

MONITOR

INFORMÁCIÓ-TECHNOLÓGIA

Gigahertzes erőművek

Japán cellás kanadai fejlesztésű

**NOTEBOOK
AKKUMULÁTOROK**



Akkumulátor Disztribúció

Tel.: 236-4040, Fax: 239-5194
e-mail: telecom@hamex.hu

Magyarból is **5-ös!**

Novell Kisvállalati Csomag 5

Novell

További információ: Novell Magyarország, Tel: 235-7644, www.novell.hu

Október 20-ától Családnét

Új nevek –
változatlan minőség

Európai távmunka-
helyzetkép

Online piackutatás

Hat IP-megoldás

EGY LEGÁLIS BETÖRÉS HÁTTERE

e-nélkül
nem teljes
az üzlet



A lehetőségek kopogtatnak,
készen áll?

PSINet
THE INTERNET SUPER CARRIER

PSINet Magyarország / Elender Informatikai Rt. • Tel.: 465-7859, Fax: 465-7899, • 1134 Budapest, Váci út 37.

info@psinet.hu, www.psinet.hu

BJC-6200
Bubble Jet Nyomtató



Egy napon minden nyomtatónak színenként cserélhető tintapatronjai lesznek.



Ha kedvenc színe elfogy,
kidobja a többit is?

Bemutatkozik a csúcsteljesítményű és zajtalan BJC-6200, a Canon tintasugaras nyomtatócsaládjának különálló tintapatronos technológiával rendelkező legújabb tagja.

A BJC-6200 tintapatronjai színenként cserélhetők, aminek köszönhetően Önnek nem kell kidobnia a még félig teli tintapatront akkor sem, ha a színek egyikét hamarabb elhasználta, mint a többit.

**Költségtakarékos
nyomtatás –
professzionális
minőség**

Mindemellett fotóminőségű nyomtatást nyújt. Gyors, költségtakarékos és egyben kiváló minőségű. A BJC-6200 lézermínőségben percenként akár 10 fekete-fehér, valamint 7 színes oldal nyomtatására képes. Az 1440 dpi-s felbontás, továbbá a Canon egyedülálló cseppmodulációs technológiája olyan tisztán és élethűen adják vissza a színeket, mint még soha. Hálózatba illeszthető, PC- és Mac-kompatibilis – a BJC-6200 a professzionális nyomtatási megoldás otthonra is.

Hivatalos nagykereskedők: CHS Hungary Kft., tel.: 451-3538, www.chs.hu, HRP Hungary Kft., tel.: 452-4600, www.hrp.hu, Procomp Hungary Kft., tel.: 432-9340, www.muszer technika.hu, Információs telefonszám: 237-6055, www.canon.hu



Canon

Imaging across networks

Október 20-án indul a Családnét

A Médiahajón rendezett pódiumbeszélgetésen a korábban már nyilvánosságra hozott, kedvezményes családi PC-vásárlási program részleteit ismertette *Sík Zoltán* informatikai kormánybiztos.

A kormányzati támogatással induló program keretében egyelőre 1400 (hardvereket és alap-szoftvert tartalmazó) csomag kedvezményes megvásárlására nyílik lehetőségük a rászorultaknak, a pályázó családokra vonatkozó részletes feltételrendszert október 20-án teszi közzé a programot lebonyolító konzorcium.

A Családnét csomag tartalma: multimédiás számítógép (566 MHz-es Intel Pentium processzor, 64 MB RAM, 10 GB-os merevlemez, CD-ROM-olvasó, hangszórók, modem, 15 inches monitor, magyar nyelvű Windows 98 operációs rendszer), az internet megismeréséhez és használatához két éven keresztül havi 20 órányi internet-hozzáférési lehetőség a kedvezményes

telefonarírájú napszakokban, két évig havonta 20 órányi díjmentes internetcélú telefonhívás, valamint egy e-mail cím és 2 MB-nyi tárterület. A csomagban található eszközökre a teljes futamidőre 3 éves garancia vonatkozik. (Az internetelési lehetőséget a felhasználók az adott hónap bármelyik napján a kedvezményes időszakban – munkanapokon 18-tól 7 óráig, munkaszüneti és szabadnapokon pedig 0 és 24 óra között – vehetik igénybe.)

A Családnét csomagot 29 000 forintos kezdődíj és 3 éves futamidővel havi 6800 forintos részlet megfizetése mellett vásárolhatják meg azok a családok, amelyek a feltételeknek megfelelnek.

A most meghirdetett program kísérleti jellegű, melynek keretében lehetőség nyílik az igények felmérésére, a felmerülő problémák megismerésére és tapasztalatszerzésre.

PSINet-szolgáltatások a Fotexnetnél

Október közepétől a fotexnet.hu weblapon, valamint a Fotex-csoport kiskereskedelmi hálózatának 650 üzletében is előfizethető lesz az otthoni felhasználóknak szánt két internet-hozzáférési csomag.

A Dávid csomag előfizetői 2000 forintért 10 óra böngészésre jogosultak a nap bármely szakában, a Góliát megrendelői 6000 forintért korlátlan idejű elérést kapnak. Mindezeket felül a Dávid díjcsomaghoz havi 500, a Góliáthoz pe-

dig 1000 forint értékű vásárlási utalvány jár, amelyet a fotexnet.hu portálon használhatnak fel.

Mindkét csomag működik a telefonos kapcsolaton elérhető 56 kbps sebességgel, de igénybe vehető 64 kbps és 128 kbps sebességű ISDN-vonalon is.

A szolgáltatás műszaki hátterét a PSINet Magyarország adja, de az ügyfelekkel a Fotexnet áll kapcsolatban, így az esetleges technikai problémákat a Fotexnet gárdája oldja meg.

Elektronikus piac Startok a köbön

Néhány nappal a Marketline megalakulása után az Oracle Hungary és a Hewlett-Packard Magyarország közös sajtóértekezleten jelentette be a nem stratégiai beszerzések – kezdetben elsősorban irodai termékek – elektronikus támogatását szolgáló elektronikus piacot, a First Hungary E-Market (FHEM) Kft. megalakulását. A 3 millió forintos alapitókéjú, jelenleg kizárólag magántulajdonosok által jegyzett cég ügyvezetője, *Adámy Gábor* elmondása szerint a vállalat a közeljövőben komoly tőkeinjekciót kap (a befektető megtalálásában szerepe lehet a korábban a piactér kapcsán szóba került PwC-nek), a potenciális befektetők neve azonban ma még a nyilvánosság számára ismeretlen, s a HP-n és az Oracle-ön kívül a lehetséges befektetők és a felhasználók sem nevezettek. A már említett két cég stratégiai partnerként és beszállítóként vett részt az FHEM nyújtotta online szolgáltatás optimális kialakításában (a szolgáltatáshoz szükséges sávszélességet biztosító internetszolgáltató nevét a cég ügyvezetője nem kívánta megnevezni), amely a www.1-market.com webcímen október 2-ától érhető el.

A szerződési konstrukciók ma még egyik oldalról sem ismertek, s így az sem, miért éri meg ez az FHEM-nek, azaz a konstrukció mely részéből és milyen mértékű jövedelemre számít.

A fenti alkalmat használta fel az Oracle negyedéves eredményeinek ismertetésére (a lokális számadatok, mint korábban, most sem publikusak). Nettó nyereségük a tavalyi azonos időszakhoz képest 111%-kal nőtt (Európában ez 104%), ami többek között az alkalmazás (156

millió dollár), illetve az adatbázis-értékesítésből (585 millió dollár) származó bevételük 42%-os, illetve 32%-os növekedésére, valamint a nyereséghányad 10%-os javulását eredményező saját internetes e-business alkalmazások használatára vezethető vissza.

Laufer Tamás, az Oracle Hungary ügyvezetője szerint az első üzleti negyedévi elvárások idehaza is teljesültek. A „legek” között említette legnagyobb partnerüket, a HP Magyarországot, valamint legnagyobb sikerüket, egy negyedév alatt négy e-Start vállalatirányítási programcsomag értékesítésével a kis- és közepes cégek piacára való betörésüket. Ez utóbbival kapcsolatos tapasztalataik alapján a közeljövőben – a rugalmasságot és a minőséget előtérbe helyezve – bővíteni kívánják a csomagba épített (elsősorban pénzügyi és logisztikai) szolgáltatásokat.

A tájékoztatón hívta fel az Oracle a figyelmet a már világszerte, így Magyarországról is elérhető új szolgáltatására, az Egyesült Államokban üzemeltetett Oraclesalesonline.com (CRM-alkalmazásuk egyik modulja) ingyenes használatára, amelyet világszerte jelenleg mintegy 400 cég alkalmaz összesen 10-16 ezer ügynöke ügyviteli munkájához). Ennek testre szabása ugyan a cégek saját házi feladata, de ha sikerül, automatizáltá válik értékesítésük, vagyis ügynöki, illetve kereskedőcsapatuk teljes ügyvitelére. Az alkalmazás, mivel nem a felhasználó szerverén fut, annak vállalatirányítási rendszerébe, illetve call centerébe természetesen nem integrálható, de licencvásárlással erre is lehetőség nyílik.

Gigahertzes erőművek

GUTTRAY LÁSZLÓ

Fényévnyi különbség mérhető az egykori PC XT-k és a ma már általánosan használatos asztali gépek teljesítménye között, és hozzávetőleg ugyanekkora a differencia a mai asztali PC-k és a munkaállomások erőforrásai között. Az „átlagfelhasználó” kategóriájába sorolt (játékprogramokat vagy klasszikus irodai alkalmazásokat futtató) számítógép-tulajdonos valószínűleg el sem tudja képzelni, hogy a tudományos intézetekben, kutatólaboratóriumokban, grafikai stúdiókban vagy akár az internetszolgáltatóknál, közművállalatoknál milyen teljesítményű szerverekre van szükség – nem is beszélve az atom- vagy űrkutatási, nagyobb kormányzati szerveket kiszolgáló gépekről.

Azokat a számítógépeket, amelyeket professzionális (üzleti, tudományos stb.) felhasználási célra fejlesztenek, hibetelen sebességű processzorokkal építik – többnyire egyedi megrendelésre, esetleg kisebb sorozatokban. Az így kipróbált konfigurációk persze idővel ugyanúgy elavulttá válnak, mint például a már említett szép emlékü XT-k, csak hogy a piacon való megjelenésük után egy-két évvel még az „átlagfelhasználó” számára tökéletesen használhatók, s a megfelelő egyszerűsítések után nagy sorozatban már a tömegszámítógép-kategóriában kerülhetnek a kereskedőkhöz, esetleg a nagyobb áruházláncok polcaira.

