

Telecomputer

2000. május 2., kedd

A Magyar Nemzet informatikai melléklete

V. évfolyam, 8. szám

PanTel-tulajdonosváltás

Döntő többség

Húszmilliárd forint tőkével alapította 1998-ban a PanTel Rt.-t, az egyik alternatív magyarországi távközlési szolgáltatót a KPN holland telefontársaság (a Matáv hollandiai megfelelője), a Máv Rt. és egy befektetési kft., a PTInvest. A PTInvest ötvenegyszázalékban a KFKI holding és negyvenkilenc százalékban a KPN tulajdonában volt.

A Pantel a MÁV országos üvegshálózatát egy részét bérbe véve fogott bele az IP-alapú távközlési szolgáltatóba, és ma már a telefoniában is ott van: ők kaptak először engedélyt IP-s nemzetközi távhívásra. Miközben egymás után kötötte a szerződéseket a vállalatokkal, megpróbálkozott az állami tenderekkel is, de azokon rendre elbukott, legutóbb a Posta Rt. pályázatán – úgy, hogy bár nyert, a Közbeszerzési Döntőbizottság megsemmisítette az eredményt. Télen emiatt többször is szó volt

arról, hogy a KPN esetleg megáll a magyarországi beruházásokkal, de nem így történt. Most a KPN megvásárolta – az árát nem hozták nyilvánosságra, de annyit tudni lehet, hogy magasban névelték fölött – a Máv Rt. tulajdonrészének jelentős hányadát, s így 75,2 százalékos tulajdonrészt szerzett a PanTel Rt.-ben. Az új helyzetben a Máv tulajdonrészé 10,1, a PTInvesté 14,7 százalék. Egyúttal a KFKI százs százalékos tulajdonosa is lett a befektetési kft.-nek. Döntő többség birtokában a KPN tőkeemelésre is rávette a társ tulajdonosokat, névértékben tízmilliárd forinttal, vagyis ötven százalékkal megemelte a PanTel Rt. alaptőkéjét. A PanTel a jelek szerint újabb beruházásokra készül, mert folyamatosan tárgyal pénzügyi befektetőkkel az immár harmincmilliárd forintos alaptőkével összemérhető értékű tőkebevonásról hitel vagy kötvény formájában.

Egységes törvény: ötödik tervezet

Április 18-tól olvasható az interneten a készülő egységes hírközlési és távközlési törvény tervezete, jelentette be *Baksa Sarolta*, a KHVM főosztályvezetője április 17-én a Hélia Szállóban. A szálló báltermét zsúfolásig megtöltötték a Nemzeti Hírközlési és Informatikai Tanács által szervezett vitanap iránt érdeklődők. Az előadók sokoldalúan igyekeztek megvilágítani a távközlési szabad verseny mihamarabbi és ütköztetni a törvénytervezeteket az általuk adott definícióval. Már *Katona Kálmán* miniszter megnyitójában azt hangsúlyozta, hogy nem lehet és nem érdemes mindent egy törvényben szabályozni, kerettörvényre és azt lebontó kormány- és miniszteri rendeletekre van szükség. A nap másik legfontosabb információja az volt, hogy nem hozzák előre a Matáv és az LTO-k monopóliumának lebontását, az új törvény tervezett hatálybalépésének időpontja megegyezik a koncessziók lejártával, 2001. január elsejével. *Horváth Pál*, a PanTel vezérigazgatója kérdésre válaszolva *Bölcskei Imre* helyettes államtitkár elmondta, hogy erről folytak tárgyalások és levélváltások a KHVM és a Matáv között, de nem jártak sikerrel, és a közeljövőben lezárják őket.

Bölcskei Imre helyettes államtitkár és *Baksa Sarolta* általában ismertette a törvénytervezetet, amelynek fő feladatuként az átmenet szabályozását jelölték meg a mai, koncessziókkal, előjogokkal terhelt távközlési piacból a teljesen szabad versenyre, liberalizált piacba. A KHVM szakértői szerint a törvénynek lehetővé kell tennie a technikai és szolgáltatási továbbfejlesztést, és – miután ezen a területen nem kérünk átmeneti felmentést – igazodnia kell az Európai Unió szabályozásához. A piaci szereplők viselkedésének figyelésére, a kialakuló konfliktusok kezelésére kettős hatóság felállítását tervezik, egy hírközlési felügyeletet és egy speciális, ezen a területen működő versenyhivatalt. Most úgy látják, hogy az informatika, a távközlés és a



tartalomszolgáltatás teljes összeolvadása még egy lépést, további törvénymódosítást is szükségessé fog tenni.

Baksa Sarolta elmondta, hogy a törvénytervezetben a fogyasztók és a szolgáltatók, illetve a szolgáltatók között felmerülő vitás kérdéseket hatékonyan kezelő egyeztető testület felállítását javasolják, többlépcsős eljárással, és a határozatokat illetően bírói jogorvoslat lehetőségével. A hatóságok szabályozási és ajánlási jogosítványokat is kapnak majd.

Pápai Zoltán tanácsadó előadásában arra hívta fel a figyelmet, hogy a teljes liberalizálás a mai magyarországi helyzetben, amikor a Matávnak döntő fölénye van a piacon, nem vezet el a nyílt versenyhez. Az eddigi törvénytervezetekben

szerinte nincs eléggé kidolgozva és elkülönítve az infrastruktúrát, illetve a szolgáltatást érintő szabályozás. (Az infrastruktúrára vonatkozik például a frekvenciaelosztás szabályozása, míg a szolgáltatásra az, hogy hogyan kaphat valaki jogot, mondjuk, helyközi távhívási kapcsolatok létrehozására. A magyarországinál liberalizáltabb piacokon például számos olyan társaság működik, amelynek nincs infrastruktúrája, mégis szolgáltat. Ilyenek többek között a visszahívásos nemzetközi távhívási szolgáltatók.)

(Folytatás a 11. oldalon)

Westel-dinamika

A Westel 900 Rt. ügyfeleinek száma 1999-ben ötvennégy százalékkal növekedett, egy esztendő leforgása alatt 546 554-ről 842 279-re. Ezzel a Matáv többségi tulajdonában álló cég részesevé meghaladta az ötvenöt százalékot a GSM-piacon. A hazai mobilszolgáltatók közül a Westel 900-nak volt a legtöbb nemzetközi roamingpartner, előfizetői öt földrészt hatvankilenc országában száznegyvenkét hálózatot igénybe véve teremtettek kapcsolatot.



A Westel 900 Rt. közelmúltbeli közgyűlésén elhangzottak szerint a nemzetközi számviteli előírások alapján a cég éves árbevétele meghaladta a százhatmilliárd forintot, míg ugyanezen számítások szerint adózás utáni nyeresége az előző évihez képest több mint ötvenszázalékos növekedést mutatva huszonkilencmilliárd forint fölé emelkedett. A Westel 900 az elmúlt esztendőben a hálózat minőségének további fejlesztésére, valamint új szolgáltatások bevezetésére több mint harmincmilliárd forintot költött.

Hozzájárult a közgyűlés ahhoz, hogy az 1993. október 27-én megalakult Westel 900 GSM Mobil Távközlési Részvénytársaság megváltoztassa nevét és jelvényét. A jelenleg már egymilliónál több előfizetőt szolgáló vállalat új neve Westel Mobil Távközlési Részvénytársaság.

Újjáalakult a cég igazgatósága, amelyet elnökként *Csák János* vezet. A testület összetétele jól tükrözi a Westel Mobil Távközlési Részvénytársaság tulajdonosi körének összetételét, abban amerikai, német és magyar szakemberek kaptak helyet, mégpedig a következők: *John Brady*, a Matáv pénzügyi vezérigazgató-helyettese, *William J. Edwards*, a Matáv ügyvezető igazgatója, *Gecser Ottó*, a Matáv marketing vezérigazgató-helyettese, *Gerd Kareth*, a Deutsche Telekom MobilNet GmbH ügyvezető igazgatója, *dr. Mark von Lillinskiold*, a Matáv ügyvezető igazgatója, *Manfred Ohl*, a Matáv műszaki vezérigazgató-helyettese, *Armuth Klára*, a Matáv befektetési igazgatója, *Sugár András*, a Westel vezérigazgatója és *dr. Bodnár Zsigmond*, a Westel pénzügyi vezérigazgató-helyettese.

Compaq-fókuszban az eBusiness

Tavalyi lendületét megtartva kilencmilliárd forintos bevétellel zárta első negyedét a Compaq Computer Magyarország Kft. A továbbiakra is csak meglehetősen visszafogottan növekvő hazai piacon ismét sikerült a vállalatnak minden üzleti szegmensben előrelépni, illetve számos területen új irányokat felvázolni.

„A piacvezetőknek általában kijáró igen nagy nyomást figyelmeztetve a legnagyobb eredménynek azt tartom, hogy a Compaq Magyarország stabil, rendezett, jól szervezett vállalat – kezdte a negyedét értékelő sajtótájékoztatót *Beck György*, a Compaq Computer Magyarország Kft. vezérigazgatója. – A Compaq a tavalyi stratégiamódosítást követően immár minden elemében az eBusiness jegyében szervezte tevékenységét, és ebben Magyarország az élen jár” – tette hozzá a vezérigazgató.

Továbbra is nagy a kereslet az Alpha szerverek iránt. Egy új, forradalmi nagykategóriás szerver – melynek kódneve a Wild-Fire – mutat be a magyar leányvállalat a világpremierrel egy napon, május 16-án. Alpha szervereket vásárolt a negyedév során többek között a Zwack Rt.,

az Országos Egészségbiztosítási Pénztár és a Postabank.

Elkészült egy jelentős Unix „katasztrófa tűrő” konfiguráció az Erste Bankban. A megoldás két, egymástól körülbelül tíz kilométerre lévő Alpha szerverből áll, természetes üvegshálóból áll, természetesen üvegshálóból áll, természetesen üvegshálóból áll, természetesen üvegshálóból áll.

A szervizüzletág eredményei közé tartozik, hogy 7x24 óras, nonstop szerviz szerződést írtak alá az OTP bankkártya autorizációs központjában üzemelő Tandem rendszer hardverszervizének ellátására.

Kelet-Közép-Európa egyik legnagyobb CAD/CAM projektjét nyerte el a Compaq a Rábánál, amelynek értelmében a teljes gyártás és gyártmányfejlesztési rendszer informatikai támogatását a Compaq végzi. A Fővárosi Gázművek Rt.-vel az SAP R/3 IS-U (a Compaq Magyarország által a közelműveknek fejlesztett és kizárólagosan forgalmazott modul) bevezetéséről kötöttek keretmegállapodást.

A Compaq eBusiness-tevékenységét egyre több projekt jelzi. A Compaq Depo, a Compaq internetes áruháza a százhuszmillió forintos forgalom után idén az első három hónapban

már hetvenmilliót meghaladó rendelést regisztrált. A Compaq belső rendszereiben is a legmodernebb eBusiness-technológia alkotóelemeit alkalmazza: néhány héten belül teljes Siebel-alapú CRM-megoldás segíti majd a hazai leányvállalatot a napi munkában. Az elmúlt hónapok aktív munkával teltek az eProcurement (internetes beszerzés) terén is: a Compaq a legfejlettebb megoldások megvalósítására tette meg a szükséges lépéseket, együttműködésben partnereivel.

A negyedév eseménye volt a Compaq internettechnológiáért felelős szakértői központjának megnyitása, melynek Budapest ad otthont, és magyar szakemberek vezetésével és közreműködésével közel száz ország internetprojekteinek előkészítését és megvalósítását koordinálja. Az első hónapok eredményeit közel negyven, kidolgozás alatt álló projekt jellemzi. Egy példa: február végén befejezték a togoi Ecobank tizenegy afrikai országra kiterjedő VSAT, mikro-hullámú kapcsolatokkal összekötött helyi hálózatainak a felülvizsgálatát, és további hálózat-felméréseket végeztek Togóban, Nigériában és Ghánában.

A HP új digitális fényképezőgépe

Elkészült, bemutatják, sőt Magyarországon is árulják a Hewlett-Packard PhotoRET III technikaival felszerelt tintasugaras nyomtatót, amelyekkel szigorúlag fénykép minőségű színes képek készíthetőek. Ahhoz azonban, hogy ebből a masinából vásároljanak is az emberek, szükség van a digitális fényképezőgépre is. Olyanra, amiben – hasonlóan a videokamerához – nem film van, hanem mágneses adathordozó. Már ma is meglehetősen széles a digitális fényképezőgépek kínálata, a profi modellek mellett ott vannak az egy-két százezer forintos amatőr vagy családi fotózásra szántak is. Azonban a jelek szerint a HP vezetése elégtelennek tartja a lehetőségeket, és elhatározta, hogy saját digitális fényképezőgépet gyártásba fog. Partner is találtak, a japán Asahi Optical Company Limited. Az optikai tervezésre és precíziós műszerek kialakítására szakosodott technológiai fejlesztő és a Hewlett-Packard stratégiai szövetséget kötött egymással új, csúcsmínőségű digitális fényképezőgépek közös kifejlesztésére. A fényképezőgépeket a HP a saját márkanéve alatt fogja forgalmazni, míg az AOC-nál azok a jól csendő Pentax márkanév alatt jelennek majd meg.

