az egyéb time-management

funkciókat ebben a készülékben még tovább fejlesztették, hogy kielégítsék a profi használók igényeit. A standard lapos elemmel működő Nokia 6210-es 2,5-4,5 órányi beszélgetési időt tesz lehetővé, rendelkezésre állási ideje pedig 55-260 óra, a hálózati viszonyoktól, SIM-kártyától függően.



Palm a mobilokhoz

A Palm Computing, a 3Com vállalata bejelentette: több nagy mobiltelefon-gyártó céggel közösen bemutatja, hogy a Palm Computing platform hagyományos mobiltelefonokról GSM-hálózatokra keresztül képes vezeték nélküli adatelérésre. Olyan gyártókkal közösen, mint a Motorola, az Alcatel és a Sagem, a Palm Computing vezeték nélküli adatátvitelt létesített Palm OS operációs rendszert futtató kéziszerkezetek és a hozzájuk kábelrel vagy infravörös átvitelrel csatlakozó GSM mobiltelefonok között. A Palm Computing saját Web Clipping technológiáját, illetve a WAP-ot használva internetes adatokat vezeték nélküli megjelenítést is megoldotta.

A Palm Computing Web Clipping technológiáját felhasználva

az ABC News, a Yahoo People Search, a The Weather Channel és az E*Trade on-line szolgáltatásainak elérése is lehetséges. Ugyancsak elkészült a Palm OS operációs rendszerhez készült szabványos HTML-technológiájú és az AU-System WAP-technológiáján alapuló böngésző, továbbá az ASL Connect terméken alapuló e-mailkapcsolat Lotus Notesszal, telefonszámok kezelése, valamint a Palm OS operációs rendszerhez készített SMS-alkalmazások.

A 3Com leányvállalata, a Palm Computing a Palm kéziszerkezetek gyártója. A Palm Computing platform a legelterjedtebb kéziszerkezetes fejlesztői környezet. Ezen alapulnak az IBM, a Qualcomm, a Franklin Covey, a Handspring és a Symbol Technologies termékei is.

Telecomputer

a Magyar Nemzet informatikai melléklete

Felélős szerkesztő: Takács Gitta
Társaszerkesztő: Simon Ernő

Szerkesztők:
Szekeres Zsuzsa, Vargha Márton

Nyomdai előkészítés:
CONCORD Press Design®

Művészeti vezető: Krepler István
Tördelőszerkesztő: Pető Ildikó

Nyomás: Szikra Lapnyomda Rt.
szikra@lang.hu

A lap az Interneten a
<http://www.hungary.com/telecomputer> és
<http://www.net.hu/telecomputer> címen
érhető el. Lapjainkat a Világhálón
a Hungary.Network gondozza.

Hirdetési felvétel: CONCORD Press Kft.
Hirdetési igazgató: Szilágyi Katalin

Szerkesztőség és hirdetési felvétel:
1132 Budapest, Váci út 6. III. 6.
Telefon/fax: 349-3046, 339-8232
e-Mail: szerkesztoseg@telecomputer.hu

E-business változatok

Az áttörés még várat magára

Hozzáadott érték, e-business – ezek a fogalmak kiemelt jelentőségűek a Montana Rt. ideai tervei-
ben, elképzeléseiben. Pontosán mit takarnak ezek a kifejezések, mit tesz a cég azért, hogy megfeleljen napjaink kihívásainak – erről faggattuk **Velösy Györgyöt**, aki január 5-től tölti be a Montana Rt. műszaki vezérigazgató-helyettesi posztját.