Mindezek persze csak közvetve igazak a Hewlett-Packard, a Sun vagy a Compaq közelmúltban bemutatott nagy teljesítményű számítógépeivel kapcsolatban, ezek a világcégek ugyanis eleve külön fejlesztik a lakossági piacra gyártott és az üzleti, hivatali célokra szánt komputereket, a két kategória között kicsi az „átjárás”, bár a nagyfelhasználóknál, folyamatos üzemi környezetben garantáltan bevált megoldások előbb-utóbb megjelennek az otthoni PC-kben is.

Ami egyben azt is jelenti, hogy két-három év múlva elméletileg az „átlagfelhasználó” is megalkothatja otthoni gépén a ma még csak televíziós reklámokban látható, gyönyörű 3D-s animációkat, vagy öt perc alatt kiszámíthatja az ország átlagéletkorát – csak hogy addigra a ma használatos programok már idejétmúlttá válnak, a gigahertzeket megtöbbszörözik a processzorgyártók, az új szoftverek pedig csakis az akkor korszerűnek mondható „vasakon” futnak elfogadható sebességgel.

A folyamat végeláthatatlan, csak az biztos, hogy a fényévnyi különbségek megmaradnak, és az efféle hardveres-szoftveres generációváltásokat öt vagy akár tíz év múlva is műszaki fejlődésnek fogjuk nevezni.

Microsoft-segítség a teleházaknak

Mintegy félmillió, otthoni számítógéppel nem rendelkező PC-felhasználó számára teszi lehetővé a legmodernebb szoftverek alkalmazását az az együttműködési megállapodás, amely szeptember 28-án jött létre a Teleházak Országos Szövetsége és a Microsoft Magyarország között.

A szerződés értelmében a Microsoft minden általános felhasználói szoftvertermékének és fejlesztőeszközének használati jogát térítésmentesen biztosítja a Magyar Teleház Szövetség tagjai, valamint a teleházhoz tartozó nonprofit kiszolgáló szervezetei számára. A Microsoft a szoftvereken felül a teleházakban tartott rendszeres oktatással is hozzá kíván járulni az információs társadalom

hazai feltételrendszerének kialakításához, a teleházak informatikaalkalmazási kultúrájának fejlesztéséhez, valamint a szociálisan hátrányos helyzetű közösségek és felhasználók esélyegyenlőségének megteremtéséhez. A támogatási szerződésben szereplő szoftverek és szolgáltatások értéke közel 100 millió forint.

A jelenleg működő 160 teleház és 23 aliroda több mint 50-féle szolgáltatást nyújt a térségfejlesztésben, az oktatásban, a szociális gondoskodásban, a foglalkoztatásban, a civil szervezeteknél, a kisvállalkozások kiszolgálásában és egyéb területeken, hatékonyan bekapcsolva ezáltal a kiszolgált településeket a magyar gazdaság vértékerejébe.

ALAPÍTÓ FŐSZERKESZTŐ: Vértes János Andor (vertes@prim.hu)

FŐSZERKESZTŐ: Guttray László (lguttray@prim.hu)

Kiadja: PRIM Informatiótechnológiai Kft., 1116 Bp., Hunyadi Mátyas u. 32. III/1. Tel./fax: 228-3372

NYOMÁS: Regia Rex Nyomda, 8000 Székesfehérvár, Alba Ipari Zóna. telefon: 06-22-328-505

HU ISSN 1215-1548

Írásaink szerzői jogvédelemben részesülnek.

PRIM

ONLINE

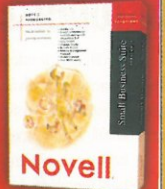
Novell

A 10. SZÁZAD: MEGADÁS

További információ: Novell Magyarország, Telefon: 235-7644, www.novell.hu

Novell Kisvállalati Csomag 5

Magyarból is 5-ös!



hazai gazdaság



Stratégiai szövetség ePR-ra

Stratégiai szövetséget kötött az 1997-ben magyar tulajdonosokkal alakult – interaktív megoldások fejlesztésére, illetve interaktív ügynökségi feladatok ellátására specializálódott – Mirai Interactive Kft. és a The Rowland Company nemzetközi PR-ügynökség hazai leányvállalata. (Ez utóbbi – a Saatchi & Saatchi Communications csoporttal együtt a Cordiant csoport tagjaként – világszerte 47 irodában 550 kommunikációs szakembert foglalkoztat, idehaza is ismert ügyfele például a DHL, a 3M, a DuPont, a Procter & Gamble és a Mars.) Közösen kifejlesztett ePR szolgáltatásaikra (szám szerint 9) vonatkozó együttműködésük többek között olyan lehetőséget ajánl az internetet már munkaeszközként tekintő piaci résztvevőknek, mint amilyen pl. az online eseményszervezés, az online promóció vagy épp a nehéz helyzetbe jutott vállalkozások számára nyújtott online válságkezelés. A szolgáltatásaikat igénybe vevők feltérképezhetik versenytársaikat, online PR-kampányt indíthatnak, kapcsolatokat építhetnek a különféle online közösségekhez, illetve médiához, s az új módszerek alkalmazásával hatékonyabbá tehetik a vállalati belső, illetve az időnként elkerülhetetlen válságkommunikációt.

Új távközlési szolgáltató a hazai piacon: eTel

Sean Melly, az írországi eredetű eTel csoport vezérigazgatója szeptember 27-én Budapesten sajtótájékoztató keretében jelentette be, hogy leányvállalata, az eTel Magyarország Kft. megkezdte a távközlési szolgáltatásokat kifejezetten a vállalati szektor számára. A kimondottan a kelet-közép-európai piacra fókuszáló eTel az első fázisban 10 millió euró értékű, az infrastruktúrára és a szakemberekre egyaránt vonatkozó beruházást indít Magyarországon, képviselőtén pedig ez év végéig közel 30 főt kíván foglalkoztatni. Az alternatív szolgáltatóként piacra lépő eTel Kft. igazgatója, Balogh Attila elmondta, máris indul kb. 30 ügyfél számára a zárt csoportos értéknövelt hang- és adatszolgáltatás, várhatóan októberben pedig már internetportfóliót kínál a cég, amely egy többszörös üvegszálás gyűrű telepítését is elkezdte a fővárosban. A Frankfurtban felállított eTel-hub 34 Mbps-os hálózati kapcsolatot biztosít. Az erős Lucent-, UUNet-, eWare- és más partnerséggel bíró eTel olyan, Magyarországon működő vállalatokat szolgál ki máris, mint az ABN-Amro Bank, a GTE Yellow Pages, a Millford Brown, a Citroen, az ACNielsen vagy a Leo Burnett.

Szolgáltatás a szolgáltatóknak

A Budapest Főváros Önkormányzata által a főváros forgalomtechnikai vezérléséhez szükséges alépítményrendszer távközlési célú hasznosítására kiírt pályázatot a Siemens Telefongyár Kft. nyerte el. A Siemens Nemzeti Vállalatszövetség ICN (Információs és Kommunikációs Hálózatok) ágazataként működő társaság 1,2 milliárd forintot ajánlott a hálózat 10 évre szóló bérleti jogáért. A nyertes a mintegy 308 km hosszúságú hálózatot alkotó alépítményrendszer szabad kapacitásainak hasznosítására kap – bérleti jogon nyugvó – jogosítványt, valamint a hálózat bővítésére is lehetősége kínálkozik. A kezdeti 10 éves határozott időszak lejártakor a nyertes újabb

10 évre szóló előbérleti jogot élvez. A magyar távközlési piacon termék- és rendszerszállítóként meghatározó szerepet játszó Siemens Telefongyár Kft. – mivel maga nem távközlési szolgáltatásokat nyújtó szereplő – abban érdekelt, hogy független, semleges vállalkozásként minél több szolgáltató igényét elégítse ki elnyert jogosítványai révén.

külföldi gazdaság



Kínai internetkorlátozások

Kínában bejelentették, hogy új internetszabályozást fogadtak el, amely korlátozza a külföldi befektetéseket, komoly szabályokat vezet be a nemkívánatos tartalom megelőzése érdekében, és minden nem bejelentett céget megszüntetéssel fenyeget. A szigorítások minden bizonnyal alapjaiban rázzák meg az ország fejlődő internetiparát, amely erősen függ a külföldi tőkéktől. Az, hogy a weboldalak kötelesek megakadályozni rengeteg illegálisnak nyilvánított téma megjelenését, még fórum részlegükben is, a kommunista párt ideológiai elkötelezettségét mutatja. Tilos például olyan dolgot megjelentetni, amely „sérti Kína hírnevét”, vagy a kínai-tajvani egyesülést ellen szól. Kötelező minden megjelenő webtartalom, valamint az adott szerverre csatlakozók adatait megőrizni 60 napig, és azt kérésre a rendőrségnek átadni. A működő weboldalnak október 1-jétől számítva 60 napjuk van arra, hogy működési engedélyük megszerzése céljából részletes információval szolgáljanak tevékenységükről az Információs Minisztérium számára. Aki nem rendelkezik engedéllyel, vagy nem annak megfelelő tevékenységet végez, azt megbüntetik, vagy működését betiltják. A külföldi tőke részesedése a kínai WTO-tagság feltételeként 49 százalék lehet, mely a felvétel utáni második évben 50 százalékra emelkedik. A gondot az okozza, hogy a legtöbb kínai internetszolgáltató majdnem teljesen külföldi tőkére épült.

Életbe lép az elektronikus aláírás az USA-ban

A vasárnap életbe lépő új amerikai törvény szerint az elektronikus aláírás ugyanolyan érvényes lesz, mint a kézzel írott. Ezzel megnyílik az út az új lehetőségekhez és a visszaélésekhez az interneten. Az új törvénnyel lehetőség lesz online vásárolni szinte bármit, a részvényektől kezdve a házig. Az egyetlen probléma az új törvénnyel, hogy nem határozza meg pontosan az elektronikus aláírás mibenlétét. Jelenleg minden elfogadható a digitalizált ujjlenyomatoktól kezdve a titkos kódokon keresztül egészen az „Elküld” gomb lenyomásáig egy weboldalon. Habár az elektronikus aláírások biztonságban lehetnek egy számítógépen, a hackertámadások ellen ott sincsenek védve. Elemzők szerint a lopott aláírások és személyes jelszavak gyorsan elterjedhetnek, és visszaélésekhez vezethetnek. Majdnem olyan, mintha egy illetéktelen személynek egy aláíráspecsétje lenne, amelyet csak rá kellene nyomnia minden megrendelésre. Ez pedig könnyen megsapannthatja a mit sem sejtő áldozatot bankszámláját. A legnagyobb kockázat még mindig nem a személyes megrendelések körül van, hanem a nagy átutalásoknál, a céges kifizetéseknél. Egyesek szerint, ha egy cég vállalja a kockázatot az online kereskedelemmel, akkor azzal nagyot veszíthet, de nagyot is nyerhet.