Látogasson meg
 minket az
 INFO2000 kiállításon:
 A pavilon - 209/B stand

RENDKÍVÜL ALACSONY NYOMTATÁSI KÖLTSÉG!
FS 680

- 8 lap/perc (A/4)
- 600 dpi
- 4 MB RAM (max. 36)

FS 1200

- PS II.
- 12 lap/perc (A/4)
- 600 dpi
- 4 MB RAM (max. 68)

FS 1700

- PS II.
- 14 lap/perc (A/4)
- 1200 dpi
- 8 MB RAM (max. 72)

Disztribútor:

HRP

HRP HUNGARY KFT

1133 Bp., Véső u. 7. Tel.: 452-4600
Fax: 350-1351 • www.hrp.hu**KYOCERA**
The Eco-Printer

Röviden

Scala-támogatás » Hétszáz ezer forint értékben támogatta számítógépekkel a Scala ECE Hungary Kft. a Pénzügyi és Számítási Főiskola, valamint a Kereskedelmi és Vendéglátó-ipari Főiskola AIESEC helyi bizottságainak tevékenységét. A támogatás célja, hogy a nonprofit diákszervezet Nemzetközi szakmai gyakorlatcseréjének munkáját segítse elő. A csereprogramon keresztül magyar egyetemistáknak külföldi szakmai gyakorlatra nyílik lehetőségük, illetve külföldi diákok utazhatnak Magyarországra tanulmányaikkal egybekötött szakmai gyakorlatra. Az AIESEC Közgazdászok Nemzetközi Szervezetét 1948-ban hét európai ország alapította. Az alapításkor megfogalmazott célok között szerepelt a leendő értelmiségiek megismertetése más kultúrákkal, a tolerancia kialakítása a fiatalabb nemzedékekben és az elméleti és gyakorlati tudás közötti szakadék áthidalása. Ezen célok elérése érdekében az AIESEC egyik alapvető feladata a nemzetközi szakmai gyakorlatcseré program.

Médianap a MatávNetnél » Másodízben rendezték meg április 6-án a MatávNet médianapot, ahol az Origo új szolgáltatásainak bemutatása mellett a MatávNet médiateleportról készült átfogó látogatói analízis eredményeit ismertették. Az Origo napi látogatottsága meghaladja néhány országos napilap olvasottságát, a hirdetőik azonban még mindig sokszor kétségekkel fogadják azokat a megállapításokat, amelyek szerint az internet egyenrangú lenne más médiumokkal. Ezeknek a bizonytalanságoknak az eloszlatására a MatávNet megbízásából a Mareco Marketing Kutató Kft. és a TGI Magyarország Kft. cégcsoport felmerést készített a MatávNet portáljába tartozó honlapok látogatóiról. A kutatás eredményei személyes és a portáljához tartozó honlapokon online megkérdezésen alapultak. A személyes lekérdezés során a honlap látogatói megkérdezhető adatokhoz jutottak a kutatók, míg az online megkérdezés a felhasználóknak a honlapokkal kapcsolatos véleményét szándékozott felmérni. A felmérés az [origo], az RTL Klub Online, a Pókusz Online, a Szoftverbázis, az [origo] Freemail és az AltaVizsla online szolgáltatásokra terjedt ki. A kutatási eredményekből kiderült, hogy a MatávNet médiateleportjába tartozó honlapok látogatói a tízennegy és negyvenkilenc éves közötti korosztályból kerülnek ki, akik az átlagnál színesebb, gazdagabb életvitelt folytatnak, és leggyakrabban közűlük hetente néhány alkalommal keresik fel ezeket az online felületeket. A portáljába tartozó oldalak látogatóinak szabadidő-eltöltésével kapcsolatban megtudtuk, hogy több mint hatvan százalékuk szívesen jár moziba, közülük is elsősorban az [origo] Freemail felhasználók. A megkérdezettek mintegy huszonhét-huszonnyolc százaléka gyakran jár étterembe, és közel ugyanennyien sörözöbe. Könyvetek leginkább az [origo] és az [origo] Freemail látogatói olvasnak, ötvenegy százalékuk havonta legalább egy könyvet olvas el. A felmérés arról is tanúskodik, hogy a portáljói oldalai közül az AltaVizsla látogatói érdeklődnek leginkább az utazás iránt, mintegy ötvenégy százalékuk évente legalább egyszer utazik belföldön, huszonhét százalékuk pedig külföldre. Az angol nyelvűteret terén is az AltaVizsla felhasználói járnak az élen negyvenszázalékos aránnyal.

A Navel-Cord ISDN-változata » Az OMFB támogatásával az IKTA projekt keretében elkészült és piacra került a Navel-Cord táv-adatátviteli rendszer ISDN-alkalmazásokra optimalizált változata. Az új termék a több mint 6500 felhasználó által már megkedvelt szolgáltatásokat (köztük a felügyelet nélküli, automatizált távadathálózatok kialakítása) a megszokott, kényelmes kezelhetőség mellett biztosítja. A TelComTec rendszerét az ISDN-eszközök széles körű választékával támogatja.

Egy év börtön illegális szoftverterjesztésért » Egy év börtönbüntetésre ítélte a bíróság L. László dabasi gimnáziumi tanárt két évre felfüggesztve, aki illegális szoftvermásolásért és terjesztésért került a városi bíróság elé. A vádlott beismerő vallomását a bíróság enyhítő körülményként vette figyelembe. A gazdasági bűncselekmény feltárása során a rendőrség megállapította, hogy a vádlott mintegy kilencmillió forint értékű kárt okozott a szoftverpiacon jelen lévő vállalatoknak, köztük elsősorban a Microsoftnak. Az ítélet jogerős. Magyarországon a forgalomban lévő illegális szoftverek aránya hatvan százalék fölötti, a szoftver feketekereskedelem által okozott kár pedig százmillió dolláros nagyságrendű. Ez nemcsak a termékek forgalmazó vállalatokat érinti érzékenyen, de a nemzetgazdaság fejlődését is hátráltatja, és gátat szab hazánk európai uniós csatlakozásának. Az Unió országaiiban az illegálisan használt szoftverek aránya negyven százalék alatti.

EPP, az elektronikus üzleti újság » A Piac és Profit és a PSINet csoporthoz tartozó Elender Rt. új, elektronikus üzleti újsággal jelent meg az online lappiacon. Az Elender Profit Plusz (EPP) a Piac Profit szakmai háttérét és az Elender Rt. portálfejlesztő szakembereinek tudását ötvözi. Az EPP az üzleti élet szereplőinek és szereplőiről szól. A gyors üzleti döntések meghozatalához szükséges információkat naprakészen, átlátható tagolásban kínálja. Az Infodata – mely csak előfizetők számára hozzáférhető – elvégzi a keresés, kutatás idő- és költségigényes munkáját. Az Infodata magyar gazdaság rovata ágazati elemzéseket, gazdasági adatokat és egyéb gazdasági információkat tartalmaz. Az adó és jog rovatban adónaptár, hatályos jogszabályváltozások és elemzések olvashatók.

Elektronikus kormányközi egyezmény » Európában első ízben hiteltelítették digitális aláírással nemzetközi egyezményt: Anglia és Svédország között az ICL által vezetett Unites konzorcium közreműködésével. A két ország elektronikus kereskedelem fejlesztéséért felelős gazdasági miniszterei egy vállalkozásokkal kapcsolatos közös nyilatkozatot írtak alá. Ez az aktus része az ELGAR projektnek, amely a brit kormányzati munka modernizálását tűzte ki célul. A kétszázmillió angol font költségvetésű, tízéves időtartamú projekt 1998-ban indult. Angliában a Gazdasági Minisztériumot jelölték ki a program modellintézménynek.

A UNIX-szerverekről

Az International Data Corporation (IDC) szerint a Compaq érte el a legnagyobb mértékű növekedést a nyugat-európai UNIX-forgalmazók közül a közepes méretű szerverek piacán 1999 negyedik negyedében. Éves szinten a Compaq forgalma 57,7 százalékot növelt ebben az ágazatban, ugyanakkor részesedése a UNIX-piac teljes forgalmából 3,3 százalékponttal 8,7 százalékra emelkedett. Az Alpha platformon futó Tru64 UNIX egységek értékesítéséből származó bevétel 57,2 százalékkal nőtt, ami azt jelenti, hogy a Tru64 UNIX egységek értékesítése a teljes UNIX-eladások 10,7 százalékát tette ki ebben a negyedévben, amely 2,9 százalékos növekedést jelent 1998 negyedik negyedéhez képest.

Ugyanebben az időszakban a Compaq 1,9 százalékponttal 9,9 százalékra növelte részesedését a közepes méretű szerverek 2,5 milliárd dollár forgalmú piacán, beleértve a nem UNIX-ágazatot is. Az IDC szerint az UNIX-piac forgalma 1,2 százalékosan esett ebben a negyedévben az előző évi ugyanazon időszakhoz képest, tehát a Compaq UNIX-üzletágának a teljesítménye messze meghaladta a piaci teljesítményt 1999-nek ebben a két negyedében.

Ami a magyarországi helyzetet illeti, a közép- és felső kategóriájú UNIX-szerverpiacon 1999-ben ismét a Compaq volt piacvezető több mint huszonöt százalékos piaci részesedéssel. Az eladott rendszerek elsősorban a telekommunikációs és pénzügyi szektorban kerültek értékesítésre, de jelentős volumen képviselnek az ipar és az államigazgatás területén történt eladások is. A konfigurációk meghatározó része nagy megbízhatóságú, fűrtözött rend-

szerekként üzemelnek a Compaq ügyfeleinél.

Jelenleg az IDC 245 millió dollárra becsüli a Compaq közepes méretű szervereinek teljes nyugat-európai forgalmát a RISC (Reduced Instruction Set Computer) platformok forgalmából 1999 negyedik negyedében. Az IDC jelentésében szerepel továbbá az is, hogy a közepes méretű szerverek piacán vezető IBM bevétele negyvenhat százalékkal csökkent, amely tíz százalékpontos visszaesést jelent a piaci részesedést tekintve. Valójában a nem UNIX-os szerverek szegmensében az AS/400 és S/390 részesedése csökkent drasztikusan, s ez okozta a közepes méretű szerverek piacán a jelentős mértékű visszaesést.

A Compaq májusban bemutatja a csúcstechnológiát képviselő Alpha szerverek új generációját. Ez a lépés bizonyára megerősíti a Compaq jelenlegi piaci pozícióját, és technológiai előnyt biztosít számára a nagy teljesítményű UNIX-szerverek szegmensében.

Peter Lemon, az IDC szóvivője szerint a Compaq piaci részesedése két negyedéven át tartó növekedése azt tükrözi, hogy a cég sikeresen összpontosította erőforrásait az AlphaServer platformon futó Tru64 UNIX szerverekre. A Compaq forgalmának és bevételeinek növekedése meghaladta a piaci átlagot. Ezt a fejlődést csak erősíti a nagy teljesítményű szerverek új generációjának májusra tervezett bevezetése, s ez biztos pozíciót teremt a Compaq számára a UNIX-piacon. Éppen ezért időszerűnek tűnik a Compaq, a Samsung és az API döntése arról, hogy közösen ötszázmillió dollárt fektetnek be idén az Alpha-technológia fejlesztésébe.

Mobilfeltöltés ATM-en

Tovább bővítette együttműködését az OTP és a Westel. Sugár András, a Westel és Csányi Sándor, az OTP vezérigazgatója írta alá a szerződést arról, hogy ezután a Domino kártyát bankkártyáról is fel lehet tölteni. A lehetőséggel kibővítették az OTP országosan több mint ezer bankjegykiadó automatájának programját. A feltöltés, amihez a Domino kártyás telefon hívószámát kell begépelni az automatába, ingyenes azoknak is, akik nem OTP, hanem más bankkártyával veszik igénybe a szolgáltatást. Az ügyfél 2500, 4500, 9000 és 15 000 forintos egység közül választhat.

Sugár András elmondta, hogy előre fizetett – nem előfizetéses –, Domino kártyás a Westel hálózatában hívható telefonok harminc százaléka, és – hasonlóan a világ más országaiban tapasztaltakhoz –

náluk is gyorsabban nő a számuk, mint az előfizetéses készülékeké. A Domino – és az egyes ATM-ekből szintén Pannon Praktikum – kettős előnnyel bír. Az egyik, hogy a szolgáltató nem tudja személyhez kötni a telefonról kiinduló és oda érkező hívásokat, a másik, hogy nem lehet a telefonnal kifizethetetlen számlát produkálni.

A sajtótájékoztatóon elhangzott, hogy még az idén villámsebessé válik a Westel-WAP – amelynek most elsősorban az információk, tartalmi oldalát fejlesztik –, és megindul rajta a bankszolgáltatás. Arra a kérdésre, hogy mikor várható a telefontávra készpénzt kiadó OTP – vagy más bank által üzemeltetett – automaták megjelenése, Csányi Sándor azt válaszolta, hogy ilyen szolgáltatás bevezetését nem tervezik.