– **Hogyan változik napjainkban a kereskedelmi tevékenység, elképzelhető-e ezen a területen hozzáadott érték?**

– Megfigyelhetjük, hogy a kereskedelmi profil fokozatosan átalakul, többek között azért, mert a gyártók közvetlen eladással jelentek meg a piacon. Az aktivitás elsősorban a gyártók üzletpolitikájától függ, nekünk ki kell használnunk a lehetőségeket, hogy az üzleti sikereikből részesüljünk. A jövőben nagyobb fedezettség lesz realizálható a multinacionális cégekkel való szakmai együttműködésben, mint a termékek forgalmazásában. Egy rendszerintegrátor rendszertervezést, szervizszolgáltatást, rendelkezésre állást, általában értékknövelt szolgáltatásokat is nyújt a felhasználók számára. Fontos, hogy ügyfeleink ne csak úgy tekintsenek ránk, mint informatikai cégre, hanem az üzleti folyamataik optimalizálása, megszervezése terén is szakértők legyünk. Egyre kevésbé jellemző az asztali vagy noteszgépek közvetlen értékesítése, ezzel szemben fókuszban marad a központi erőforrások támogatása, akár a szerviz, akár a rendszermérnöki feladatok szempontjából. Várhatóan növekedni fog az outsourcing – főleg a szakmai erőforrások kihelyezése-
nek lehetősége is.

– **Milyen előrelépések történtek a fejlesztés területén?**

– Néhány éve rendszerintegrátor cég lettünk, azóta jó hírnévre tett szert a szakmában a rendszermérnökségünk és a kommunikációval, illetve az adatbiztonsággal foglalkozó szakembereink. Egyre gyakrabban telekommunikációval, alkalmazási környezettel együtt tervezzük a rendszereket, azaz megoldást szállítunk, az ügyfelek igényeinek és szükségleteinek megfelelően kínáljuk szolgáltatásainkat.

Mind nagyobb a jelentősége az adatbiztonságnak is. Mivel évek óta foglalkozunk ezzel, kellő szakértelem halmozódott fel ahhoz a Montana Rt.-nél, hogy komplett megoldást kínáljunk az in-

ternetes rendszereknél, országos és helyi hálózatoknál. Végzünk rendszerauditálást is, vagyis ezen a téren szellemi kapacitásunkat kínáljuk. Ma az adatbiztonság már nemcsak az adatkommunikáció biztonságát lefedő fogalom, kiterjed a betörésvédelemre, hozzáférés és adatbázis biztonságára is.

– **Másik fontos terület az e-business. Itt milyen tervek születtek?**

– Az e-businessnek néhány, jól megfogható részével foglalkozunk. Ma legelterjedtebb a webes technikák működtetése az üzleti életben, aminek fontos része az e-commerce, a weben keresztül működtetett kereskedelem, amire felkészülünk fejlesztői és rendszermérnöki tudással. Ma még visszafogó erő a bizalmatlanság az internetes pénzforgalom iránt, a fejlett technológiák ellenére a piac várakozó állásponton van. Az áttörés még várat magára, de a Montana rajra készen áll.

Az e-business egy másik területe az üzleti intelligencia (BI, Business Intelligence). Itt a megoldások összefüggenek az adatbázis-technológiákkal, de szükség szerint adatelemzés, adatbányászat, intelligens keresési eljárások, tudásbázisok létrehozása is szerepet játszhat.

– **Ma már elvárás, hogy internetes felületen is elérhetőek legyenek a cégek. Kínál-e ehhez megoldást a Montana Rt.?**

– Úgy gondoljuk, nő a jelentősége az üzleti kommunikációban az ügyfélkapcsolat-rendszerre koncentrált megoldásoknak. Az ügyfélkapcsolat-menedzsment (CRM, Customer Relationship Management) lényege, hogy lehetőleg az összes kommunikációs csatornán (telefon, fax, weboldalon való keresés, e-mail) egységes felületen keresztül tudjon egy céggel kommunikálni az ügyfél. A megkeresésekre reagál a cég, amit támogat a korábbi megkeresésekről és az azok eredményeiről készült ügyfeladatbázis. Mindez elindíthat egy belső folyamatot is, például egy ajánlatkérést követően.

Végül megemlítem az üzletalkalmazás-fejlesztést: integrált vállalatirányítási rendszerek (FORRÁS), illetve takarékszövetek számára kifejlesztett pénzügyi szoftver (MonBank), valamint irodai rendszerek és csoportmunka fejlesztések tartoznak még a Montana Rt.-nél az e-business területéhez.