Egymilliárd dolláros orosz fémforgalmazó portál

Az amerikai Aluminium.com online kereskedő vállalkozás bejelentette, hogy megállapodást kötött kizárólagos együttműködésről az izraeli központú Metals-Russia.commal egy 1 milliárd dolláros internetgateway létrehozásáról, amelynek feladata az orosz alumínium-, réz- és acélexport közvetítése lesz. Az Aluminium.com regisztrált felhasználói részére hozzáférést biztosítanak a helyi fémkészletekhez, így szeretnék felgyorsítani a már meglévő alumínium- és a most induló rézforgalmazást.

Lapunkat rendszeresen szemlézi Magyarország legnagyobb médiafigyelője, az

»OBSERVER«
BUDAPEST MÉDIAFIGYELŐ KFT.



1084 Budapest, VIII. ker. Auróra u. 11.
Telefon: 303-4738, Fax: 303-4744
http://www.observer.hu

Az Aluminium.com felhasználói részt vehetnek a Metals-Russia.com online licitjein, és a Metals-Russia ügyfelei szintén szabad bejárást kapnak az Aluminium.com „tárgyalótermeibe”. Az Aluminium.com nemzetközi szereplőkkel való új kapcsolatokat remél szerezni az így megnyíló lehetőségek által, míg a Metals-Russia.com a helyi ipar és a virtuális piacok közötti szorosabb együttműködés reményében kötötte meg az üzletet.

A Sony gyártási tervei Európában

A Sony tervei szerint szórakoztatóipari csúcstechnológiát képviselő termékeinek előállítását Japánból áttenné Európába, hogy kivédje a jen és az euró közötti feszültséget. A Financial Times úgy értesült, hogy a vállalat kapcsolatokat keres az európai félvezetőgyártókhoz az árak csökkentése és a növekvő kereslet kielégítése céljából. A Sony a mobil-telekommunikáció terén is szövetségeket szeretne, esetleg vásárolna, hogy megerősítse helyzetét a Nokiával, az Ericssonnal és a Motorolával szemben. Míg a Sony európai szórakoztatóelektronikai eladásai az áprilistól júniusig terjedő időszakban helyi fizetőeszközben számolva 25 százalékkal emelkedtek az előző év hasonló időszakához képest, ugyanazon eladások jében számolva elég lehangoló számokat eredményeznek. Ennek oka, hogy az euró bevezetése óta 30 százalékkal gyengült a jenzhez képest.

A német kormány eladná DT-részét az amerikaiak kedvéért

A német kormány megígérte az Egyesült Államoknak, hogy a Deutsche Telekom német távközlési szolgáltatóban meglévő teljes részesedését eladja, abban a reményben, hogy ez leszereli a DT amerikai piaci terjeszkedésével kapcsolatos washingtoni aggodalmakat. A Financial Times szerint a Schröder-kormány a német állam DT-részesedésének „fokozatos, de gyors” eladására vállalt kötelezettséget. A Deutsche Telekom július végén jelentette be, hogy készpénzért, részvényért és adósságvállalásért – mintegy 50 milliárd dollár értékben – felvásárolja a VoiceStreamet, az egyik legnagyobb olyan amerikai mobilszolgáltatót, amely az Európában használatos GSM-szabvány szerint működik. Az amerikai törvényhozásban azonban erőteljes ellenérvek hangzottak el, arra hivatkozva, hogy a DT 58 százalékos állami tulajdonban van.

hazai technológia

Magyar nyelvű sportcsatorna a UPC-től

A UPC elindította Magyarországon első előfizetéses, tematikus sportcsatornáját, a Sport1-et, amely kifejezetten a magyar sportrajongók igényeire épül. Az új sportcsatorna a legnépszerűbb hazai és nemzetközi sporteseményeket juttatja el a nézőkhöz magyar nyelven. A Sport1 mind a UPC kábelrendszerén, mind a szintén ősszel (szeptember 1-jén) indult UPC Direct műholdas szolgáltatás igénybevételével – tehát egész Magyarország területén – elérhető lesz. A csatorna exkluzív sportközvetítéseket kínál a magyar sportbarátoknak Magyarországon még nem látott minőségű televíziós technikával. A Sport1 40 százalékos saját műsorrendű, rendkívül színes sportkínálatában szerepelnek többek között a Bajnokok Ligája és az UEFA-kupa labdarúgó-mérkőzései, valamint rangos olasz és spanyol meccsek, illetve különböző hazai és világesemények a kosárlabda, a kézilabda, a jégkorong és az ökölvívás világából.

Könyv az e-kereskedelelem jogi kérdéseiről

Az informatika és a jog kapcsolatában újabb állomást jelent *dr. Kondricz Péter* és *dr. Timár András* Az elektronikus kereskedelem jogi kérdései című könyve, amelyet a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó jelentetett meg. A közel 250 oldalas hiánypótló munka öt nagy fejezetre oszlik: információs társadalom, elektronikus kereskedelem, az elektronikus kereskedelem a magyar jog tükrében, az elektronikus kereskedelem viszonya más jogágakkal, nemzetközi kitekintés. Kondricz az Oracle Magyarország, Timár pedig a Számalk jogászként mindennapos munkája során szembesül az informatika jogi biztosításának jelentőségével. Közösen írt könyvükben többek között bemutatják, hogy az elektronikus kereskedelem, az elektronikus szerződéses technikai feltételei már adtak, ám az igazi áttörést az elektronikus ügyletek jogi elismerése, a jogi keretek megteremtése hozza. Ennek alapján pedig

a bíróságok és más hatóságok a papír alapú iratokkal megegyezően elismerik – a világ legfejlettebb régióiban és várhatóan rövidesen nálunk is – az elektronikus dokumentumok jogi érvényesíthetőségét.

külföldi technológia

A világ leggyorsabb mobil-adatszolgáltatása

Az új japán telekommunikációs óráscég, a KDDI bejelentette, hogy hamarosan elindítja a világ leggyorsabb, mobilkészülékek számára igénybe vehető adatszolgáltatást. A szolgáltatást 2002-ben indítják útjára. A tervek szerint a hálózat átlagos átviteli sebessége 600 kbps lesz. Ezzel az értékkel a cég ugyanolyan sebességet tud biztosítani a mobilkommunikációs eszközök számára, mint amilyet a személyi számítógépek elérhetnek. A nagy sebességű internetkapcsolatnak köszönhetően elfogadható minőségben lehet videofájlok továbbítani. A KDDI az amerikai Qualcomm által kifejlesztett technológiát használja majd, amely biztosítja a 2,4 Mbps-os csúcsebességet is. A hálózathoz csatlakozó felhasználók a hagyományos telefonvonalakon elérhető adatátvitelnél hetvenötször gyorsabban küldhetnek, fogadhatnak csomagokat. A KDDI-t Japán legnagyobb telekommunikációs vállalkozásai hozták létre, név szerint a KDD Corp., a mobilszolgáltató DDI Corp. és az IDO Corp.

Samsung-RAM a grafikai alkalmazásokhoz

A Samsungnak sikerült elsőként kifejlesztenie olyan speciális 128 megabites DDR SDRAM memóriát, amely kifejezetten a grafikus alkalmazásokhoz fog készülni. Az új memóriák segítségével hatékonyan lehet tárolni 3D-s képeket és videókat. Az adatátviteli sebesség akár az 500 Mbps-t is elérheti, amely főleg a DDR memóriatípusnak köszönhető, így a nagy sebességű DDR formátummal növekszik a grafikus teljesítmény. A Samsung szerint egy rendszer az új memóriáknak köszönhetően akár két és félszer nagyobb teljesítményt képes nyújtani (a megjelenítés szempontjából), mint a jelenleg is használt chipeket alkalmazó számítógépek. A teljesítménynövekedés alatt nem csak a nagyobb sebességet kell érteni, hanem azt is, hogy több színű és nagyobb felbontású képek megjelenítésére van lehetőség. Ezenkívül támogatják a nagyobb képfrissítési frekvenciákat is.

Az Intel nem gyárt Timna processzorokat

Az Intel bejelentette, hogy törli a Timna processzor gyártására vonatkozó terveket. A Timna eredetileg a 600 dollárnál olcsóbb PC-k részére készült volna, és 2001 első negyedévében került volna bemutatásra. Az Intel szóvivője szerint a processzort azért törölték terveikből, mert a PC-gyártók egyáltalán nem érdeklődtek az új felépítés iránt, melyben egy chip tartalmazta volna magát a processzort, a memóriavezérlőt és a grafikus részt. A másik ok az, hogy a jelenleg piacon levő Celeron processzorok már bejáratott részei az alsó árkategóriás számítógépeknek. Kijelentette, hogy az Intelnek legalább még egy hónapra lett volna szüksége a gyártás megkezdéséhez, és ez olyan késedelem, amely a PC-gyártók számára elfogadhatatlan lett volna. A cég a tervezett Timna-gyártókapacitásokat a Celeron processzorok és a 810-es chipkészletek előállítására fogja átváltítani.

Tv, internetböngésző és távirányító egyben a Sonytól

Airboard néven a Sony ma olyan hibrid készüléket mutatott be, amely drótnélküli internetes szörfözést és hagyományos televíziózást tesz lehetővé, emellett távirányítóként is használható a háztartásban található készülékek irányítására. A 25 cm átmérőjű, érintésérzékeny LCD-képernyőn „kép a képen” egyszerre jeleníthető meg a tv-adás és az internet. A készülékkel e-mailt is lehet küldeni, és univerzális távirányítóként is használható. Először Japánban kerül forgalomba, és ha kedvező lesz a fogadtatás, Európában és Amerikában is a boltokba kerül.

www.primposta.com

ingyenesség, gyorsaság, titkosság,

nyelvhelyesség, személyesség, spamszűrés, mobil

wap.primposta.com

Új nevek – változatlan minőség

KOVÁCS GYÖZŐ

A HRP Hungary minden évben megrendezett vizionterelő napján a szokásos termékbemutatók és háttérrelátásokat ismertető előadások mellett jelentették be a Cabletron Systems képviselői, hogy az ismert vállalkozás négy, önálló nevet használó üzletággal folytatja tevékenységét. Ezek egyike az Enterasys Networks, amely elsősorban a vállalati ügyfeleket látja el nagy teljesítményű kapcsolási megoldásokkal.