ComFusion

A Bertelsmann konszern Mohn Media csoportja a hozzá tartozó vállalatok egy részéből létrehozta legújabb leányvállalatát, a ComFusion GmbH-t. A ComFusion név a companies, commitment, combination, competence, communication, commerce nevek fúzióját szimbolizálja. A ComFusion – melyhez jelenleg öt vállalat tartozik – mintegy kétszáznegyven munkatársat foglalkoztat, éves forgalma körülbelül ötvenmillió márk. Az új cég alapítása illeszkedik a Bertelsmann azon stratégiájába, mellyel tíz év alatt széles és átfogó szolgáltatási kínálatot és nemzetközi hálózattal rendelkező média-szolgáltatóvá vált. A ComFusion létrehozásával a Mohn Media csoport még inkább koncentrálja az információterjesztéshez kapcsolódó szolgáltatásait. A ComFusion stratégiai szerepe a szolgáltatások

skaláljának további bővítése az elektronikus és a nyomdai publikálás területén éppúgy, mint a e-business területén. A ComFusion szolgáltatásai a tervezéstől és kivitelezéstől az audiovizuális média interaktív alkalmazásán, az intelligens keresés és tanácsadó tudásbázisrendszereken, a marketing- és kommunikációtervezésen, a CD-ROM-mal kapcsolatos tevékenységeken és az e-business-szolgáltatásokon át komplex rendszerek integrálásáig és üzemeltetéséig terjednek. A ComFusion magyar vonatkozása, hogy az öt vállalat egyike a STEP csoport, amelynek hazai képviselője a STEP Electronic Publishing Számítástechnikai Kft. A STEP az SGML és XML technológián alapuló információfeldolgozás területén felgyűlt több száz emberényvi tapasztalatával járul hozzá az új cég sikeréhez.

Oracle Információs Központ

Megalakult az Oracle Információs Központ a BME Automatizálási és Alkalmazott Informatikai Tanszéknél. Az Oracle, a Compaq és a Sun Microsystems közreműködésével kialakított laboratóriumban a hallgatók megismerkedhetnek a korszerű technikákkal, elsősorban az adatbázisok és az adattárházak terén. Kereskedelmi forgalomban százmillió forintot képviselne a beruházás. A laborban jelenleg egy Sun szerver, nyolc Compaq munkaállomás és Oracle-szoftverek segítik az oktatást és a kutatást. A hallgatók önálló labor-, illetve diplomatervprojektek keretében tanulják a legkorszerűbb technikákat, a kutatók, oktatók és doktorandusz hallgatók pedig itt tudják kipróbálni elméleti eredményeiket. Ezzel és a hasonló akciókkal nem az azonnali profitra

törekusnek, hangsúlyozták a három gyártó cég vezetői, cél a versenyképes munkaerő kialakítása, a hazai informatikai felsőoktatás színvonalának emelése.

Mindhárom cégnél hagyományosan kiemelt terület az oktatás támogatása. Az Oracle egyetemi kezdeményezésének célja, hogy nemzetközileg elismert oktatási anyagait bevezesse a felsőoktatás-

ba, így a hallgatók megismerhetik az Oracle adatbázis-kezelő programját, amelyre számtalan alkalmazás épül. Egy év alatt öt egyetemmel, illetve főiskolával írtak alá szerződést a fejlett nyugati országokban népszerű programról, ezzel Magyarország a régióban élen jár.

A Compaq nagy értékű Alpha szerverei megtalálhatók számos

felsőoktatási intézményben és középiskolában, a cég ösztöndíjakkal, kutatási programok felkarolásával segít sok pályakezdőnek; mindezt azért, hogy több magasan képzett informatikus kerüljön ki a hazai egyetemekről. A cég magyar szakemberekkel működő regionális sajtótájékoztatója februárban kötött megállapodást a BME-vel közös fejlesztésekről.

Nevéhez híven a Sun Microsystems (Stanford University Network) is megalakulása óta együttműködik oktatási intézményekkel. Egyesleges kedvezményrendszerrel biztosít eszközöket az oktatás bármely területén, az oktatói közösségek ingyen kapják legújabb verziójú szoftvereit, a Java fejlesztői környezetet, valamint a Solaris operációs rendszer forráskódját is elérhetővé teszi számukra.

Oracle a Legónál

A Lego játékgyártó az Oracle e-businessalkalmazás-csomagjára alapozza üzleti rendszerét. A LEGO Company lecseréli SAP R/3-as rendszerét, és egy olyan új vállalati szintű rendszerrel váltja ki, amely az Oracle Alkalmazások internetes használatra felkészített változatán alapul. Az új vállalati szintű alkalmazáscsomag lehetővé teszi a LEGO Company számára, hogy valódi e-businesscéggé alakuljon át, és egyszerűbbé teszi az adminisztratív feladatokat az értékesítés, a rendelésfelvétel, az áruelosztás és a folyamatok pénzügyi követése területén.

Mások nagyszájúak...

Tally
Computer Printers... mi pedig
NAGYKÉPŰEK vagyunk!

Jöjjen el bemutatótermünkbe és próbálja ki!

Nem fogjuk lenyelni!

Kvint-R

1089 Budapest, Delej utca 41. • E-mail: posta@kvint-r.hu

Telefon: (36-1) 477-4050 • Telefax: (36-1) 477-4060

www.tally.hu

Az irányadó

scala®
BUSINESS SOLUTIONS

www.scala.hu

Mire jó az adatbányászat?

Az Axis Kft. adatbányászati üzletág létrehozásán dolgozik – mondta el Grafjádi László, az üzletág igazgatója. A vállalati adattárból speciális eszközökkel kinyerhető rejtett, belső adatok azonosítása, összefüggések jóval nagyobb hasznat hozhatnak az üzleti felhasználóknak, mint az előre megtervezett, rendszeres jelentéscsomagok, az ad hoc lekérdezési felületek és a döntéstámogatás más hagyományos eszközei. Az adattárház-építés és az adatbányászat szoros összefüggése szakmailag nyilvánvaló. Legalábbis az egyik irányban, hiszen senki nem vitatja, hogy a rejtett, üzletileg értékes összefüggéseket feltáró adatbányászat az adattárház-technológia egyik lényeges funkcionális eleme. Ha ugyanis a felhasználó – sok pénztért, sok tanulsággal, nem kevés idő alatt – adattárházat épített, bűn lenne azt nem kikutatni, „megműveletlenül” hagyni. Lehetséges-e azonban adattárház nélkül adatbányászni? A válasz talán meglepő: igen. Ha például a felhasználó szolgáltatásai minőségének és ügyfélkapcsolatainak javítására jellemző ügyfél-csoportosítást, úgynevezett ügyfélszegmentálást akar végrehajtani, ehhez nem kell egy adattárház típusú döntéstámogatási infrastruktúra kiépítését megvárnia. De a konkurencia által leginkább veszélyeztetett ügyfélkör azonosításával és a megtartásukat célzó ügyfélkapcsolati program megindításával sem.

Az operatív-tranzakciós rendszereibe „beszúrult” adatokat eseti jelleggel is áttemelheti egy olyan egyszerű felépítésű céladattárházba, amelyből aztán az adatbányász szoftvereszközök

üzletileg jól használható eredményeket szolgáltatnak. Ráadásul nincs is szükség a teljes tranzakciós adathalmaz feldolgozására – egy „jobb” távközlési cégnél csak naponta több millió-tízmillió hívásrekord képződik –, elegendő egy jól megválasztott, megfelelően megtisztított, jó minőségű, reprezentatív mintán dolgozni.

Döntésméleti közhely, hogy igazán jelentős gazdasági hatásokat – nagy nyereséget vagy veszteséget – a stratégiai döntések eredményeznek (például jól vagy rosszul megválasztott és menedzselendő ügyfélkör, termékvalaszték). Az adatbányászat éppen ezt a stratégiai döntéshozatalat hivatott és képes támogatni. Azt kell tehát megállapítanunk, hogy a döntéstámogatás adatbányászati ága, miközben legalább egy nagyszámban elcsúszott beruházás, egyszerűen mind jóval nagyobb potenciális nyereséget hoz, mint a klasszikus „jelentési rendszer” ág.

Ez azt jelenti, hogy az adattárház-alapú döntéstámogatási rendszerek kiépítése öncélú fejlesztés, kidobott pénz lenne? Kategorikusan nem. Az egyszerű eseményként kezelhető adatbányászat eredményeit a gyakorlatba átültetve, a hatások érdekelését, az új trendek mihamarabbi felismerését, általában a vállalat piaci sikerességéhez nélkülözhetetlen gyors reagáló- és manőverezőképességet csak adattárház típusú döntéstámogatási rendszerekkel lehet hatékonyan megvalósítani.

Mi tehát azt mondjuk: a csak taktikai szintű, eszközeiben főleg jelentéstípusú döntéstámogatás nem gazdaságos, a csak stratégiai pedig

hosszabb távon nem hatékony. Együttessen van rájuk szükség. A sorrend azonban – elvileg – szabadon megválasztható.

Az Axis adatbányászati üzletága a csapatépítés fázisában van. Az igazgató úgy véli, hogy sikeres adatbányászati tevékenységhez legalább háromféle szaktudásra van szükség. Az egyik az üzleti elemzői, amellyel megérthető és azonosítható a felhasználók igényei és céljai. Ezt adott esetben területrőlterületről szakértelmekkel is ki kell bővíteni, például telekommunikációs vagy pénzügyi szakismeretekkel. A másik kulcsismeretkör a modellező matematikus-statisztikusé. Ő állítja fel a modellt, definiálja és ellenőrzi a minták reprezentativitását, értelmezi az eredményeket, és megfogalmazza a statisztikai értelemben helytálló következtetéseket. Végül sokirányú rendszer- és szoftvereszköz-ismereetre is szükség van az egyes felhasználók különböző informatikai platformjairól történő adatgyűjtéshez, illetve az adatbányászati eszközök működtetéséhez. Ezekhez a feladatokhoz és szerepekhez keresünk jól felkészült, kreatív, önállóan gondolkodó, ambiciózus munkatársakat.

Ami az eszközökéket illeti: az AXIS – mint a Cognos-termékek disztribútora – forgalmazza a Scenario és a 4Thought adatbányászati programcsomagokat. Ezek az eszköztár természetesen, de nem kizárólagos elemi. Úgy vélik, az adatbányászatnak platformfüggetlen tevékenységnek kell lennie, amelynek során a felhasználó kérdéseire legjobb válaszokat adó eszközökkel kell dolgozniuk.

Előre gyártott elemzőkészletek

Mondhatnánk túlélőkészletnek is: világpiac, élesedő verseny, gyorsan változó trendek, kell valami, ami segít a stratégiai és taktikai döntések meghozatalában, a piacon maradásban. A valami nem más, mint a rendelkezésre álló adatok elemzése, következtetések levonására, előrejelzések készítésére való számítógépes program. Amerikai terminológiával business intelligence, avagy üzleti intelligencia. Az IBM szakértői is használnak ilyen programokat, és azok azt mutatják, hogy a kis- és közepes vállalatok is hamarosan kezdenek ismerkedni az üzleti intelligencia-programokkal, ezért nekik is ajánlják az ebbe a kategóriába tartozó termékeiket, például az AS/400-on valamint AIX, Windows NT, Sun Solaris, HP-UX és OS/390 alaprendszer fölött futó DB2 OLAP On-Line Analytical Processing Servert, vagyis az üzleti adatok interaktív statisztikai elemzőjét, a QMF Query Management Facility for Windowst, a Silvon Software cég beszállítói láncot kezelő üzletiintelligencia-megoldását és az SPSS cég AS/400-on futó statisztikai programcsomagját. A DB2 OLAP Server for AS/400 az AIX, Windows NT, Sun Solaris, HP-UX és OS/390 rendszereken már futó DB2 OLAP Server termékeket egészíti ki.



A QMF for Windows egy többcélú lekérdező, jelentéskészítő és -frissítő eszköz az IBM DB2 Universal Database adatbázis-kezelőhöz. Lehetővé teszi nagy mennyiségű adat gyors elérését, központilag tárolt lekérdezések és vállalati jelentés megosztását, valamint az eredmények világhálós közzétételét. Az AS/400-on futó elemzők egyik készítője, a Silvon Software, Inc. új terméke a CategoryManager. Segítségével a csomagolt fogyasztói termékeket gyártó vállalatok stratégiai elemzésnek vehetnek alá a termékkategóriákat, a márkákat. Nyomon követi a kulcsfontosságú üzleti mutatókat, így az értékesítés növekedését, az egyes termékekre és vásárlókra vetített nyereséget, az árbevételt, vizsgálja az előrejelzések pontosságát, a kereskedelmi kiadások hatékonyságát és a piaci teljesítményt.

Az SPSS Inc. statisztikai adatelemző programcsomagja natív módban fut az AS/400-on. Az SPSS jól együttműködik a nyers adatokat előkészítő, információvá alakítható IBM Intelligent Data Miner adatbányászati szoftverrel. Az SPSS-programokat a programtírást segítő AS/400 Portable Application Solutions Environment szoftvert használva írták át AS/400-ra.

Windows 2000 felügyelet

A Computer Associates International (CA) bejelentette a Microsoft Windows 2000 vállalati telepítését segítő megoldásait. A gyors megjelenés alapja a CA és szoros együttműködése a Microsofttal termékeinek és technológiáinak Windows 2000-hez illesztésében. Az Unicenter TNG a Windows-alkalmazásokat a világméretű heterogén e-businesskörnyezet integrált részeként kezeli. A CA világháló-felügyelő megoldásaival az internetes környezetben is magas színvonalú felügyelhetőség valósítható meg. E megoldások átfogó szolgáltatásai fokozzák a világháló-állomás – ISP, ASP, kis vállalat, vállalati intranet vagy sok tranzakciót bonyolító e-kereskedelmi adatbázis – elérhetőségét, teljesítményét és használhatóságát. A CA teszti szerint minden, az e-business felügyelhetőségét szolgáló megoldásuk gond nélkül integrálódik a Windows 2000-rel.