LIAS-NETWORX
HÁLÓZATINTEGRÁCIÓS KFT.
A KFRI SZÁMÍTÁSTECHNIKAI CSOPORT TAGJA

ISO 9001

HÁLÓZATÉPÍTÉS

10 ÉVE A VEVŐKÉRT

A MEGBÍZHATÓ HÁLÓZAT ÉRTÉK, ÖN ÉS MUNKATÁRSAI NÉLKÜLÖZHETETLEN ESZKÖZE FELADATAIK ELLÁTÁSÁBAN.

A hálózatépítés sokoldalú tevékenységébe a **strukturált telephelyi kábelezés, a lokális és nagytávolságú adat hálózatok kiépítése** éppúgy beletartozik, mint a **legkorszerűbb hang-adat integrációs megoldások megvalósítása.**

Az LNX szolgáltatásai megrendelőinket versenyelőnyhöz juttatják.

1135 Budapest, Hun u. 2. • Tel.: (1) 452-1400 • Fax: (1) 452-1401 • <http://www.lnx.hu>

Váltson feljebb!

Windows NT Workstation 4.0 operációs rendszerét
ingyen frissítjük Windows 2000-re!



Bár a **Windows 2000** magyar változata májusban jelenik meg, mégsem érdemes elhalasztania számítógépeinek beszerzését! Ha Ön 1999. november 1. és 2000. május 31. között vásárolt vagy vásárol Compaq Deskpro EP vagy EN számítógépet, a Compaq ingyen frissíti Microsoft NT Workstation 4.0 operációs rendszerét Windows 2000-re.

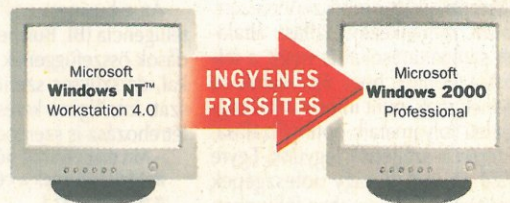
A Windows NT™ Workstation 4.0 utódként a **Windows 2000 Professional** az üzleti célú desktop operációs rendszerek új generációját képviseli, amely megbízható számítástechnikai háttérrel nyújt ahhoz, hogy cége megfelelhessen a gazdasági élet legújabb kihívásainak. A **Windows 2000** megnövelt rendszerstabilitásával, nagymértékű adatbiztonságával és az üzleti felhasználáshoz szükséges nagy teljesítményével garantálja vállalatának hatékony és zavartalan működését.

A Compaq mint a Microsoft legjelentősebb partnere kiemelkedő szerepet játszott a Windows 2000 létrehozásában – cégünk az új operációs rendszert eddig már több mint 18 000 belső PC-jére és 300 belső kiszolgálójára telepítette fel. A **Windows 2000** az eszközök, a szakértelem és a szolgáltatások terén ma egyet jelent a Compaq-kal: ma a Compaq kínálja a legszélesebb **Windows 2000** kompatibilis számítógépes választékot, és a Compaq termékek és szolgáltatások biztosítják a legjobb és legmegbízhatóbb **Windows 2000** platformot.

A Compaq mostani ajánlatával Ön hardver és szoftver tekintetében egyaránt a legújabb technológiát állíthatja cége fejlődésének szolgálatába. További információ a www.compaq.hu címen vagy zöld számunkon: **06-80-COMPAQ (266-727, 206-720)**.

Deskpro EP és EN sorozat

- Intel® Celeron™ processzor 466 MHz vagy Intel® Pentium® III processzor 550 MHz
- 6,4 vagy 10 GB merevlemez • 64 MB memória (SDRAM) • Intel® Pro100+ WoL hálókártya • Matrox G200 AGP 2x videokártya 8 MB video RAM vagy Intel® videokártya integrált 4 MB video cache
- AC '97 sztereó hangkártya • Microsoft Windows NT 4.0 Workstation, magyar verzió.



Microsoft **Windows 2000**
Professional

|Az új| gazdaság| alapja. |



pentium®!!!

COMPAQ