A tőzsdéi megjelenés előtt álló vállalkozás az új cégekre jellemző dinamizmust egyesíti a tapasztalt vállalkozások bölcsességével – mondta Wolfgang Monghy, az immár Enterasys-kitűzött viselő, közép-európai régiót felügyelő menedzser. A magyar piacon 30-40 százalékos növekedést tervező cég mindenben számít a HRP segítségével kialakított cégimage megtartására és korábbi vizionterelőjára.

A máris 30 országra kiterjedő értékesítési hálózatot működtető új cég szövetségesei között tudhatja a Simenst, az SAP-t és a Microsoftot. Üzleti terveikben csak a következő negyedévet jelölték meg nyereségesnek, jelenleg a bevezetés fázisában vannak. Mint kiderült, az idei év végéig lassanként eltűnik a Cabletron márkanev, helyét a négy divízió veszi át az eddiginél pontosabban pozicionált profillal.

Karin Korschan, az Enterasys marketingkommunikációs menedzsere a következőket mondta a Cabletron négy részre osztódásának történetéről, illetve az új cégekről és célokról.

– Sokan nem tudják pontosan, hogy a

Cabletron utódcegei mivel is foglalkoznak valójában. Az Enterasys egyrészt hálózati tanácsadó és monitorozó cég, azaz a partnerek hálózati problémáinak keresésével és azok kijavításával, valamint új hálózatok tervezésével foglalkozik. Mi közvetlenül nem szállítunk termékeket, ezt a tevékenységet alvállalkozóink végzik.

– Ha valakinek van például egy meglévő rendszere, amelynek teljesítményét úgy szeretné növelni, hogy a lehető legtöbb régi eszközt megtarthassa, és így a legkevesebbet legyen szükséges befektetnie, az ilyen feladatokat is elvállalják?

– Természetesen, ha a feladatot meg lehet oldani, akkor elvállaljuk. Nagyon sokszor szállítunk partnereinknek megfelelő hálózati szoftvert is – ha nincs a kívánásuknak megfelelő termékünk, akkor elkészítjük. Amerikában és Európában is gyártunk hardvereket, ezeket a termékeinket is az alvállalkozóink szállítják a végfelhasználókhoz.

– Melyik a Cabletronból keletkezett többi három új vállalat?

– Az egyik a Riverstone Networks, amely internetszolgáltatásokat szállít (Internet Service Provider Solutions). A cég szakemberei természetesen megfelelő eszközökkel és szaktudással rendelkeznek, de hozzátennem, hogy az eszközöket ez a cég is maga gyártja. A következő új cég a szoftvert fejlesztő Aprisma, ennek ismert terméke a Spectrum hálózati menedzsmentszoftver. Végül a negyedik új cég a Global Network Technology Services (GNTS), amely ugyancsak hálózati konzultációt ad, de elvállalja a hálózati monitorozást

és a forgalmi analízisek készítését is. Természetesen valamennyi cég szoftvert is fejleszt, e nélkül ma már nem lehet hálózati feladatokat megoldani. A Cabletron-csoport cégei egyébként nagyon sokszor együttműködnek – de sokszor versenyeznek is egymással. Hogy éppen mi történik, az mindig az adott helyzet függvénye, már ez a tény is mutatja, hogy az új cégek nagymértékben függetlenek egymástól.

– A névjegyén azt látom, hogy az Enterasys a Cabletron vállalata. Ezek szerint még mindig a Cabletron a tulajdonos?

– Valóban, ebben a pillanatban még Cabletron-leányvállalatnak vagyunk tekinthetők, hiszen a Cabletron a cégünk egyetlen tulajdonosa. A Cabletron úgy tervezi, hogy mind a négy új vál-

lalat hamarosan teljesen önálló lesz, megjelenik a tőzsdén, a részvényeket mások is meg fogják venni, és így megszűnik a mai leányvállalati státusunk. Az új tulajdonosaink valószínűleg nem szakmai, hanem pénzügyi befektető cégek lesznek.

– Milyen más, egykori szocialista országokban tudott az új vállalat üzleteket kötni?

– Üzleteink vannak Oroszországban, Lengyelországban, Csehországban, Szlovákiában, Romániában, Bulgáriában, Kazahsztánban, Azerbajdzsánban, Szlovéniában, Horvátországban, Macedóniában és természetesen Magyarországon, s ezen a héten megyünk Montenegróba. Ha jól számolom, akkor a térségben 23 ország található, ebből körülbelül 13-ban van már partnerünk és érdekeltségünk.

Netmarketing

Előny a megrendelőnek – előny a fogyasztónak

GALVÁCS LÁSZLÓ

Nem lehet véletlen, hogy több mint 170, online marketing és piackutatás iránt érdeklődő szakembert vonzott szeptember 28-án a TNS Interactive Internet Szemináriuma. Az internet forradalma ugyanis alapvetően megváltoztatja a kommunikációval, a médiával, a szórakoztatóiparral és a kereskedelemmel kapcsolatos eddigi elképzeléseinket. A világháló használatának gyors növekedésével új lehetőségek kínálkoznak a marketingben, az üzleti vállalkozások növelhetik értékesítési lehetőségeiket, szorosabbá tehetik kapcsolataikat a fogyasztókkal.

A Taylor Nelson Sofres (TNS) Interactive célja éppen az volt a fórummal, hogy segítsen az internetben rejlő lehetőségek jobb kiaknázásában. Az internet magyar gazdaságra gyakorolt hatásának elemzésén belül részletesen foglalkoztak az online és offline termékek, illetve szolgáltatások összehangolásával, azok bővítésének lehetőségével, az online marketingkommunikáció hazai fejlődésével és nem utolsósorban az online piackutatás új eszközeivel. Az előadók mindezt esettanulmányokkal, gyakorlati példákkal támasztották alá.

Az internet és az e-business világa alapvetően egy olyan világméretű interaktív kommunikációs közeg, amelyben a kommunikációval egy időben a személyre szabott vásárlás is megtörténhet, sőt egyre inkább meg is történik – utalt rá bevezetőjében Lengyel Emőke, a TNS Modus ügyvezető igazgatója. Amíg a marketingkutatók a hagyományos megközelítésben átlagfogyasztóról beszélnek és célcsoportokat vizsgálnak, addig az interneten lehetőség van minden egyes vásárló megismerésére, a vele való interaktív kapcsolatra, akkor és olyan formában, amikor és ahogyan a fogyasztónak leginkább megfelel.

A sikeres e-businesshez nagyjából ugyanarra van szükség, mint minden más jellegű kereskedelemhez. Érdemes azonban áttekinteni Lengyel Emőke összegzését: a végső fogyasztóra kell koncentrálni, meg kell ismerni igényeit, szokásait és viselkedését a vásárláskor, erre érdemes felépíteni a kommunikációs és értékesítési csatortát, tájékoztatni kell a vásárlót, hogy a rendelt áru vagy szolgáltatás éppen hol tart, mikor, hol és hogyan férhet

hozza, meg kell nyerni és lojálissá kell tenni a vevőt, személyre szabott ajánlatokkal újabb vásárlást lehet generálni, sőt az elégedett vevő újabb vevőt hozhat. A sikeres elektronikus üzletvitel nem nélkülözheti a megalapozott és megbízható piackutatást, amely figyelembe veszi az internet és az internetes fogyasztó specifikumait, amely a folyamat minden fázisában segíti a vevő igényeinek feltárását, szokásainak vizsgálatát, véleményének megismerését és viselkedésének folyamatos nyomon követését. Ehhez a hagyományos piackutatási módszerek mellett immár az újabb, speciálisan az internethez kapcsolódó módszerek is igénybe vehetők. Az internet új lehetőségeket teremt az adatgyűjtésre, új közeget nyújt a fogyasztók megkérdezésére, megfigyelésére, továbbá új lehetőségeket kínál az adatok, elemzések átadására.

Az internetezők elérésének ez a hatékony módja gyors, akár egyidejű adatszolgáltatást nyújthat, amely független a földrajzi távolságtól, kényelmesebb a vizsgálatba bevont embernek, hiszen ő dönthet a válaszadás idejéről, és mellel olcsóbb a megbízónak. Persze ma még vannak hátrányai is a hagyományos piackutatással szemben, például alacsony az internetezők száma Magyarországon, a megbízható mintavétel nagy szakmai körültekintést igényel, és kicsi a piac-elemzők internetes kutatási gyakorlata. Mindemellett azt is megjegyezte az előadó, hogy sajnos sokan végeznek megalapozott szakmai ismeretek nélkül is internetes piackutatást.

Az előadók további érdekességekről tájékoztattak, és hasznos adalékokkal szolgáltattak az online és az offline világ szimbiozálásáról, az online kvalitatív technikákról és kvantitatív módszerekről. A Magyar Reklámszövetség Internet Tagozatának elnöke, Novák Péter pedig áttekintette a hazai online marketingkommunikáció fejlődését, és ismertette az MRSZ felmérését az online reklámpiac nagyságáról és jellemzőiről. Előadásában azt jósolta, hogy ezen a piacon a következő évben jelentős változások várhatók. Mindez pedig megerősíti a szeminárium szervezőinek véleményét: érdemes felfedezni az internet nyújtotta marketingkommunikációs értékesítési és piackutatási lehetőségeket.

SCO Unix operációs rendszerek, SCO üzleti informatikai környezetekhez!

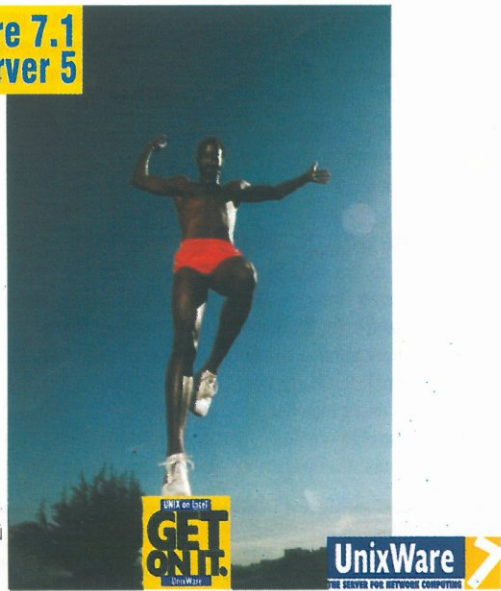
Az SCO operációs rendszerek a legelterjedtebb kereskedelmi Unix rendszerek. Intel- alapú hardveren futnak, ezért alacsony költséggel üzemeltethetők. Kitűnően skálázható multiprocesszoros rendszerekben.