Visual Basic konferencia

Március 28-án rendezte meg a Microsoft Magyarország összel elindított konferenciasorozatának negyedik előadásnapját, amely a Visual Basic által nyújtott lehetőségeket és a programnyelv gyakorlati alkalmazását volt hivatott ismertetni. A konferencián bemutatták, hogyan lehet Visual Basic nyelven használni az internetes adattovábbítást forradalmasító XML nyelvet, valamint azt, hogyan lehet a nagy teljesítményű garatáló háromréteges szoftverfejlesztést, a COM-technológiát kiegészítve kiemelkedő paraméterekkel bíró ügyviteli alkalmazást tervezni. Egy jól működő vállalat informatikai rendszerében sok különböző szoftver dolgozik, amelyeket általában több különböző fejlesztőcégtől szereznek be. Kulcsfontosságú, hogy ezek a szoftverek „megértsek” egymás nyelvét, hiszen csak így alakulhat ki belőlük egy egységes, üzleti előnyöket nyújtó infrastruktúra. A Windows DNA 2000 platformon fejlesztett szoftverek automatikusan megfelelnek ennek a követelménynek. A Windows DNA 2000 erejét bizonyítja, hogy a Transaction Processing Council (TPC) összes adatbáziskezelő-sebesség-tesztje közül a legnagyobb sebességet produkáló a COM+ tranzakciómonitorral és Microsoft SQL Server 2000-rel végezték: per-

cenként 227 ezer tranzakció feldolgozására volt képes a rendszer. Az új technológiának köszönhetően az alkalmazásfejlesztők az egymástól óhatatlanul különböző ügyfeleik számára is lehetővé tehetik, hogy könnyen és gördülékenyen saját igényeikhez igazítsák Windows DNA alapon fejlesztett szoftverüket. Ennek eszköze a Visual Basic Script vagy a Visual Basic for Applications makrónyelv, amely segítségével egy alkalmazást teljeskörűen programozhatóvá tehetünk. Magyarországon az említett technológiát alkalmazó szoftverfejlesztő cég a rEvolution Software, amelynek a közelmúltban került piacra legújabb fejlesztése, a rEVOLUTION Zenit, amely már a Windows DNA platformon készült. Ez is volt az egyik oka annak, hogy – a Zenit fejlesztése során, az említett fejlesztőeszközökkel kapcsolatban szerzett tapasztalatok ismertetésére – az idei Visual Basic fejlesztői konferenciára a Microsoft ismét a rEvolution Software-t kérte fel vendég előadónak. Az SQL-alapú Zenit programcsomag a már bevált és közkezdelt rEVOLUTION Iroda++ rendszer alapfogólátát viszi tovább. A Zenit Microsoft SQL Server 7.0 adatbázis-kezelő alapul, a jelenleg legkorszerűbb, háromréteges technológiával fejlesztett ügyviteli

rendszer, amelyet közepes és nagyvállalatoknak ajánlanak, illetve az Iroda++ azon felhasználóinak, akik cégük növekedése miatt szeretnék ügyvitelüket „robusztusabb” rendszerre alapozni. A fejlesztés során a háromréteges (COM) technológiát alkalmazták a felhasználói felület, az üzleti logika és az adatkezelés szétválasztására. Ez a technológia lehetővé teszi, hogy a rendszer a piaci igényeknek megfelelően gyorsan és főként költséghatékonyabban változtatható legyen. A rendszer főbb komponensei köré fejlesztői réteget („wrapper-t”) alakítottak ki, amely lehetővé teszi külső fejlesztők csatlakozását a rendszerhez. A rEvolution (Microsoft Certified Solution Provider) fejlesztéseit a kezdetektől fogva mindig az éppen legkorszerűbb Microsoft fejlesztőeszközökkel végezte, nagy hangsúlyt fektetve a legújabb technológiák alkalmazására. A Zenit-fejlesztés nem egy termék elkészítését jelent, sokkal inkább felfogható technológiai csomagok gyűjteményének. Ennek a technológiának köszönhetően – amelynek alapvető megnyilvánulási formája az alapmodulokat tartalmazó piaci rendszer – a Zenit termékcsalád hosszú éveken keresztül a rEvolution Software fő termékvalasztékjának képviselheti. A COM alkalmazásával –

amely rugalmasságát és gyors reagálást tesz lehetővé – a felhasználó vállalatoknál rövid idő alatt, viszonylag egyszerűen és költséghatékonyan valósíthatók meg az egyedi fejlesztési igények. „Forradalmi” megoldás a rendszer nyílt tétele is, miszerint a fenti technológia használatával a fejlesztés metébe más, önálló fejlesztők vagy fejlesztőcégek is bekapcsolódhatnak, és egyedi megoldásokat társíthatnak az alap ügyviteli modulok köré. A Magyarországon futó fejlesztések közül jelenleg a Zenit az, amely a közvetlenül legújabb trendjeit integrálja magába, hiszen ez a szoftver – nyíltságának, hozzáférhetőségének köszönhetően – már nemcsak a felhasználóknak, hanem a programozóknak, fejlesztőknek is szól. A Zenit alapmoduljainak fejlesztése befejeződött. Mivel a rendszer korlátlannal bővíthető, a fejlesztés további iránya a rEvolution által meghatározott stratégia szerint tovább folytatódik. Az elkövetkező programbővítések, egyedi igények fejlesztése során a cég nagy hangsúlyt fektet a külső fejlesztők bevonására, így a rendszer horizontális fejlesztésére is, amellyel a magyar piacon egyedülálló, a legmagasabb igényeket is kielégítő, korszerű rendszer kialakítása a cél.

Világtükör

Compaq-Siebel stratégiai szövetség » A Compaq a Siebel első stratégiai platformpartnere volt, és a most megkötött szövetség keretén belül közös fejlesztési és megoldástechnológiai munkára, világméretű marketingkampányokra, valamint a szakszolgáltatási erőforrások kibővítésére kerül sor. Emellett a Compaq és a Siebel együttműködik majd a Siebel e-üzleti alkalmazások értékesítésében és felhasználásában a teljes Compaq-termékkalát, többek között az Aero Palm-topokat, DeskPro PC-ket, ProLiant szervereket és AlphaServer platformokat illetően. A Siebel és a Compaq az új termékek terén meglévő műszaki együttműködést is kiszélesíti. A Siebel e-üzleti alkalmazásokat kiterjeszti a kézi használatra alkalmas eszközökre. A megállapodás részeként mind a Compaq, mind a Siebel támogatja azt az elképzelést, ami szerint az értékesítésautomatizálás megoldásai közül a Siebel kézi használatra alkalmas megoldását és a Compaq Aero Palm-top termékeit részesítik előnyben. A Compaq és a Siebel közösen indítja el azt a széles körű globális programot, amelynek célja, hogy átfogó megoldásokat kínáljon az értékesítésben, marketingben és szolgáltatásban dolgozó szakemberek részére. A tervek szerint a program a vásárlókkal folytatott tranzakciók során – az interneten, hívásközpontot (call-center), a területi szolgáltatásokon és értékesítésben, valamint a csatornapartneren keresztül – a legnagyobb megelégedést vívja majd ki. A kampány segítségével a kis-, közép- és nagyvállalatok gyorsan beszerezhetik és alkalmazhatják azokat a kereskedelmi megoldásokat, amelyek az előre meghatározott Compaq-rendszereket, a Siebel vezető eBusiness Application csomagját és az integrált CRM-megoldás tervezéséhez, bevezetéséhez és irányításához nélkülözhetetlen szakértelmet tartalmaznak. A Siebel Systems az e-üzleti alkalmazások szoftvereinek világviszonylatban egyik legjelentősebb, és az e-üzleti alkalmazások szoftvereinek teljes skáláját kínálja. Segítségével használható a többcsoportos értékesítést támogató, valamint a marketing- és vevőszolgálati rendszerek a weben, telefonon keresztül, területi, útból értékesítő, kiskereskedelmi és viszonteladói hálózatokon keresztül. A Siebel Systems értékesítési és szolgáltató létesítményei több mint huszonnegyzet országban megtalálhatók.

A 3Com felvásárolta a Call Technologist » A 3Com, a hálózatiüzemeltetők számára készített IP-szolgáltatások gyártója lezárta a Call Technologist felvásárlását. A Call Technologist a szolgáltatóknak kínált UM (Unified Messaging, egységes üzenetkezelés) és OSS (Operational Systems and Support, üzemeltetési támogatási) szoftvermegoldások fejlesztővállalata. Az egységes üzenetkezelés révén a felhasználó e-mail-, fax- vagy beszédalapú üzeneteket bármilyen típusú hálózatról és bármely kliensszerepele – telefon, vezeték nélküli kézbesítő, PC vagy vezeték nélküli személyi adatkezelő – felhasználásával elérheti. Az OSS a szolgáltatások eljuttatásához és a központi folyamatokhoz testre szabott automatizált felügyeletet biztosít. Az április 3-án lezárta, mintegy kilencvenmillió dollár értékű tranzakciót a 3Com beszerzéséket könyveli el. A 3Com március 20-án jelentette be először azt a szándékát, hogy fel kívánja vásárolni a Call Technologist céget. Ez a felvásárlás további szolgáltatási képességekkel bővíti a 3Com CommWorks architektúráját és Total Control többszolgáltatásokat hozzájáruló platformját, amely a vállalat telekommunikációs szolgáltatóknak kínált vezető megoldása. A CommWorks architektúra olyan teljes áttérési útvonalat kínál, amellyel a nemzetközi szolgáltatók átalálhatnak a következő generációs konvergált hálózatokra.

A DaimlerChrysler és a Deutsche Telekom IT-egyesítés » A DaimlerChrysler debis infó leányvállalata és a Deutsche Telekom közös vállalkozás keretében egyesíti információtechnológiai tevékenységét. A megállapodás részeként a Deutsche Telekom tökemeles formájában 50,1 százalékos részesedést szerez a debis Systemhaus cégen. E lépéssel a debis Systemhaus stratégiai üzletágga bővíti az információtechnológiát. A DaimlerChrysler és a Deutsche Telekom megállapodása alapján a debis Systemhaus változatlanul folytatja tevékenységét, s további befektetésekkel növelni a cég versenyképességét a gyorsan növekvő IT-szolgáltatási ágazatban. A közös vállalkozás egyéb részleteiről a két partner nem nyilatkozik. A DaimlerChrysler felügyelőbizottságának még jóvá kell hagynia a megállapodást. A debis a jövőben nagymértékben kibővíti a DaimlerChrysler nemzetközi pénzügyi szolgáltatásait, s emellett a mobilszolgáltatások területét fogja erősíteni. A cégnek kulcsszerepe lesz a DaimlerChrysler autópári értéknövelő tevékenységáncolatának bővítésében is. A következő években – éppúgy, mint eddig – a debis Systemhaus információtechnológiai termékeinek és szolgáltatásainak fő vásárlója a DaimlerChrysler lesz. A debis Systemhaus 1999-es bevételeinek huszoneg százaléka a DaimlerChryslerrel kötött üzletekből származott. A debis Systemhaus információtechnológiai szolgáltatások székhelye a németországi Leinfelden-Echterdingenben található. A vállalat bevételei 1999-ben harmincegy százalékkal, 2,9 milliárd euróra növekedtek. A cégnek jelenleg több mint húsz ezer alkalmazottja van.

Kézből tartott világ » Becslések szerint jövőre mintegy harmincféle mobilkomunikátor lesz a piacon, amelyek egyesítik a telefont az e-maillal, az internettel és a szövegszerkesztéssel. A Psion a '80-as évek elejétől áruja a tolltartó nagyságú elektronikus kézisámítógépeit, nemrégiben pedig bemutatta hordozható ipari számítógépeinek új választékát, melyeken a Symbian EPOC operációs rendszer fut, és elsőként jelenik meg mobil eszközön a Java Virtual Machine (JVM) – a fejlesztők ugyanis a Java programozási nyelvet találták a legmegfelelőbbnek arra a célra, hogy az EPOC operációs rendszer rendelkezzen egy platformfüggetlen, ipari szabvány fejlesztőnyelvvlel.

Világrekord a feldolgozási sebességben » Több mint egy évtizeddel ezelőtt a mérnökök arról álmodtak, hogy az olcsó Intel-processorokkal működő számítógépek egyszer majd megelőzik az IBM, a Sun Microsystems és a hasonló gyártók több millió dolláros nagy gépeit. Az álom valóra vált. Februárban a Compaq Computer kilencvenhat chipes kiszolgálója megdöntötte a sebesség-világrekordot, amelyet az IBM csupán néhány hónapja egy kétszer olyan drága nagy UNIX-os géppel állított fel. Az Intel-alapú gépek ár-teljesítmény aránya régóta nagyon jó, és most nyers teljesítményben is átvették a vezetést. A nagy sebesség elérése céljából épített Compaq-rendszer kilencvenhat nagy teljesítményű chipet köt össze egy tizenkét nagy erejű kiszolgálóból álló clusterben, és 227 079 művelet tud végrehajtani percenként. Az IBM révűt rekordere, az RS/6000 S80 kiszolgáló mindössze 135 815 művelet/perc eredményt produkált. Az összehasonlítás nem a Compaq, hanem a tranzakciófeldolgozási teljesítmény mérésével foglalkozó független testülettel, a Transaction Processing Performance Counciltől származik. Ez hatvanhét százalékos sebességelnyő állapított meg a Compaq javára. Sőt az IBM-gép 7,1 millió dolláros és a Sun Microsystems hasonló UNIX-os gépeinek 13,1 millió dolláros árával szemben a Compaq-gép csak 4,3 millió dollárba került.