Megbízhatóság + teljesítmény

UnixWare 7.1
OpenServer 5

NonStop Clusters

A különösen nagy megbízhatóságu fűrtözött rendszerekhez.



Areco Systems Kft.

1119 Budapest, Fehérvári út 83.
Telefon: 464-7500 Fax: 464-7555
E-mail: info@areco.hu Honlap: www.areco.hu

A Tally-trió

Az otthoni és a kisebb irodákban dolgozó felhasználóknak nem kell külön bemutatni a Tally márkanévet, illetve a cég SOHO-piacra szánt termékeit.

A közelmúltban ismét egy olyan termék-újdonsággal rukkolt elő a vállalat, amely főként a kis irodák számára lehet vonzó. A Tally 9212 típusjelű nyomtató három legfontosabb jellemzője: kicsi, fürgé és takarékos.

Alig foglal el nagyobb helyet az asztalon,



mint egy A/4-es lap, ugyanakkor – teljesítménye alapján – vetélytársa még a nagyobb kategóriájú nyomtatóknak is, hiszen havonta 12 000 oldal kinyomtatásra méretezték, s ez a terhelhetőség minden általános igénynek megfelel, nem csak az egyéni felhasználók, hanem a munkacsoportok körében is, mivel a T9212 Ethernet-interfészsel is kiegészíthető.

A nyomtató fürgeségét a 12 lap/perces sebesség jelzi, alacsony működési költségei a választható festék-, áram- vagy papírtakarékos üzemmódnak köszönhetőek. Papírtakarékos üzemmódban például egyetlen lapra 2, 4, 6, 9 vagy akár 16 oldalt zsugoríthatunk, ami külön-

nösen az archiválási munkáknál jelent előnyt. Amennyiben azonban a „villanyzámlán” kívánunk spórolni, akkor beállíthatjuk, hogy a nyomtató az előre meghatározott időpontban automatikusan kikapcsoljon. Ha viszont a festéktartály későbbi cseréjét szeretnénk elérni, akkor a T9212 a piszkolatokat halványabban, azaz pénzárca-kímélően, kevesebb festékkel nyomtatja ki.

További előnye, hogy memóriája kedvező áron bővíthető akár 36 megabájtra az alaphelyzetben 4 megabájtos kiépítettségéről.

Az új nyomtató 122 300 forintos nettó áron már kapható a Tally kizárólagos magyarországi képviselőtől, a Kvint-R Kft.-nél.

De erősíti a Tally a hálózati nyomtatás terén is: termékpalettáját tovább bővítve ma már a nyomtatók kiegészítéseként printszervereket is gyárt és forgalmaz.

A TallyCom+ nyomtatószerverek alkalmazásával a Tally printerei könnyen csatlakoztathatók bármely Ethernet-hálózathoz. Az új eszköz egy- és kétportos kivitelben létezik, ennek megfelelően egy vagy két nyomtató hálózati meghajtására alkalmas. Telepítése az átlagos felhasználói ismereteken túl semmilyen speciális tudást nem igényel, mivel az installálást a Plug and Print funkció teszi egyszerűvé.

A konfigurálás és később az üzem közbeni állapotfigyelés bármely webböngészőn vagy a nyomtatószerverhez adott PrintGuide segédprogramon keresztül valósul meg. A hálózatba kapcsolt kiszolgáló egy központi helyről konfigurálható, s ez nemcsak egy printszerver esetén érvényes, hanem több TallyCom+ egyidejű alkalmazásakor is.

A TallyCom+ első bekapcsolása alkalmával automatikusan kinyomtat egy könnyen érthető, egyszerűsített használati útmutatót, ezenkívül pedig számos kibővített hálózati funkciót tartalmaz; hiba esetén (például kifogyott a papír

a nyomtatóból) a TallyCom+ e-mailben küld egy hibaértesítőt az előre kiválasztott felhasználó elektronikus címére.

Egyre jobb helyezést érnek el a Tally mátrixnyomtatói a gyorsasági versenyben is. A legutóbbi fejlesztések eredményeként a T2040-es és a T2140-es 24 tűs mátrixnyomtatók sebessége a korábbi másodpercenkénti 400 karakterről 450-re emelkedett. Ennek megfelelően megváltozott a korszerűsített új modellek típuszáma

is, a jelenlegi szállítmányokon már a T 2145-ös és a T 2245-ös jelzés szerepel. A többletfejlesztés azonban nem jelent pluszkiadást, az újdonságok ára megegyezik az elődmodellekével, és a már megszokott szolgáltatások is megmaradtak, így mindkét modell továbbra is nyújtja az automatikus fejtávolság-beállítás és az automatikus papírút-kiválasztás kényelmét, s változatlanul havonként 24 000 oldal kinyomtatására alkalmas.

Válassza a szakértőt!

Outsourcing: bérszámfejtés bér munkában

Szolgáltatásunk számos előnyt nyújt Önnek: növelheti vállalata hatékonyságát, adatai nagyobb biztonságban lesznek. Magasan képzett szakembereket, teljes körű anyagi és erkölcsi felelősségvállalást biztosítunk. Telefonos vagy internetes kapcsolattartás, igény szerint helyszíni ügyelet. Munkatársaink a legmagasabb biztonsági előírásoknak megfelelően végzik feladatukat. A részletekről tájékozódjon személyesen!

Válassza a szakértőt, és több szabadideje lesz!

Integrált programjaink:

- Bérgyűvitel
- Beléptetés és munkaidő-nyilvántartás
- Humán erőforrás-gazdálkodás

NEXON
Számolnak velünk

1051 Budapest
Szent István tér 8.
Tel.: 266 8057
Fax: 317 8448
www.nexon.hu



Ember. Erőforrás. Érték.
Gazdálkodjon vele!

PLANTRONICS
World Leader in Communication Headsets

ÖN IS SOKAT TELEFONÁL?

QUANTUM-R
Tel. 328 6050 Fax 328 6059
1056 Budapest, Szarka u. 1. l. em.
www.quantum-r.hu
quantumr@mail.mata.v.hu

FAX
06 (23) 504 804
/120087#

POLYCOM
Advanced Teleconferencing Solutions

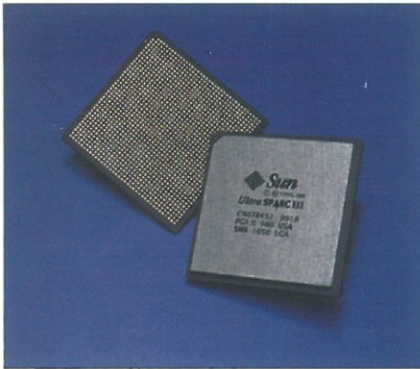
Videokonferencia-rendszerek

- Fejbeszélők
- Konferencia telefonok

akár 30 FŐS értekezlet kihangosítására is

Új forduló a teljesítményversenyben

SZÉLL ZOLTÁN



A nagy teljesítményű számítógépek gyártóinak szelíd csatája folytatódik, az utóbbi hetekben két „szupercsalád” is piacra került, ráadásul az egyik sorozatban vadonatúj processzorok ketyegnek.

A Sun Microsystems UltraSPARC III szuperprocesszor megjelenését már hetek óta várták a szakemberek, akik világszerte szinte egy időben kapták meg a legfrissebb információkat. Az eredeti terveknek megfelelően szeptember 27-én New Yorkban Ed Zander, a Sun elnöke jelentette be a 64 bites UltraSPARC III-at, az új processzorral épített munkaállomásokat és munkacsoport szintű szervereket, valamint a Solaris 8 operációs rendszer legújabb változatát.

A magyarországi bejelentésre másnap került sor, ahol az is kiderült, hogy a Sun nem egyszerűen hardvereket vagy szoftvereket jelentett be, hanem olyan komplett megoldásokat, amelyeket az internet hatalmas iramú növekedését figyelembe véve fejlesztettek ki.

Mindenekelőtt az UltraSPARC III processzor sajátosságait ismertette a magyarországi képviselő szakmérnöke. A Sun következő generációs hálózati architektúrájának fő elemét úgy tervezték, hogy az internetes rendszerekkel szemben támasztott követelményeknek megfeleljen. A 29 millió tranzisztort tartalmazó chipre integrálták a memóriavezérlőt, a processzort pedig a nagyfokú méretezhetőség érdekében 9,6 Gbps sávszélességű címbusszal szerelték fel.

Az új chipet három órajellel (600, 750 és 900 MHz) bocsátották ki, valamennyi változat 0,18 mikronos CMOS technológiával készül, a két lassabb chip 6 alumínium-, a 900 MHz-es 6 réz vezetékkel.

A jövővel kapcsolatban elhangzott, hogy a Sun 2002-ben bevezeti az UltraSPARC IV processzort, amelynek sebessége eléri a 2 GHz-et, azt 2003-ban az UltraSPARC V, a 70 nm-es SOI/réz technológiával készülő processzor követi, amely több mint 400

millió tranzisztort tartalmaz, sebessége pedig 2 GHz fölött lesz. Az UltraSPARC chipet a Texas Instruments gyártja.

A SPARC termékcsalád minden újonnan megjelenő tagja következetesen nagyobb méretezhetőséget biztosít az előzőkhez képest. Ezt a hagyományt folytatja az UltraSPARC III is, amely nagyságrendekkel nagyobb méretezhetőséggel rendelkezik adott számú processzor mellett.

Megjelent az új lapkával épített első munkaállomás is: a Sun Blade 1000-t elsősorban műszaki-technológiai cégek számára terveztek. Az új hardver egy teljes körű kompatibilitást biztosító termékcsalád első tagja, amely a következő generációs rendszerarchitektúrát



a továbbfejlesztett CPU-teljesítménnyel kombinálja, és magában foglalja a Sun Grid Engine szoftvert is a számításgépek megoldások kezelésére.

A Sun Blade 1000 a villámgyors, 4,8 Gbps sebességű Sun Teraplane kapcsolótechnológiára épül. A munkaállomás jelenleg egy vagy két 750, illetve 900 MHz-es UltraSPARC III CPU-modult tartalmaz, de 2001-ben 1 GHz-nél gyorsabb verziók is kaphatók lesznek. Bemutatták az első UltraSPARC III alapú szervert is: a Sun Fire 280R a 750 MHz-es processzorokra épül, s Solaris 8 operációs rendszert futtat.

Két héttel előzte meg a Sun bejelentését a Hewlett-Packard, akkor a SuperDome bevezetésével a felső kategóriás Unix-szerverek piacát rendezte át. A régóta várt HP 9000 SuperDome szerverrel a Hewlett-Packard a világ legnagyobb teljesítményű, leg rugalmasabb és legmagasabb rendelkezésre állást kínáló Unix-plattformjával jelentkezett.

A nagy megbízhatóságú rendszerek közül is kiemelkedő SuperDome-ot szintén az internetes felhasználók igényeinek megfelelően optimalizálták,

ugyanakkor a „dot-com” cégek magas szintű elvárásait éppúgy kielégíti, mint a szolgáltatók és egyéb, jelentős adatforgalmat lebonyolító vállalkozások változó technológiai szükségleteit.

A HP SuperDome sebessége eléri az V osztály által kínált érték kétszeresét, ráadásul ezt a vezető szerepet várhatóan hosszú távon is megőrzi, hiszen a jövőbeni tervek a jelenlegihez képest három-négyszeres sebességnövelést írányoznak elő. Az iparág legteljesebb partíciós kínálata révén a HP a rugalmasság szempontjából is új korszakot teremt. Az informatikai üzletágban elsőként bevezetett virtuális partícionálás lehetővé teszi a felhasználók számára a feldolgozási teljesítmény leállás nélküli, pontos és gyors automatikus újraelosztását.

A HP az iparágban elsőként kínál utólagos finanszírozási konstrukciót, amelynek keretében az ügyfeleknek csak a használatbavétel időpontjában kell fizetniük a telepített szerverkapacitásért. Emellett a HP a SuperDome-ra is kiterjesztette rugalmas kapacitásbővítést biztosító iCOD programját. E megoldás révén a felhasználók szükségleteik növekedésével párhuzamosan, az igény felmerülésekor azonnal pluszkapacitást vásárolhatnak.

A HP SuperDome-ot felkészítették az IA-64 processzorok alkalmazására. Az új szerver többféle operációs rendszert is támogat: jelenleg a HP-UX 11i-

vel kompatibilis, később pedig valamennyi HP-UX, Windows NT és Linux rendszerrel képes lesz együttműködni.

A HP minden SuperDome-felhasználóhoz külön szakembert (solution manager) rendel, aki a megoldás teljes életciklusán keresztül figyelemmel kíséri az adott cég szükségleteinek változását, felelősséget vállal az együttműködés sikeréért, és mindent megtesz a befektetés mielőbbi megtérülésének biztosításáért. A többször is igénybe vehető szolgáltatások kínálatában szereplő készenléti felmérés a zökkenőmentes működés üzleti, környezeti, üzemeltetési és szakmai feltételeit vizsgálja. Az eredmények alapján a HP részletes tervet dolgoz ki az adott ügyfél konkrét üzleti szükségleteinek kielégítésére.

Amellett, hogy a HP valamennyi rendszerét az adott felhasználó szükségleteihez igazítja, a SuperDome referenciaarchitektúrái révén a szerver az ügyfélkapcsolat-kezelés (CRM), az integrált vállalati működés (ERP), az e-commerce, az e-intelligence, valamint a közös termékfejlesztés támogatására is rövid időn belül üzembe állítható. Az infrastrukturális megoldások sorában rendszerkonszolidációs szolgáltatások és kritikus fontosságú infrastruktúra-architektúrák is szerepelnek.

A HP SuperDome partícionált környezeti – köztük a rugalmas kapacitásbővítést kínáló szegmensek is – a HP OpenView szoftverrel kezelhetők, amely a szolgáltatók változó igényeit kielégítő, rugalmas lízingprogramokat is támogatja. Az új, utólagos fizetést kínáló finanszírozási modellek révén a szolgáltatók cégek hatékonyabban gazdálkodhatnak a megszerzett bevétellel.

A HP folyamatosan rendelkezésre álló internetes infrastruktúra-megoldáskészletének fontos elemeként számon tartott HP SureStore E Disk Array XP512 előintegrálható a SuperDome-mal. Ez a megoldás kiküszöbölhetővé teszi a biztonságimódsolat-készítés és a rendszerbővítés idején általában szükséges ütemezett leállásokat.

Október elején itt tart a nagy teljesítményű gépek vetélkedése, a verseny többi résztvevője azonban minden bizonnyal már készül a jelenlegi csúcsok megoldására.



Magyar KPMG-szakértők Írorszáiban

Egy legális betörés háttere

Az internet üzleti felhasználásának és az elmúlt években rohamosan bővülő webes szolgáltatásoknak kellemetlen velejárója, hogy a felütással egy időben megnőtt a számítógépes betörések száma is. Ismeretes, hogy a hackerek komoly károkat okoztak többek között olyan internetes nagyágyúknak, mint a Yahoo vagy az Amazon, sikerült behatolniuk a NASA és a Pentagon szuperbiztonságú rendszereibe, és számos hazai webhely is áldozatul esett a hívatlan látogatók nemkívánatos beavatkozásainak. A weboldalak üzemeltetői, ha csak tehetik, megpróbálják csökkenteni a betörésveszélyt, ezért ma már egyre több cég igényli a kockázatok előzetes felmérését.

A folyamat egyik legfontosabb eleme az internetes behatolás lehetőségének tesztelése: ennek keretében azt vizsgálják, hogy az interneten keresztül be lehet-e törni a vállalat számítógépes rendszerébe. Ha sikerül a legális betörés, akkor a biztonsági megoldások nem megfelelőek, és akár egy kivülről is behatolhat a rendszerbe. Felmérések szerint egyébként a számítógépes betörések jelentős részét nem a cég falain kívüli hackerek, hanem belső munkatársak követik el, ezért az IRM (Internet Risk Management – internetes kockázatkezelés) szolgáltatás következő szakaszában a belső kockázati tényezőket is vizsgálják.

A közelmúltban a magyarországi KPMG szakemberei egy ír cég internetes rendszerének e-biztonságát tesztelték. Az előzményekhez tartozik, hogy a dublini cég képviselői értesültek arról,

hogy a magyarországi KPMG Közép- és Kelet-Európában az első között indított átfogó internetes kockázatkezelési (IRM) szolgáltatásokat ügyfeleinek, így már komoly tapasztalatokkal rendelkeznek e téren.

A KPMG budapesti irodájának szakemberei Gaidosch Tamás menedzser vezetésével két héten át tesztelték a dublini cég rendszerét, amelyet egy új internetes szolgáltatás bevezetésére terveztek. A három budapesti szakértő csak a mindenki szá-

mára elérhető információkat kapta meg, ezek alapján kellett megpróbálnia betörni a rendszerbe – ami két hét elteltével sikerült is.

Az írországi vállalkozás vezetői a megbízás időpontjában nagyon magabiztosak voltak, tulajdonképpen kéthetes „pihenést” jósoltak a magyar szakembereknek – akik azonban másképpen gondolkodtak a feladatról. Mint Matthew Ring, a budapesti IRM-részleg vezetője a sikeres „hackelés” után elmondta, tizennégy napon át minden nap hajnali kettőig tesztelték a hálózatot, és a budapesti irodában működő „e-War Room” mintájára Dublinban is valódi internetes főhadiszállást építettek ki. A kitartó munka meghozta eredményét, végül sikerült feltörniük több jelszót, így hozzáfértek

a cég teljes e-mail állományához és más fontos dokumentumokhoz.

A rendszer kockázati elemeit ötvenoldalas jelentésben összegezték, és javaslatokat tettek azok kiküszöbölésére is. A szükséges módosítások elvégzése után a „legális betörés” résztvevői visszatérnek majd Dublinba, hogy újra teszteljék a rendszert.

A magyarországi KPMG szakemberei számára nem volt ismeretlen az e-biztonság tesztelése, korábban dolgoztak már hasonló programokon Csehországban, Albániában és Lettországon is. A magyarországi KPMG ezért arra számít, hogy a jövőben egyre több hasonló megbízást kap a középkelet-európai régió kívüli Nyugat-Európából is.

Montana-Siebel együttműködés
Kipróbált CRM-megoldások

Partneri szerződést kötött a Montana Rt. és a piacvezető e-business szoftvereket kínáló Siebel Inc. A megállapodás része annak a cégfejlesztési irányzatnak, amelyet a Montana vezérkara határozott meg korábban. E szerint a Montana Rt. stratégiáját meghatározó módon befolyásolja az a várható tendencia, hogy a magyar piacokon külföldi cégek kiforrott e-business megoldásokkal jelennek meg a következő hónapokban. A Montana Rt. több olyan partneri szerződést is kötött, amelynek célja a legértékesebb szoftverek eljuttatása a hazai piacra. Ezzel egyidejűleg a cég magyarországi fejlesztői létszáma 30 főre bővült, aminek következtében több új

termék is bekerült a társaság portfóliójába.

A Montana Rt. mint a Siebel konzultációs partnere az együttműködési megállapodás aláírásával elérte azt a célját, hogy a világ egyik vezető ügyfélkapcsolat-menedzsment (CRM) megoldásokat szállító vállalkozásának termékét implementálja Magyarországon, ezzel is erősítve a társaság rendszerintegrációs tevékenységét.

A Montana ügyfélköré számára kiválóan megfelelőnek a Siebel CRM-megoldásai, hiszen specifikus megoldásokkal rendelkeznek többek között az államigazgatásban, az energiaiparban, a telekommunikációban és a pénzügyi szférában.

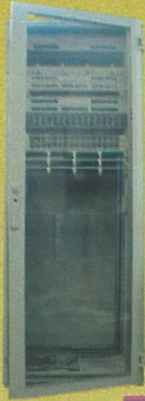
A Siebel eBusiness Applications többek kö-

zött azt kínálja fel a megrendelőnek, hogy partnereivel elektronikus úton vegye fel a kapcsolatot, illetve a későbbiekben lehetőség nyílik a partneri hálózaton keresztül információk átadására, ajánlatok készítésére vagy akár online megrendelések indítására. A Siebel eBusiness Applications teljes körű CRM-megoldást jelent a vállalatok számára, mivel az üzletvitel ügyfelekkel kapcsolatos valamennyi szegmensét támogatja, így alkalmazásával az alábbi területek hatékonyságának növelését segíti.