Világautó 7 nap alatt » A PTC tervezőszoftvereket gyártó vállalat új stratégiájának, névátvitelének (korábban Parametric) bejelentésével egy időben vette kezdetét a World Car Project (Világautó-projekt), amely során az érdeklődők a gyakorlatban ismerkedhetnek meg a PTC globális tervezést, gyártást támogató megoldásaival. A projekt célja annak demonstrálása volt, hogy a PTC új, internetalapú szoftvereszközeinek segítségével hogyan zsuporodik egy új versenyautó kifejlesztésének ideje hét hónapról hét napra. Az Euroc (European Roadster Challenge) versenyautó fejlesztését három mérnökcsoport vezette egy időben, egymással szorosan együttműködve, három különböző földrészren. A német csapat a jármű vázát és a felüggesztést tervezte, a japán a karoszeriát, az amerikai pedig az erőátviteli elemeket (motort, sebességváltót). Az autó szimuláltan fejlődése a projekt során előben végig nyomon követhető volt az internet segítségével. Az egyedülálló projekt során a mérnökcsoportok a termékfejlesztés minden területére a Pro/Engineer flexibilis CAD/CAM/CAE technológiáit alkalmazták. A termékadatok között, egyidejű elérését és az együttműködés összehangolását a PTC teljes mértékben webtechnológiára épülő Windchill szoftver biztosította.

Háttérvetítés, projektorfal

Ma már az üzleti-grafikai kivetítők nem számítanak újdonságnak egy előadáson, sőt a hiányuk feltűnő. Az asztalra helyezett, és vászonra vetítő projektor látványa mindenki számára megszokott. Üzleti prezentációkon ritkábban látható azonban ettől eltérő installáció: a háttérből való vetítés. A DNN Info kiállítási standján több olyan kép is lesz, mint egy hagyományos vetítésnél; az előadó nem vet árnyékot a képre, hiszen nem kerül a vetített fény útjába; a kép kevésbé érzékeny a külső fényre, így nagy fényerőjű környezetben is tökéletesen használható. Általában a vetítési (a projektor és a vetítési felület közötti) távolsághoz eredő helyszűke szokott lenni ezen kiépítés gátja. Tény és való, egy két méter széles kép létrehozásához a projektor három és fél-négy méter messze kell elhelyeznünk – ha nem használunk tükröt a vetített fény „meghajlítására”. A DNN standján azonban egy két méter széles háttérből vetített kép mélységigénye a két méter sem éri el, köszönhetően az erre a célra kifejlesztett speciális tükröknek. A hát-

térvetítés hatásfokát nagymértékben javítják az alkalmazott vetítési felületek is. A lencseszerkeztű rigid lapok azáltal, hogy minden képpontot külön-külön fókuszálnak, csodákra képesek a fényerősítés terén. A világban erre szakosodott gyártók közül a DNN standján a Dnp termékei lesznek láthatóak. A Dnp a legrégebbi és a legsikeresebb gyártó a lencseszerkeztű képernyők területén.

A termelő- és szolgáltatóiparban használatosak azok a projektorfalak, amik a DNN kiállítási standjának másik lényeges elemét alkotják. Bonyolult, számítógéphálózattal felügyelt folyamatok megjelenítésére nem videofalakat, hanem azoknál nagyobb felbontású, pontosabb illesztést és jobb látthatóságot biztosító video-grafikus falakat használnak. Az idei Infón kiállítandó fal egyedisége, hogy az elemek (cube-ok) mérete 67" átlósan, szemben a szokásos 40-50" mérettel, egyenkénti felbontásuk 1024*768 képpont. A fal mélységigénye mindössze hetven centiméter, teljes képpontfelbontása 2048*1536 pixel. Az iparágvezető francia Synelec cég újítása minden eddiginél nagyobb képek létrehozását teszi lehetővé a lehető legkisebb helyfoglalás mellett.

Minolták a teleházakban

A teleházak a vidéken élőknek kínálják a kommunikáció eszközeit. Magyarországon 1994 óta 134 teleház és 18 -kunyó (teleház-aliroda) nyílt; nemcsak újabb 80 teleház, illetve 26 -kunyó áll a lakosság rendelkezésére. A létesítendő teleházak számítástechnikai, illetve irodatechnikai infrastruktúrájának szállítására pályázatot írtak ki, melyet az irodatechnikai kategóriájában a Minolta Magyarorszá-

gyártó nyert, s így 40 fénymásoló és 33 fax kerül a teleházakba. Sok olyan településre jutott most fax vagy fénymásoló, ahol eddig ez ismeretlen volt. A fejlesztési terv 1998-2003 között 500-800 teleház és 1000-1500 telekunyó felállításával számol. Idén közel kétszázmillió forint áll rendelkezésre, amelynek nagyobb része központi keretből, kisebbik hányada különböző vidékfejlesztési keretből származik.

Vonalkódolvasó zsebszámítógép

Vonalkódolvasóval kombinálta a Palm zsebszámítógépet a Symbol Technologies. Az ötlet kézenfekvő, hiszen számos olyan helyzet, szituáció képzelhető el, amelyben használni lehet egy ilyen készüléket. Nem véletlen, hogy a mostoha körülményekre felkészített kézziszámítógépek között eddig is voltak vonalkódolvasós változatok vagy kiegészítők. Raktárban, a vasútnál a szerelvények összeállításakor, a kereskedelembe, de akár a gyógyításban, a kórházakban is jól használhatók a vonalkódolvasós számítógépek.

A Datascan Kft. által importált érintőképernyős SPT 1700 annyival jelenthet könnyebbé a használatban a kézziszámítógéphez képest, hogy nem billentyűzetről olvas, hanem akár kézirásból is. Vagy esetleg úgy, hogy egy táblázatban kell beböködni a megfelelő osztályozásokat. Tegyük fel például, hogy egy körházban vére van szüksége egy műtétre. Ilyen esetekben nagyon gondosan kell eljárni, kizárva a tévedés, a vércsoport és más paraméterek ütközésé-

nek a lehetőségét is. Ha az, aki a vért felvételezi a raktárban, már úgy megy oda, hogy áttöltötte a beteg adatait a zsebszámítógépbe, megfelelő programmal a vonalkódolvasót használva automatikusan ellenőrizheti, hogy nincs-e ütközés, nem kell böngészgetnie az üveg címkéjét.

A vonalkódolvasós zsebszámítógép egy másik lehetséges használata az éttermi rendelések felvétele. A pincér csak ráírhatja az étlapra az akár fél méterről is pontosan érzékelő vonalkódolvasót, figyeli a képernyőn sorra megjelenő ételneveket, és egy gombot megnyomva rögzíti a rendelést. Ami a rádiós helyi hálózatba bekapcsolt SPT1700-ból – amint elkészül a zsebszámítógépnek ez a továbbfejlesztett változata – a rendelés lezárásával egy időben kerülnek az adatok az étterem központi adatbázisába és onnan a konyhai terminálla.



A Ricoh a magyar piacon

A Ricoh Hungary Kft. 1999-ben a második helyet szerezte meg az irodai másológépek hazai piacán. A cég 1995-ben azt a célt tűzte ki maga elé, hogy öt év alatt a második helyet érje el az irodai másológépek értékesítése területén, s ez a cél teljesült. Az infoSource 2000. márciusi adatai alapján a Ricoh Hungary Kft. 2390 eladott készülékkel tavaly a második helyen végzett a fekete-fehér irodai másológépek piacán, részesedése ezen a piacon 17,6 százalék. A fekete-fehér irodai másológépek teszik ki a piac 71,1 százalékát és jelentik egyben a Ricoh Hungary Kft. stratégiai termékeit is. A cég a digitális fekete-fehér és a digitális színes másológépek tekintetében is a második helyet szerezte meg, továbbá az éves összesítés adatai

alapján 22,5 százalékos részesedéssel nemcsak forgalmazóként, hanem gyártóként is második. A Ricoh Hungary Kft. jövőbeni stratégiai célja, hogy megtartsa pozícióját az irodai másológépek magyarországi piacon, miközben a nyomtatópiac jelentős szereplőjévé válik. A Ricoh ugyanis megjelenik saját neve alatt forgalmazott nyomtatóival is hazánkban. A cég az elsősorban irodai felhasználóknak szánt lézernyomtató-családjával a minőségi nyomtatók piacát célozza meg. A nyomtatócsalád kisebb tagjai az otthoni felhasználók körében is sikerre számíthatnak.

A Ricoh első ízben 1983-ban állított elő nyomtatót (RicoH LP 4120 lézernyomtató), és azóta is folyamatosan gyártott komplett

belső egységet más gyártók számára. A Ricoh új fejlesztésű, Magyarországon bevezetendő Aficio nyomtatócsaládjának négy fekete-fehér és két színes nyomtatóból áll.

A termékcsalád fekete-fehér tagjai: az AP 1400 (tizennégy lap/perc nyomtatási sebesség), az AP 2000 (húsz lap/perc), az AP 2700 (huszonhét lap/perc) és az AP 4500 (negyvenöt lap/perc). Az AP 204 (négy lap/perc) és az AP 305 (öt lap/perc) alkotják a színes lézernyomtatókat.

A nyomtatók értékesítése nem teljesen új feladat a Ricoh Hungary Kft. számára, hiszen a magyar piacon elsőként a Ricoh jelent meg digitális másológépekkel és multifunkciós berendezésekkel, és ezek hetven százalékat nyomtatómódulál értékesítik.

Kamerás gépek

Teljes körű internetes kommunikációs megoldást kínál a Presario vásárlóinak a Logitech és a Compaq. Minden asztali PC alaptartozéka lesz egy QuickCam Express internetes videokamera. Így a Presario-felhasználók éppoly könnyedén küldhetnek valós idejű mozgóképet és pillanatfelvételt az interneten, mint ahogy most a szöveges üzenetekkel. A QuickCam Express egy hardver-szoftver kombináció, telepítése és használata rendkívül egyszerű. A felhasználó csak csatlakoztatja a kamerát, telepíti a szoftvert, és megnyomja a videofelvétel-indítás vagy képkészítés gombot. A fogadó oldalon nincs szükség speciális szoftverre – egy kattintás a legtöbb számítógépen megjeleníti a mozgóképes villámlevelt vagy fotót.

iPaq eBusiness

A Compaq iPaq Small Business Solution csomagja szoftverekből, szolgáltatásokból és iPaq internetgépből álló megoldás, amely egyszerűbb üzleti számítástechnikát és internethasználatot biztosít a kis- és középvállalkozásoknak. Az iPaq Small Business Solution a korábbi technológiákkal szakító és inkább USB-eszközöket használó díjnyertes iPaq internetgépeken alapul, és egyszerű, megfizethető, azonnal használatba vehető megoldást biztosít. A Compaq.NET for Business három hónapig ingyenes, hozzá tartozik a Windows 2000 használatának ingyenes online betanítása, hozzáférés a MyWorkspace.compaq.com honlaphoz. Az iPaq Small Business Solution 500 MHz-es Intel Celeron processzort, 64 megabájt (512 MB-ig bővíthető) SDRAM-ot, 4,3 GB Smart II Ultra ATA 66 merevlemez és Microsoft Windows 2000 Professional operációs rendszert tartalmaz.

OKI SYSTEMS (MAGYARORSZÁG) KFT.

1051 Budapest,
Bajcsy-Zsilinszky út 12.
Telefon 327 4070
Fax 327 4076
e-mail: oki@okihu.hu
Internet honlap:
www.okihu.hu

LED
HEAD
Lifetime
WARRANTY

Nagykereskedő partnereink

- CHS 06 1 451 3500
- Flag 06 1 383 0155
- Humansoft 06 1 270 7600

System partnerek

- Albacomp Rt. 06 22 315 414
- Getronics Magyarország Kft. 06 1 206 3250
- Monicomp Kft. 06 1 452 9020
- Szinvanet Kft. 06 1 252 0545



96.000.-Ft

OKIPAGE 10e

10 lap/perc, 600 dpi class
DOS, WIN 3.1/95/98/NT/2000



109.000.-Ft

OKIPAGE 10ex

10 lap/perc, 600x1200 dpi
DOS, WIN 3.1/95/98/NT/2000

Az árak Áfa nélkül értendők!