Egy független marketingcég elemzése szerint a Siebel eBusiness Applicationst használó vállalatok a bevezetéstől számított 10 hónap elteltével a bevételek és a hatékonyság növekedését tapasztalták. A bevételek 15%-kal nőttek, az ügyfelek elégedettsége 21%-kal, az alkalmazottak hatékonysága pedig 20%-kal emelkedett.

Strukturált hálózati anyagok

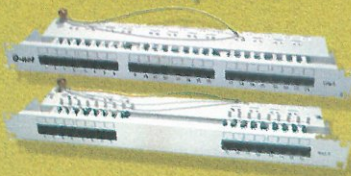
Rack szekrények



Fali csatlakozók



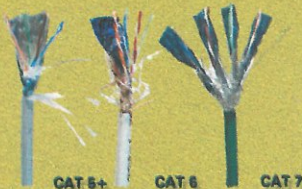
Patch panelek



Patch kábelek



ACOME Kábelek



NEW NETWORK
HÁLÓZATECHNIKAI Kereskedelmi Rt.

1035 Budapest, Szentendrei út. 10. Tel.: 1-436-0874, fax: 1-250-1652
http://www.newnetwork.hu; E-mail: newnetwork@newnetwork.hu

70-840 lap/perc

Cluster nyomtató/másoló rendszer

HITACHI DDP MicroPress

Elektronikus Számlamegjelenítés és
Fizetés (EBPP)
e-business megoldás

CheckFree i-Solutions

Fényképes chipkártyakészítő berendezés

FreezeFrame

termékbemutató

Radisson SAS Béke szálloda

Teréz krt. 43 Budapest-1067

Október 18-19 9.00 - 18.00

"Túrávezetés" 10.00, 11.00, 12.00, 14.00, 15.00, 16.00 órákor kezdődik

Jelentkezés/regisztráció:

Triad Számítástechnikai és Szolgáltató Kft.

Karolina út 65., Budapest-1113

Telefón: 209-2748, 372-3124, fax: 209-0931

e-mail: info@triad.hu, www.triad.hu

Szakmai bemutatónkra regisztrált érdeklődőket várunk.



Novell

Bejelentéssorozat Atlantában

Mivel változolhat egy világcég azokra a találgatásokra, amelyek belső átszervezése kapcsán „kerülnek forgalomba”? Teljesítménnyel, újszerű megoldásokkal, kreatív jövőkép felmutatásával – ezt tette a Novell is.

Az atlantai NetWorld + Interop kiállításon Eric Schmidt elnök-vezérigazgató megnyitó beszédében többek között szolt az e-business fejlődéséről, a hálózati szoftvereket fejlesztő és forgalmazó cég eddigi legskiszebb megoldásairól, majd bemutatták a Novell legkorszerűbb, a hálózati szolgáltatások kialakíthatóságát biztosító termékeit, amelyek közös jellemzője, hogy mindegyikük a Novell-filozófia alappilléreként szolgáló „egyetlen hálózat” irányába mutat.

A cég képviselői nem titkolt büszkeséggel szoltak a Red Hat Communicationsszel kialakított stratégiai partnerkapcsolatról, valamint a British Telecommal megkötött több millió dolláros üzletről, majd bejelentettek egy sor új, címtár alapú szoftvert, többek között egy új e-business portált, valamint a Novell Internet Caching System legújabb verzióját.

A Red Hat arra használja majd a Novell eDirectoryt, hogy ügyfeleinek központi felügyeletet és a szolgáltatásokhoz való hitelesített hozzáférést nyújtson a cég Linux-rendszereinek interneten keresztüli telepítésére és felügyeletére. Az alkalmazott megoldás lényege, hogy az eDirectory és a DirXML együttesen olyan integrált keretrendszert alkot, amely egy egyszerűen használható telepítési és felügyeleti webes alkalmazáson keresztül köti össze a rendszerek beállításait, a felügyeleti irányelveket és az ügyfélszolgálati jogszolgáltatásokat. Mindezek eredményeképp a Red Hat Network egyéni külsővel jelenhet meg minden ügyfél és partner számára.

A bejelentéssorozat egyik legnagyobb figyelmet kiváltó eleme a Novell e-business portáljának bemutatása volt, amely már az első tapasztalatok szerint is jelentősen leegyszerűsíti az üzleti célú internetes kapcsolatokat.

A Novell Portal Services valójában egy olyan e-business technológia, amellyel személyre szabottabb és termelékenyebb internetes környezet alakítható ki az alkalmazottak, ügyfelek és beszállítók számára: egyetlen bejelentkezéssel egypon-tos hozzáférést kínál az internetről, intranetről és más hálózatokról összegyűjtött szolgáltatásokhoz – egyfajta főkaput nyitva a kialakulóban lévő „egyetlen hálózatra”.

A Gartner elemzője szerint a Novell Portal Serviceshez hasonló vállalati portálok kialakítása egyre több cégnél válik a hálózati infrastruktúra kulcsfontosságú elemévé. 2003-ra a Fortune 500-ban szereplő cégek 60 százaléka saját maga felügyeleti vállalati portálját. Legfontosabb céljuk a személyre szabott döntési tartalom hatékony használata, az üzleti alkalmazásokhoz és munkafolyamatokhoz való szerep alapú hozzáférés biztosítása, valamint a céges e-kereskedelmi integráció megvalósítása lesz.

A Novell Portal Services mindezen célok elérésében úgy kíván segíteni, hogy az alkalmazot-tal, ügyfelek és beszállítók számára egyszerű hoz-

záférést biztosít a munkakör-specifikus alkalmazásokhoz, együttműködési eszközökhöz, hírekhez és más, a felhasználó számára személyre szabott információkhoz. Különösen fontos, hogy az információk „eszközfüggetlenek”, ugyanis bármikor, bárholonnan elérhetők webböngésző, PDA vagy internetes mobiltelefon segítségével.

A leghatásosabb reklám az „éles demonstráció” – ezért a Novell az atlantai kiállításon működés közben is bemutatta az új szolgáltatásokat fel-

vonultató megoldását. „A Novell Portal Services technológiára épülő i-Loginnel alkalmazottaink azonnal hozzáférhetnek a feladatkörüknek megfelelő információhoz és szolgáltatásokhoz, legyen az egy HR-alkalmazás a HR-dolgozók vagy értékesítési adatok a kereskedők számára. A feladatkörökhez rendelt adatok egy helyre gyűjtése révén csökkenthető a kívánt alkalmazások elérésének ideje, ráadásul egyetlen webböngésző elegendő hozzá. Az alkalmazottak ügyesebben és hatéko-

nyabban dolgozhatnak, legyenek az irodájukban, egy hotelben vagy éppen a párizsi reptéren” – mondta Ken Anderson, a Novell informatikai igazgatója a bemutatót követően.

Egy korábban már sikert aratott termék, az Internet Caching System (ICS) új verziója is debütált a NetWorld + Interop idején: az 1.3-as változat az eddigieknél is nagyobb mértékben gyorsítja a webes tartalom eljuttatását a felhasználókhoz, ezáltal csökkenti az internetes sávszélesség költségeit és a várakozási időket. A Novell ICS 1.3 használatával óriási mértékben felgyorsítható az internetes tartalom alkalmazottak, üzleti partnerek és vásárlók felé történő továbbításának sebessége és hatékonysága – ez pedig versenyelőnyt eredményez az e-business világában.

Hálózat analízis, tervezés, építés

Hálózat felügyeleti, biztonsági rendszerek tervezése, telepítése

Hálózati operációs rendszerek telepítése, hangolása

Rendszerfelügyelet és karbantartás helyszíni rendelkezésre állással

www.lnx.hu

LNx[®]

A piacvezető hálózatintegrátor

Az online piackutatás is bizalmi szakma

CSAPÓ IDA, WWW.LEZLISOFT.COM/KIKELET/INTERMARKETING

A marketing és annak kutatása területén komoly gyakorlati tapasztalatokat mondhat magának Klenovszki János, a Net Research Center Internet Marketing Tanácsadó és Piackutató Kft. (www.nrc.hu) ügyvezető igazgatója, hiszen már az egyetemi évek alatt a Sofres Modus Kft.-nél, illetve a Marketing Centrumnál bővítette kutatási tapasztalatait. Amikor szorosabb kapcsolatba került az internettel, számos, az új médiával összefüggő kérdésre keresett választ. A kezdeti célokra így emlékszik vissza:

– Az internet elterjedésével egyre inkább érdekelt, hogy milyen módszereket lehet alkalmazni az információs társadalom megismerésére, illetve az internetes szociológiai kutatások elvégzésére. Ebből adódóan még 1999 elején egyetemista társaimmal együtt különböző vitákat és beszélgetéseket folytattunk az online mérési lehetőségek módszereiről, illetve azok használhatóságáról és megbízhatóságáról. Ezek a beszélgetések motiváltak arra, hogy elkezdjek felépíteni egy kutatóműhelyt. Egyre jobban belemélyedve az internetes kutatás témakörébe – és egyre több tapasztalatot szerevez az offline kutatásban – úgy gondoltam, sikeres lehet egy, a hazai piacon működő, internetkutatással, illetve internetmarketing-tanácsadással foglalkozó cég. Lényegében ezért alakítottuk meg két barátommal a Net Research Center Internet Marketing Tanácsadó és Piackutató Kft.-t 1999 szeptemberében. A hagyományos piackutatás technikájára és módszertanára alapoztuk vállalatunk szolgáltatási körét, nagy hangsúlyt fektetve a minőségre, a megbízhatóságra és a jövőbeli fejlesztésekre, tudva azt, hogy a piackutatás alapvetően bizalmi szakma. Célunk, hogy üzleti partnereinkkel hosszú távú kapcsolatot kiépítve naprakész, megbízható és érvényes adatokat szolgáltatassunk az őket érdeklő területekről.

– *Milyen területeken kínálják szolgáltatásaikat?*

– Piackutatás, tanácsadás, marketing – ez a hármas segít abban, hogy teljes körű szolgáltatásainkat egységben kezelve, a kutatási eredmények alapján adjunk tanácsot üzleti partnereinknek, segítve őket marketingcéljaik megvalósításában, a hazai konkurencia tevékenységének megismerésében, illetve célcsoportjuk és látogatóik elvárásainak és tapasztalatainak megismerésében. A Net Research Centert offline és online piackutató céggként mutatom be lehetséges üzleti partnereinknek, hiszen mind tanácsadási, mind marketing-szolgáltatásainkat alapos piackutatás előzi meg.