163.000.-Ft

OKIPAGE 12i/n

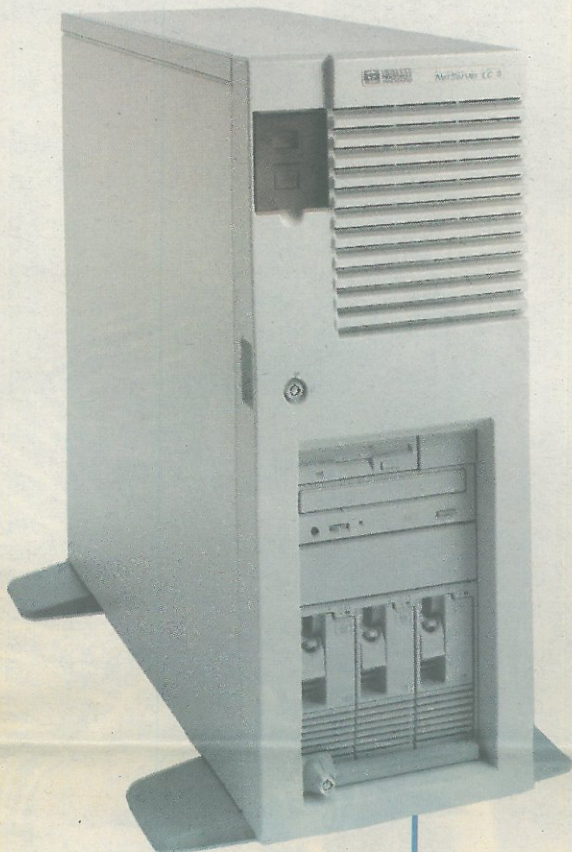
HÁLÓZATI NYOMTATÓ
12 lap/perc, 600x1200 dpi
DOS, WIN 3.1/95/98/NT/2000
hálózati protokoll

OKI
People to People Technology

« AZ ÖRÖK ÉLET TITKA »



Ki képes ellenállni egy ilyen vonzó ajánlatnak?



HP NetServer LC3
349.000 Ft + ÁFÁ-tól

- Intel® Pentium® III Processzor 500MHz (duál bővíthetőség)
- 64MB memória (1GB-ig bővíthető)
- 9GB merevlemez
- 3 forrócsérés merevlemez polc (54GB max. kapacitás)
- 24x CD-olvasó
- Intel 10/100 PCI Ethernet adapter

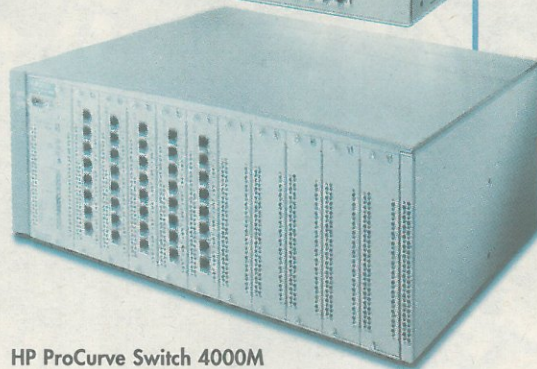
A Hewlett-Packard hálózati szerverek és switchek mindig is kedvező áron kínálták a kiváló teljesítményt a felhasználók számára. De most egy ellenállhatatlanul vonzó ajánlatunk is van az Ön számára. Minden egyes HP ProCurve Switch 4000M és 8000M vásárlásakor választhat, hogy milyen ajándékot szeretne: egy HP CD-Writer Plus 8210e külső CD író, vagy egy HP DeskJet 950C színes tintasugaras nyomtatót. HP ProCurve Switch 2424 és 1600M vásárlásakor pedig egy HP DeskJet 840C színes tintasugaras nyomtatót ajándékozunk Önnek.*

HP Hálózati eszközök

HP ProCurve Switch 2424M



HP ProCurve Switch 4000M



*Az akció 2000. június 30-ig érvényes.



Intel, the Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation.

További információkért látogasson el weblapunkra:

<http://www.hp.hu/networking> vagy hívja a **HP Vevőszolgálatot: 382-1111**

Van már



www.partnercom.hu
Zöld szám: 06-80-822-822

olyan partnere, aki korszerű megoldásokat alkalmaz?

Aki nemcsak rendelkezik a XXI. század technológiáival, hanem szakmai felkészültségének köszönhetően képes azokat megfelelően alkalmazni. A PartnerCom az ország egész területén elérhető a nap bármely szakában. Teljes körű szolgáltatás-portfóliónkkal a legegységibb elképzeléseket is készek vagyunk megvalósítani.

Üzleti kommunikációs szolgáltatásaink:

- NetConnect MLLN
- NetConnect FR
- NetConnect ATM
- InterNetConnect
- NetConnect ISDN
- VideoConnect
- NetConnect Bridge
- NetConnect Route
- NetConnect VOIP
- NetConnect CUG



A Vivendi Telecom Hungary
üzleti kommunikációs szolgáltatója



Tetra a tisztai árvízvédelemben

Katona Kálmán miniszter jelenlétében adta át Fáy András, a Nokia kereskedelmi igazgatója a Tetra mobil rádiótvádközlő rendszert Szolnokon április 7-én a megyei katasztrófavédelmi bizottság ülésén. A Szolnok környéki árvízkar-elhárításban részt vevő szervezetek munkatársai attól kezdve éles üzemből használhatták a Nokia Tetra-rendszert és -készülékeit. A Szolnok-Budapest közötti kapcsolatot és a rendszer felügyeletét az Antenna Hungária Rt. biztosította.

„A Miniszterelnöki Hivatal koordinálásával induló Tetra-projekt-re készülve Pápa és Kaposvár után a Nokia Tetra-rendszert országos bemutatkozásának harmadik állomása Szolnok. Eredeti terveink szerint szerettük volna minél több vidéki városban a felhasználókkal megismertetni az Európai Unió szabványaként elfogadott Tetra-rendszert előnyeinek, használatának széles körű lehetőségeit” – mondta Fáy András, a Nokia magyarországi értékesítési igazgatója.

A Szolnok Megyei Jogú Város Polgármesteri Hivatalának kérésére előzetes egyeztetés után a Nokia és az Antenna Hungária Rt. szakemberei április 6-án reggel indultak a helyszínre, és délután két óra körül már le is fedték Szolnok környékét. A gyors telepítést egy kisteherautóba épített Nokia mobil bázisállomás tette lehetővé. A zökkenőmentes kommunikációt

nyolcvan kézi készülék biztosította.

Az Antenna Hungária Rt. tette lehetővé az összeköttetést a budapesti központ és a szolnoki bázisállomás között, és egyben felügyelte a Tetra-kommunikáció folyamatos menetét. A közel két éves Tetra-kísérlet tapasztalatait felhasználva a Szolnok-Budapest közötti átviteltechnikai összeköttetéseket az egész országot lefedő digitális mikrohullámú hálózaton, az országos transzportállomáson ingyen bocsátotta rendelkezésre az Antenna Hungária Rt.

Mivel a Nokia Tetra-rendszere módolt arra, hogy a zárt kommunikációs hálózathoz egyes meghatározott vezetékes vonalakról is csatlakozzanak, a Nokia a Közlekedési, Hírközlési és Vízügyi Minisztériumban, valamint az Országos Vízügyi Főigazgatóságon kapcsolódási pontokat épített ki a rendszerhez.

*

Április 16-tól Szegeden és Szentesen is a Motorola Tetra kommunikációs rendszere segítette az árvízvédelmet. A Motorola – együttműködve az Antenna Hungáriával, a rendőrséggel és a honvédséggel – mindössze fél nap alatt építette ki a Tetra-rendszert működéséhez szükséges infrastruktúráját. A két bázisállomás a budapesti kísérleti használatot követően valós, gyakorlati körülmények között biztosította az ellátást Szentesen és Szeged több védelmi szaka-

szán; azokon a legveszélyeztetettebb (gát, gát menti) területeken, ahol a hagyományos telekommunikációs ellátás egyáltalán nem vagy nem megfelelő kapacitásban biztosított, így a védekezési munkálatok koordinálása, a veszélyhelyzeti figyelés csak körülmenyesen és lassan lett volna megvalósítható. A Motorola és az Antenna Hungária a szolgáltatásba bekapcsolt területek kommunikációját összekötötte a Motorola budapesti, harmadik Tetra bázisállomásával, ezáltal megvalósította a veszélyeztetett területek és a helyi, valamint a budapesti irányító központok közötti közvetlen, gyors és nemcsak kétoldalú, hanem csoport hívatásokat is lehetővé tevő kommunikációt. A Motorola a térben lévő konvencionális eszközöket is bekapcsolta a rendszerbe, így valós, komplex és jelentős területi lefedést biztosító kommunikációs rendszert hozott létre a Közép- és Alsó-Tisza, valamint a Körösök és a Maros térségében. A Motorola a védekezésben meghatározó szerepet játszó helyi vízügyi szakembereknek ötven kézi és tizenegy mobil rádiókészüléket adott át. A Motorola további öt kézi és a szükséges számú mobil fix telepítésű készüléket ajánlott fel a Közlekedési, Hírközlési és Vízügyi Minisztériumnak, valamint a katasztrófavédelmi kormányzati koordinációs bizottság titkárságának a koordinációs munkálatok elősegítése érdekében.

Globális e-kereskedelem

A Compaq és a Commerce One új business-to-business beszerzési megoldást hirdetett meg Compaq ügyfelek számára. Ez a skálázható, kiszolgálóra telepített, a vállalati háttérrel is integrálható, Commerce One BuySite Portal Edition és Commerce One MarketSite Global Trading Portal bázison működő megoldás a beszerzéstől az aukcióig különféle e-kereskedelmi tevékenységek bonyolítására ad módot. Ez a teljes funkcionális beszerzési megoldás nemcsak a Compaq-termékek beszerzését teszi elektronikus úton lehetővé a Compaq ügyfeleinek, hanem egyidejűleg teljes értékű, mindenre kiterjedő komplex vállalati beszerzési megoldást is nyújt mindenféle áru és szállító esetére. A beszerzési rendszert a vállalat egyszerű böngészővel, telepítés nélkül is elérheti mint a Compaq által menedzselte központi alkalmazásszolgáltatást (Hosted BuySite). Emellett a Compaq és a Commerce One BuySite Enterprise Edition vizioneladójaként azon nagyvállalati ügyfelek igényeit is szeretné kielégíteni, akik saját cégüknek kívánják telepíteni a beszerzésre szolgáló alkalmazást. A Compaq Professional Services e-beszerzési felhívó szakterületet a Compaq vállalatok szakemberei kulcsrakész megoldást és támogatást kínálnak, amely szokásos telepítésből, betanításból és ERP-integrálásból áll. A Compaq máris elkezdte telepíteni a megoldást ügyfeleinél, és fogadja a további megrendeléseket.

A Compaq business-to-business e-kereskedelmi beszerzéssel kapcsolatos új szemlélete egyszerű bejelentkezést, egységes felhasználói felületet, korszerű folyamatkövetést és az összes szállítóval való

hátér-integrálási lehetőséget biztosít a felhasználók számára, ugyanakkor egyszerűbbé teszi a felügyeletet, a telepítést és a felhasználók betanítását. A Compaq gyors telepítési módszerével az ügyfél nem hónapok elteltével, hanem néhány héten belül elkezdheti használni a rendszert. Az együttes működés középpontjában a Commerce One BuySite Portal Edition nevű e-beszerzési alkalmazás, valamint a Commerce One MarketSite Global Trading Portal áll. A portál segítségével a világ különböző pontjain lévő vállalkozások, áruk és szolgáltatások adszolgáltatást bonyolítják egymással. A Commerce One MarketSite kibővített funkciói lehetővé teszik az ügyfelek számára, hogy ugyanazon előtér-beszerzési alkalmazást használják a böngészésre, megrendelések leadására és testre szabott ár-kalkuláció kérésére a Compaq kereskedelmi asztali gépeivel, netesgépeivel, ipari szabványú kiszolgálóival és tárolási lehetőségeivel kapcsolatban. A Commerce One MarketSite Global Trading Portalon keresztül a szállítói katalógus tartalma és az aukciós szolgáltatások is elérhető, így a Compaq ügyfelei több száz meglévő és potenciális szállítót vásárolhatnak termékeket és szolgáltatásokat, és bármikor integrálhatják saját beszállítóikat a rendszerbe abból a célból, hogy minél teljesebb körben végezhessenek elektronikus beszerzést.

A Compaq elsősorban a Commerce One BuySite Portal Editiont ajánlja vásárlási megoldásként ügyfeleinek, amely egyszerűbb munkát és beruházást jelent számukra, ugyanakkor bővíti e-beszerzési lehetőségeiket, és ezen ke-

resztül összes szállítójukat is elérhetik. A Custom Edge-től nemrég megszerzett konfigurációs és megrendeléskezelési lehetőségek kiegészítik a beszerzési megoldás használhatóságát Compaq-termékek rendelésekor, ezzel a Compaq skálázható, rugalmas, az ügyféllel közvetlen kapcsolatot kínáló modellt vezet be az értékesítésben.

A Compaq NonStop e-business jövőképe szoros összhangban a Compaq Services az e-beszerzési megoldás egész életciklusa folyamán és az egész világra kiterjedően kínálja tervezési, szerkesztési, megvalósítási, kezelési és támogatási szolgáltatásait. A Compaq Services a gyors megtérülés érdekében segít az ügyfeleknek a Commerce One alapú e-beszerzési megoldások bevezetésének felgyorsításában, hogy ügyfeleink csökkenteni tudják költségeiket, és jelentősen javítsák vállalati eredményeiket. A Compaq Services szakemberei jól kitanultak, hogy a Commerce One alkalmazásokkal miként járulhatnak hozzá az ügyfelek költségeinek csökkentéséhez, a vásárlási ciklus jelentős lerövidítéséhez, valamint az erőforrások nagyobb hozzáadott értékű beszerzési tevékenységre történő átcsoportosításához.

Ezen tevékenység támogatására a Compaq megnyitotta európai e-beszerzési központját, ahonnan a szakemberek Európa-szerte kiszolgálják a Compaq ügyfeleit. Magyarországon a Compaq hagyományosan erős rendszer-integrátori tevékenységének újabb eleme a Commerce One alapú elektronikus beszerzési megoldások kivitelezése, amelyre képzett, felkészült szakemberek állnak rendelkezésre.

Internet a tőzsdén

A Net Trade – Central Europe.com (NT-CE.com) internetes brókerrügynökség és a CMA Small Systems AB bemutatták internetes kereskedési rendszerüket, amely lehetővé teszi, hogy az NT-CE.com ügyfelei közvetlenül ad hassanak le megbízásokat a Budapesti Értéktőzsdére a világ bármely országából internet-hozáféréssel rendelkező számítógépről vagy WAP mobiltelefonról. Hazai bankok és brókercégek partnereként az NT-CE.com májusban kezdi meg szolgáltatásait a Budapesti Értéktőzsdén, egy időben a közvetlen tőzsdéi kereskedési kapcsolatot megvalósulásával. Az NT-CE.com célja, hogy az első regionális szinten működő online bróker cég legyen Közép-Európa és Oroszország felzárkózó piacain, hasznosítva az internetes technológia előnyeit mind a kisbefektetők, mind az intézményi befektetők kiszolgálásában.

A Net Trade – Central Europe.com szolgáltatásai egy többcsatornás kereskedési rendszeren – a CMA által kifejlesztett WEB2L-en – alapulnak, amely lehetővé teszi, hogy az ügyfelek különböző értékpapírokkal vagy más termékekkel kereskedjenek, miközben angol és magyar nyelven valós idejű piaci információkhoz, hírekhez juthatnak hozzá. Emellett alkalmas az a WEB2L a befektetőknek, hogy

CMA Small Systems

A CMA a pénzügyi szolgáltatások területén működő svéd vállalat, amely számítástechnikai rendszerek integrációjával és kulcsrakész rendszerek kidolgozásával foglalkozik. Tőzsdék, értéktársaságok, klíring- és elszámoló intézmények, központi bankok, alapkezelők, valamint befektetők számára értékesít és állít üzembe számítógépes rendszereket. A kilencvenes években a CMA Oroszország, a balti és más volt szovjet államok, valamint Közép-Európa és Skandinávia pénzügyi szektorainak kommunikációs és tranzakciós (tőzsdéi, kereskedési) rendszereinek üzembe állításával és modernizálásával foglalkozott. 2000 elején több mint ötszáz működő rendszerrel rendelkezett ezekben az országokban. Svédországban, Oroszországban és a Dél-afrikai Köztársaságban működtek az irodák. A CMA Small Systems jelenleg több mint száz alkalmazottat foglalkoztat; központi irodája Stockholmban található. Széles körű tapasztalatokkal rendelkezik a CMA Small Systems a magyar pénzpiacra is. Kulcsrakész megoldás formájában a Budapesti Értéktőzsde teljes kereskedési rendszerét állította üzembe 1998 novemberében. A Budapesti Értéktőzsde a harmadik európai tőzsde, amelynek a CMA szolgáltatatta kereskedési rendszerét. Korábban a CMA a Moszkvai Interbank Tőzsde (MICBX) és az Orosz Értéktőzsde kereskedési rendszerét építette ki.

egy olyan egységes számítógépes rendszeren keresztül adják le megbízásaikat, amely átlátható, könnyen kezelhető, és egyszerre több piachoz is hozzáférést biztosít. Arra is lehetőséget nyújt, hogy az ügyfelek saját igényeik szerint állítsák be a megjelenített oldalak tartalmát és külalakját, ezáltal a felhasználó a legcélszerűbb elrendezést és információáramlást biztosíthatja befektetési céljai megvalósításához.

„Úgy érezzük, hogy a CMA-ban ideális szoftverszolgáltatóra találni regionális céljaink megvalósításához, hiszen kiváló minőségű termékekkel rendelkeznek, emellett jól ismerik a felzárkózó piacok helyzetét – jelentette ki Robert L. Beck, az NT-CE.com ügyvezető igazgatója Budapesten. – A WEB2L segítségével ügyfeleink most először tudnak majd olyan rendszerben kereskedni, amely a helyi, profi brókerek által használt tőzsdéi kereskedési munkaállomásokhoz hasonlóan működik. A CMA sokoldalú és rugalmas számítástechnikai előnyhöz juttatott minket és ügyfeleinket, hiszen a felhasználók számára így egyetlen képernyőn megjeleníthető a lehető legtöbb piaci információ válik elérhetővé.”

„A CMA és az NT-CE.com között kialakult együttműködés megerősítést jelentettünk a közép-európai tőke- és pénzpiacokon – mondta Bertil Wahlberg, a CMA Small Systems ügyvezető igazgatója. – Cégünk e-business-megoldása mind a hagyományos, mind pedig a virtuális brókerek számára megnyitja az internetes kereskedési lehetőséget. A WEB2L segítségével a brókerek egyetlen munkaállomásra (számítógépről) akár több tőzsdén is kereskedhetnek.”

PannOnline és társai

A Pannon GSM mobiltársaság március 23-tól egy új, interneten elérhető szolgáltatást kínál ügyfeleinek, mellyel az ügynevezett személyes ügyfélszolgálatot hívott segíteni. A PannOnline segítségével az előfizetők a Pannon GSM honlapján keresztül előfizetésükre (előfizetéseikre) vonatkozó információkhoz férhetnek hozzá. Megnézhetik az ügyfelek a megrendelt szolgáltatásaikat, az utolsó hat lezárt számlájuk végösszegét és azok számlájukat kapcsolatos adatokat. Jelenleg a rendszer adatait huszonnégy óras frissítésűek.

A PannOnline-képernyőn megjelenő adatok és számlaképek csak tájékoztató jellegűek, tehát nem helyettesítik a hivatalos számlát. A szolgáltatás havi díjmentes, az előfizetőknek csupán a PannOnline szolgáltatás keretében kell regisztrálni magukat (loginnév és jelszó megadása), mely az ügyfelek személyes adatainak védelmét szolgálja. A Pannon GSM a szolgáltatás jellegeből következő biztonsági követelmények szigorú szem előtt tartásával fejlesztette ki a PannOnline szolgáltatást. Az interneten barangoló Pannon-előfizetőknek gyakorlatilag a telefonos ügyfélszolgálat tárcsázása nélkül is lehetővé válik saját előfizetői információik lekérdezése. A PannOnline szolgáltatást az előfizetői igényeknek megfelelően tovább kívánják fejleszteni a Pannon GSM.

Momentum névvel új tarifacsomagot vezetett be a Pannon GSM 2000. március 27-én. Az új tarifacsomag használatra azoknak az előfizetőknek ajánlott, akik havonta hatvan- és száznál is több percnyi hívást kezdeményeznek, akik mobiltelefonjukat elsősorban magáncéllra használják, szeretnék, ha egész nap elérhetőek, és hívásaik többségét munkaidő

után, illetve hét végén kezdeményezik.

A Momentum tarifacsomag havi előfizetési díja nettó 2900 forint, amely tartalmaz havi negyvenöt perc díjmentes külföldi beszélgetést, beleértve a hálózaton kívülre irányuló belföldi hívásokat is (kivéve a segélyhívó, 06-80-as és a Pannon GSM rövid számok, illetve a pontos idő és a számlainformáció szolgáltatások hívását). Az új díjcsomag az alábbi havidíjmentes szolgáltatásokat tartalmazza: hívástartás, hívásvárakoztatás, hívásátírányítás, hívófel-azonosítás, privát hangposta (húsz darab ingyenes SMS-sel), PannonHívó.

A PannonTeam szolgáltatást a Momentum tarifacsomagot választók is használhatják majd, azaz továbbra is csúcsideőn kívüli percdíjért hívhatják csúcsideőben is a saját ügyfélszámuk alá tartozó Pannon GSM telefonszámukat, mindössze nettó háromszázhusz forint havi díj ellenében.

A február 24-én bevezetett Pannon Top3 szolgáltatást a Momentum tarifacsomagra előfizető is igénybe vehetik. Vagyis ők is huszonöt százalékkal olcsóbban hívhatják azt a három telefonszámot, amelyet beválasztanak a toplistába. A két Pannon GSM telefonszám mellé megadható egy vezetékes hívószám is.

Március 27-től a Pannon GSM Optimum tarifarendszerének hálózaton belüli percdíjait is csökkentette húsz százalékkal. Mind az azt jelenti, hogy csúcsideőben nettó ötvenhat forint helyett nettó negyvenöt forintért, csúcsideőn kívül nettó husz forintért tizenhat forint percdíj helyett nettó tíz forintot kell fizetni a hangposta hívásáért. Természetesen az új, Momentum tarifacsomagot választó előfizetők is ezeknek a percdíjakkal hallgathatják meg üzeneteiket.

A belföldi beszélgetésekből adott kedvezmények mértéke és a kedvezményhatárok nem változnak, továbbra is huszonöt száza-

lék kedvezmény jár a havi belföldi beszélgetési díj nettó 7800 és nettó 11 180 forint közé eső részére, a 11 180 forint feletti részre harminc százalék. Szintén változatlan marad a havi díj, amely nettó 3700 forint.

Az Optimum tarifarendszert azoknak a mobiltelefon-használóknak érdemes választaniuk, akik havi száznál több hívást kezdeményeznek, azaz elsősorban munkájuk során, üzleti céllal, napközben használják mobiltelefonjukat.

Az Optimum tarifarendszerben történő változásokkal egy időben húsz százalékkal csökkent a Minimum tarifacsomag havi előfizetési díja, nettó 2700 forintról nettó 2200 forintra. A csökkentett havi díj tartalmazza a nettó ezerkétszáz forint értékű ingyenes belföldi híváslehetőséget. A Minimum tarifacsomagra azon mobiltelefon-tulajdonosoknak érdemes választaniuk, akik havi hatvan percnel kevesebb hívást kezdeményeznek, azaz mobiltelefonjukat alapvetően az elérhetőségre használják, hívást pedig leginkább hét végi időszakban kezdeményeznek.

Mindhárom tarifacsomag esetében egységes hangpostahívásdíjakat vezetett be a Pannon GSM, szintén március 27-től. Ez az Optimum és a Minimum tarifacsomag esetében átlagosan több mint negyvenszázalékos csökkentést jelent. Így a hangüzenetek meghallgatása csúcsideőben nettó negyven forintról nettó huszonöt forint percdíjra, csúcsideőn kívül nettó husz forintról nettó tíz forintra csökken, míg a hét végi időszakban nettó tizenhat forint percdíj helyett nettó tíz forintot kell fizetni a hangposta hívásáért. Természetesen az új, Momentum tarifacsomagot választó előfizetők is ezeknek a percdíjakkal hallgathatják meg üzeneteiket.

Net Trade – Central Europe.com

A Net Trade – Central Europe.com 1999 októberében alakult, és gyors elismertségre tett szert, miután elnyerte a KPMG első ízben meghirdetett „E-commerce-vállalkozók üzletterv-versenyét”. Júrtalmul tízezer dollár értékű folyamatos tanácsadást ajánlott fel a KPMG a Net Trade – Central Europe.com-nak, és ma is a cég legfontosabb stratégiai tanácsadójának számít. A Net Trade – Central Europe.com ez év májusában indítja be szolgáltatását a Budapesti Értéktőzsdéhez közvetlen kapcsolatot biztosító K2 bevezetésével egy időben, majd a tőzsdéi kereskedést kiterjeszti Közép- és Kelet-Európa felzárkózó piacaira is. Főként azokat az intézményi és magasabb jövedelmű befektetőket kívánja megnyerni magának, akik az MMTS tőzsdéi rendszert egy helyi brókerek keresztül kívánják biztonságosan elérni. Kereskedési platformja ugyanazokat a szolgáltatásokat nyújtja ügyfeleinek, amelyeket az MMTS-t használó profi kereskedők vesznek igénybe nap nap után. A rendszert (platformot) a kisbefektetők saját üzletük szerint egyénire szabhatják, amennyiben a megbízások leadásakor nem akarják valamennyi szolgáltatását igénybe venni, de ugyanakkor szeretnék valós idejű információkhoz és adatokhoz hozzáférni.

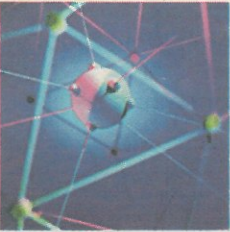
Hírközlési törvény: ötödik tervezet

(Folytatás az 1. oldalról)

A tanácsadó szerint még van mit finomítani az összekapcsolás szabályozásán és a helyi hálózathoz való szabad hozzáférés biztosítását célzó paragrafusokon is. Pápai Zoltán az „unbundling” kifejezést használva arra hívta fel a figyelmet, hogy minél jobban szét kell választani egymástól a távközlésben történelmileg összenőtt, de külön is kezelhető dolgokat, elsősorban az infrastruktúrát és a szolgáltatást. Összefoglalva véleményét a szakértő úgy fogalmazott, hogy a törvénytervezet túlságosan liberális, kevés benne a valódi verseny kibontakoztatását szolgáló eszköz. Figyelmeztető példaként Új-Zélandot említette, ahol egy új szolgáltatónak négyévi pereskedés után sikerült megteremtenie a piacra lépés feltételeit.

Fellegi Tamás a többszintű szabályozás veszélyeire figyelmeztetett, szerinte a szolgáltatónak minél több kérdést tisztázza, világos törvényi szabályozása az érdekük. A Matáv Rt. előadója szerint a szabályozás célja nem lehet a jelentős piaci erővel bíró szolgáltató gyengítése, az nem rekeszhető ki egyes részpiacokról. Példaként a mobilszolgáltatást említette, ahol nincs szükség aszimmetrikus – az új belépőnek előny adó – külön szabályokra. A Matáv célja az eszközalapú verseny erősítése, ezért kölcsönöségi alapon képzeli el az összekapcsolást úgy, hogy a társaságok szimmetrikus szolgáltatásokat nyújtanak egymásnak.

Az alternatív szolgáltatók – a GTS, a Novacom, a PanTel, az UPC és a Vivendi – nevében Horváth Pál, a PanTel vezérigazgatója szólt. Az egységes hírközlési és távközlési törvénnyel kapcsolatos viták komolyságát és az ügy fontosságát egyaránt jelzi, hogy az előzetesen kiküldött programban az alternatív szolgáltatók előadása még nem szerepel. Horváth Pál szerint nagyfokú ma Magyarországon a távközlési piacon a bizonytalanság, az alternatívok mögött álló szakmai és pénzügyi befektetők nem látják biztonságosnak a milliárdos beruházások megtérülését. Erőteljes a piaci kiegyensúlyozatlanság, és a törvénytervezet-változatokból nem tetszik ki a törvényhozók elkötelezettsége, proaktív törekvése a feltételrendszer átfogó felzárkóztatására a technikai lehetőségek, illetve az EU szintjére.



Az alternatívok egyetértettek a Matávval abban, hogy minél több kérdést törvényben kell szabályozni, de úgy látják, e kérdéseknél sem elég világosak a kormányzat szándékai. Horváth Pál szerint látnunk kell, hogy itt valójában az információs társadalom infrastrukturális hátterének a létrejötte a tét. Az pedig nem jön, nem tud létrejönni a mindenhol, mindenki számára elérhető olcsó és jó minőségű hozzáférési szolgáltatás nélkül. Ő, mint mondta, eredetileg azt várta, hogy a Nemzeti Hírközlési és Informatikai Tanács rendezvénye zárónapja lesz a törvény-előkészítési folyamatnak. A törvényjavaslat ötödik változatának elkészülte azonban éppen csak megteremtette a tiszta beszéd, a nyílt vita feltételét a szereplők között, amit elősegített az is, hogy nem terheli a folyamatot, hogy mivel kompenzálják a Matávot és a helyi telefontársaságokat a monopóliumuk megszüntetésének előrehozása miatt. (Nem hozzák előre. – A szerk.) Mert nem elég megfelelni a törvény téziseinek, nem elegendő az EU-konformitást, a törvény-előkészítés során átláthatóan kell ütköztetni az érdekeltek igényeit. Az alternatív szolgáltatók szerint az új törvény csak akkor éri el a deklarált célokat, ha valóban megnyitja a piacot, ha lebontja a piacra lépés előtt tornyosuló akadályokat, korrekt módon újraszabályozza a már működő szolgáltatók működését.

Hegedűs Sándor, az Antenna Hungaria előadója az őket specialisan érintő szabályozási kérdéseket vetett fel. Különösen sérelmezte, hogy a törvénytervezet nem kötelezi eléggé az ingatlanulajdonosokat arra, hogy tűrjék a különféle átviteli eszközök telepítését és működését.

Hegedűs Sándor, az Antenna Hungaria előadója az őket specialisan érintő szabályozási kérdéseket vetett fel. Különösen sérelmezte, hogy a törvénytervezet nem kötelezi eléggé az ingatlanulajdonosokat arra, hogy tűrjék a különféle átviteli eszközök telepítését és működését.

Vargha Márton

HP adattárolók A DAT-hegyek növekednek



Akár nettó
120.000 forint
beszámítási
érték!

Az, hogy egy komoly rendszerösszeomlás beláthatatlanul súlyos következményekkel járhat, nem újdonság. Nem mindegy azonban, hogy mennyi idő alatt lehet helyreállítani a rendszert, hisz még néhány órás kiesés is tetemes veszteségeket okozhat.

A HP DDS adattárolók vezérlő szoftverei lehetővé teszik, hogy összeomlás esetén a gép

egy gombnyomásra helyreállítsa az előző napi állapotot (OBDR — One Button Disaster Recovery).

Annak érdekében, hogy adatait biztonságban tudja, a HP most bármilyen régi szalagos adattárolóját akár nettó 120.000 forint értékben beszámítja, ha egy, az akcióban részt vevő terméket vásárol.

A csereakcióban megvásárolható HP adattárolók	A leadott régi készülék típusa		
	DDS2 vagy DLT technológiájú működőképes meghajtó	DDS1 meghajtó, vagy nem működő DDS2 meghajtó	Bármilyen egyéb technológiájú szalagos adatmentő egység
HP SureStore DDS3 meghajtó	40.000 forint	20.000 forint	10.000 forint
HP SureStore DDS4 meghajtó	60.000 forint	40.000 forint	20.000 forint
HP SureStore DLT80 meghajtó	120.000 forint	80.000 forint	40.000 forint



http://www.hp.hu • HP Vevőszolgálat: 382-1111

Távirati stílusban

Magyar tag az ETIS vezetésében »Hegedűs Sándort, az Antenna Hungaria Rt. stratégiai és multimédia vezérigazgató-helyettesét Brüsszelben a héttagú, úgynevezett Councilba választotta az Európai Távközlési Informatikai Szervezet, az ETIS (European Telecommunications Informatics Services). A kilencvenes években huszonnégy vezető európai távközlési társaság által alapított Európai Távközlési Informatikai Szervezet olyan nonprofit szervezet, amelynek deklarált célja, hogy elősegítse az információ-, ötlet- és tapasztalatcserét, az együttműködést az információtechnológia mint a távközlési piac egyik legfontosabb területén. Az ETIS tagjai főként olyan távközlési szolgáltató vállalatok, melyek vezetékes vagy mobiltelefonos szolgáltatást nyújtanak. (Teljes jogú tagok például a Deutsche Telekom, a KPN Telecom, a Telenor, a Telia, a Telefonica Espana, a Telekom Austria, a Telecom Italia, az SPT Telecom stb., a munkacsoportokban részt vesz például a British Telecom, az AT&T, a Cable & Wireless, a Marconi Portugal, az IBM, a HP stb.) Az ETIS nagy jelentősége főleg a kommunikációban rejlik, ezen túlmenően pedig együttműködik számos hasonlóan fontos nemzetközi szervezettel, olyanokkal például, mint az ETNO, a EURESCOM, a a European Commission, a The Open Group, a TMF, az EMF, az ETSI, a CEN/ISS.

Elindult az Elender Klub »A PSINet csoporthoz tartozó Elender Rt. elindította az Elender-előfizetők új, internetes ajánlómagazinját, az Elender Klubot. A kiadó Elender-előfizetők számára nyitva álló lehetőség – a belépés csak jelszóval lehetséges – az internetre felkerülő könyvtárnyi kulturális kincsből a legfrissebbeket, legértékesebbeket foglalja csokorba. Az Elender ezzel a szolgáltatással segítséget nyújt azoknak, akiknek nincs korlátlan idejük a böngészésre, de kíváncsiak a legértékesebb – elsősorban magyar nyelvű – oldalakra. A látogatók természetesen „belépőjegy fizetése nélkül” juthatnak el a világ leghíresebb és legerősebb múzeumaiba. Az interneten nagy tömegben, főleg levelezőlistákon terjedő humorist is összegyűjtik a szerkesztők, sőt igen furfangos találatok kérdéseket tartalmazó rovattal és webajánlóval is találkozhat az ide látogató előfizető. Az Elender Klub szerkesztői minden héten új „kötetet” ajánlanak a Magyar Elektronikus Könyvtár polcairól – de gondolnak a gyerekekre is: egy nekik kialakított sarokban a MEK-ről letölthető meséket ajánlják. Az Elender Klub Fórumán az előfizetők bármely témával kapcsolatban közzétehetik véleményüket.

Tizenötmillió dollár közép-európai hálózatépítésre »A Közép-Európában vezető pozícióban lévő, ir tulajdonú eTel távközlési vállalkozás bejelentette, hogy befejeződött a Lucent Technológiasszal közösen indított tizenötmillió dolláros adatátviteli infrastruktúraépítési beruházásának első szakasza. A létrejött hálózat nagy mennyiségű hang és adat átvitelére lesz képes, miáltal az eTel közép-európai vállalati ügyfeleinek a korábbinál jobb minőségű szolgáltatásokat nyújthat. A célok közé tartozik egy egyéni előfizetők számára is elérhető hálózat kialakítása Csehországban és Magyarországon.

Nokia a BMGE-n

Több mint harmincötmillió forint értékben indított közös kutatási projekteket a Nokia és a Műegyetem. Több sikeres projekt után felavatták a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemen (BMGE) a Nokia huszonötmillió forintos támogatásával létrejött SEARCH (Security Evaluation Analysis and Research) laboratóriumot. Az új laboratóriumot kifejezetten a szoftverek biztonságtechnikai megoldásainak vizsgálatára és fejlesztésére alakították ki. A támogatás eredménye olyan tudományos műhely lehet, mely az elektronikus kereskedelem legkritikusabb részeit vizsgálja. A Nokia és a BMGE közötti együttműködés része két újabb kutatási megállapodás is. A híradástechnikai tanszék hálózatforgalmi, míg a mikrohullámú híradástechnikai tanszék protokollvizsgálati kutatásokat végez a Nokiának.

Telecomputer

a Magyar Nemzet informatikai melléklete

Felélős szerkesztő: Takács Gitta

Szerkesztők: Szekeres Zsuzsa, Vargha Márton

Nyomdai előkészítés: CONCORD Press Design®
Művészeti vezető: Krepler István
Tördelőszerkesztő: Pető Ildikó

Nyomás: a Magyar Hivatalos Közlönykiadó Kft. Lajosmizsei Nyomdája

Felélős vezető: Burján Norbert igazgató
A lap az interneten a <http://www.hungary.com/telecomputer>, a <http://www.net.hu/telecomputer> és a <http://www.magyarnemzet.com> címen érhető el. Lapjainkat a világhálón a Hungary.Network gondozza.

Hirdetésfelvétel: CONCORD Press Kft.
Hirdetési igazgató: Szilágyi Katalin
Szerkesztőség és hirdetésfelvétel: 1132 Budapest, Váci út 6. III. 6.
Telefon/fax: 349-3046, 339-8232
e-mail: szerkesztoseg@telecomputer.hu

Easy to setup
XGA Resolution
High Brightness
Brilliance Easy to use

ASK C1 Compact
700 ANSI Lumen • SVGA • 3,7kg

NEC MultiSync MT840
1500 ANSI Lumen • SVGA • PC/MCA

Proxima ProAV 9320
3000 ANSI Lumen • XGA • lencsésítő

Képminőség, ami rabul ejti Önt és hallgatóságát

INFO 2000
D. pavilon 202/J

Azt szeretné, hogy hallgatósága Önre figyeljen, és ne vegye észre a projektort. A DNN Professional Graphics projektorainak hangja akár a süttős, megjelenésük elegáns, így nem zavarják az előadást. Az ASK C1 Compact az utazó profilnak ajánlott. Az NEC MultiSync MT840 emelt szintű funkcionálitása tökéletes a fejlettebb prezentációkhoz. A Proxima ProAV9320 kiváló megoldás akár 1000 fős előadásokhoz is, megtartva mobilitását és jó kezelhetőségét. További 30 modell ajánlatával várjuk bemutatásunkban.

DNN Professional Graphics
1075 Budapest, Madách tér 4.
Telefon: 327-8433 • e-mail: mail@dnn.hu

NEC ASK
www.dnn.hu



Prosignia 300

- Intel® Celeron™ processzor 466 MHz
- 6,4 GB HDD
- 32 MB RAM
- magyar billentyűzet
- magyar Windows 98 és Word 2000
- dokumentáció
- jól bővíthető minitorony ház



www.compaq.hu

COMPAQ
Prosignia 300



AZ ELSŐ LÉPÉS A NAGYSÁG FELÉ!

Tűz és kovakő. Kerék és szekerce. Űrhajózás és rakétahajtómű. Folytassuk a sort? Az Ön munkája és a számítógép. Mert a legnagyobb elképzelés ma is csak a megfelelő eszköz birtokában képes igazán nagygyá válni. Ezért alkotta meg a Compaq a Prosignia 300-at, a fejlődni hivatott kis- és középvállalatok ideális számítógépét. A Prosignia 300-zal a teljes funkcionalitás, garantált Compaq-minőség, és az elnyúlhatatlanság szegődik üzlete társául – vagyis minden, ami a magyar vállalkozások számára fontos. Szóval, irány a csillagos ég? Mi szívesen adjuk hozzá a gépet... További információért hívja a 06-80-COMPAQ (266-727, 206-720) zöld számot, vagy látogassa meg a www.compaq.hu címet.

24x7x COMPAQ

Intel, az Intel Inside embléma az Intel Corporation bejegyzett védjegyei. Celeron az Intel Corporation védjegye.



COMPAQ