– *Mekkora gárdával dolgozik a cég?*

– Jelenleg négy belső és három külső munkatársunk van. Rendelkezünk egy országos kérdezőbiztosi hálózattal, amely cégünk alvállalkozója, illetve egy ötfős – statisztikusokat, közgazdászokat, reklámszakembereket, programozó matematikusokat magában foglaló – szakértői csapattal, amely meghatározott kutatásokban vesz részt. Célcsoportunkba elsősorban a nagy és közepes vállalatok tartoznak, ilyenek például a bankok, az internetszolgáltatók, a különböző online tartalomszolgáltatók és site-ok, az IT-cégek, az online üzletek és nem utolsósorban azok a hagyományos reklámozók és reklámcégek, amelyek az interneten keresztül is indítanak hirdetési kampányokat.

– *Milyen kutatószoftverekkel dolgoznak?*

– Többféle módszert használunk, ezek közül az egyik legjelentősebb a saját fejlesztésű AdWatcher program, amelynek feladata a 60 legnagyobb hazai weboldalon megjelenő reklámok adatbázisba való összegyűjtése és rendszerezése. A reklámokat cégünk munkatársai egy nomenklatúra segítségével ágazat, alágazat, termék, márka és hirdető alapján kódolják, hozzátevé a különböző site-információkat: a reklám-megjelenítési árakat, a látogatottsági adatokat és – ha elérhetőek – a demográfiai megoszlásokat. Az adatok segítségével nemcsak a hirdetések megjelenési helyét, idejét, méretét és típusát tudjuk megmondani, hanem azt is, hogy egy adott cég hol és mit hirdetett, illetve hogy összességében kik voltak a legnagyobb hirdető az egyes site-okon. Másik termékünk a Visitor Research, amely a látogatók megismerésére, illetve azok életstílusának és profiljának meghatározására szolgál. Az online kérdőív segítségével megtudhatjuk azt is, hogy a látogatók mennyire elégedettek a honlapon található szolgáltatásokkal, a honlap felépítésével, arculatával, illetve milyen elvárásaik vannak a vizsgált weboldallal kapcsolatban.

– *Piackutatóként mennyire tartja fontosnak a webhelyek auditálását?*

– E nélkül komoly internetes vállalkozás elképzelhetetlen – persze az a legfontosabb, hogy az oldalak hiteles információkat tartalmazzanak. A hagyományos reklámpiac esetében azt láthatjuk, hogy minden egyes eladott lapról, a rádió- és tévéüresorok minden másodpercéről információt tudnak adni a hirdetőknél – az online média esetében azonban ez közel sincs így. Az online média nagy része még a minimális kö-

vetelményeknek sem tud megfelelni, hiszen arról sem tud hiteles információkat közölni, hogy az egyes napokon hány látogatójuk volt. Ez pedig nemcsak a korrekt médiatervezést, de a megfelelő ellenőrzést is nehezkesse vagy lehetetlenné teszi. Abban az esetben, ha hirdetőként vagy reklámcéggént stratégiát készítenénk, nemcsak azt kell tudnunk, hogy a különböző oldalakon az egyes helyeken milyen áron lehet hirdetni, de azt is, hogy a vállalkozás melyik célcsoportját hol és milyen hatékonysággal tudjuk elérni.

– *Milyen adatokat kell ilyenkor összegyűjteni?*

– Egy weboldallal kapcsolatban a következő alapinformációkra van szükség egy reklámtervezőnek: adatok a látogatók demográfiai megoszlásáról (nem, életkor, végzettség, foglalkozás szerint), adatok a látogatók szokásairól és egyéb jellemzőiről (olvasói felmérések eredményei), látogatottsági statisztikák, átkattintási arányok, a hirdetett termékek típusai és átlagos CTR-arányai, hirdetési felületek, árak, megjelenési feltételek, a megjelenés elszámolása a letöltések száma vagy letöltés és átkattintás szerint, a hirdetési kedvezmények bemutatása, a hirdetési felületek rotációs módszere, a vizsgált honlap által nyújtott szolgáltatások felsorolása, a cég-információik, a portfólió bemutatása, valamint a hirdetésekért felelős kapcsolattartó személy elérhetőségei. Természetesen, ha valaki nem keres hirdetőköt a honlapjára, akkor nem szükségesek ezek az információk. Kutatási tapasztalatok szerint nagyon kevés portál-, illetve site-tulajdonos tud megfelelő adatokat adni, sőt vannak olyan oldalak is, amelyek ezeket a „közérdekű” adatokat üzleti titoknak tekintik. Ez utóbbival hosszú távon persze azt érik el, hogy a hirdető elfordulnak tőlük, és olyan helyeket választanak, ahol megbízható, érvényes és hiteles információkat kapnak az adott honlapról.

– *De vajon hogyan mérhető a hitelesség?*

– A hitelességet nem méri, a látogatók, illetve letöltések száma viszont már mérhető adat. Mint minden kutatásnál, itt is megbízható és érvényes adatszolgáltatásról kell beszélni, ahol a megbízhatóság azt jelenti, hogy ha valamilyen mérési módszert ismételt alkalmazunk ugyanarra a tárgyra, akkor ugyanazt az eredményt kell kapni – míg az érvényesség azt jelenti, hogy a mérés mennyire adja vissza a mérni kívánt fogalom valódi jelentését. A különböző látogatói számokat auditáló rendszerek között most

hazánkban is nagy verseny zajlik, és ez várhatóan még nagy vitákat vált ki a jövőben. Az biztos, hogy első körben a különböző fogalmakat kell tisztázni – például hogy kit tekintünk látogatónak, mit tekintünk reklámmegtekintésnek, milyen értékek után számlázunk. Sajnos amíg ezekkel is problémák vannak, illetve különböző fogalmakat és definíciókat használnak a site-ok, addig nehéz lesz összehasonlítani a különböző adatokat. A hitelesség kérdése valamivel egyszerűbb, hiszen ha valaki egy külsős, független céggel végezteti el a mérést (auditálást), amely rendelkezik az elfogadott mérési rendszerek valamelyikével, akkor lényegében hiteles adatokat tud közölni a hirdetővel. A hirdetőknél természetesen nemcsak a látogatók száma fontos, hanem az is, hogy milyen az adott site látogatói profíla, ki és mi után érdeklődnek a honlap látogatói, milyen rendszerességgel és milyen időpontokban vannak jelen a honlapon, milyen oldalakat látogatnak, kirajzolódik-e valamilyen látogatói útvonalprofil a különböző mérési adatokból (elville ezek fontosak a honlap tulajdonosainak is), és még sorolhatnánk a különböző kérdéseket. Az online kutatási tapasztalatok alapján elmondható, hogy néhány kivételtől eltekintve egyik jelentős site sem végeztette el független online kutatócéggel a látogatói elemzést.

– *Egy webhely látogatottságát különböző statisztikai módszerekkel lehet mérni: sokan számlálókát helyeznek el, részt vesznek a Top 100-ban, vagy saját szerverük statisztikai adatszolgáltatását veszik igénybe. Ezek közül melyik az „igazi”?*

– Az online üzleti világban csakis a független auditáló cég adatait lehet hitelesnek elfogadni. A Top 100 és társai bizonyos iránymutatást adnak, azonban egy megfontolt vállalat nem ezt tartja irányadónak. A saját szerverek statisztikai mérési lehetőségeinek felhasználásánál hasonló a helyzet. Ha a webhely tulajdonosának nincs más adata, ez saját célra jó elemzési alapot nyújthat, azonban az üzleti világban igazából semmire sem lehet használni.

– *Mennyire elterjedt ma a webaudit a világban, illetve Magyarországon?*

– Külföldön már egy magára valamit is adó site auditáltatja látogatói számát, és különböző kutatásokat végeztet független online kutatócégekkel annak érdekében, hogy megismerje látogatóit. Magyarországon még nagyon az elején járunk nemcsak az internet fejlődésének, de a honlap-auditálásnak is, a piac azonban kikényszeríti a változásokat.

Telework 2000: Európai Távmunka Konferencia Londonban (III.)

Közeledő távmunkakorszak

WESSELÉNYI ANDREA, WWW.WESSELENYI.COM/TAVMUNKA

A londoni Telework 2000 konferenciáról készült beszámoló befejezése-képpen néhány meghatározó adatot emelünk ki az IST (Information Society Technologies) által frissen közzétett, az európai távmunkáról készült felmérés eredményeiből.

Az EU országaiban a korábbi jóslatoknak megfelelően 2000 végéig az európai távmunkások száma biztosan eléri a 10 millió főt. Ez magában foglalja a távmunkások legszélesebb rétegeit a következő megoszlásban: jelenleg közel 3 milliós a rendszeresen otthonról dolgozók tábora, ugyanennyien vannak az alkalmanként „távmunkázók”, 2,3 millióra tehető a mobil (tehát változó helyszínekről dolgozó) távmunkás, és ma már mintegy másfél millióan vannak az otthoni kisirodával rendelkező egyéni és kisvállalkozók.

A távmunka mint korszerű munkavégzési forma alkalmazása fiatal trendnek mondható a legtöbb európai or-

szágban. Jellemző a német példa, ahol a távmunkások jelenlegi aránya (6%) pontosan megegyezik az európai átlaggal. Németországban 5 évvel ezelőtt a vállalatoknak csupán 29%-a alkalmazta a távmunkát valamilyen formában, az elmúlt két évben viszont 54% indított ilyen jellegű projektet!

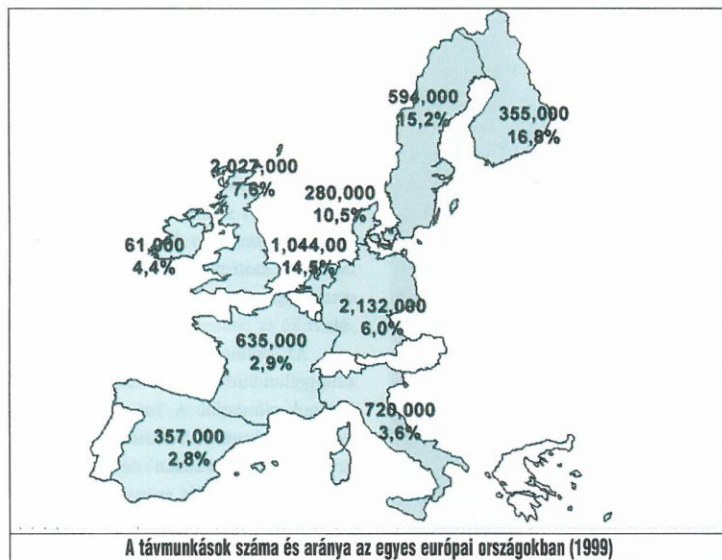
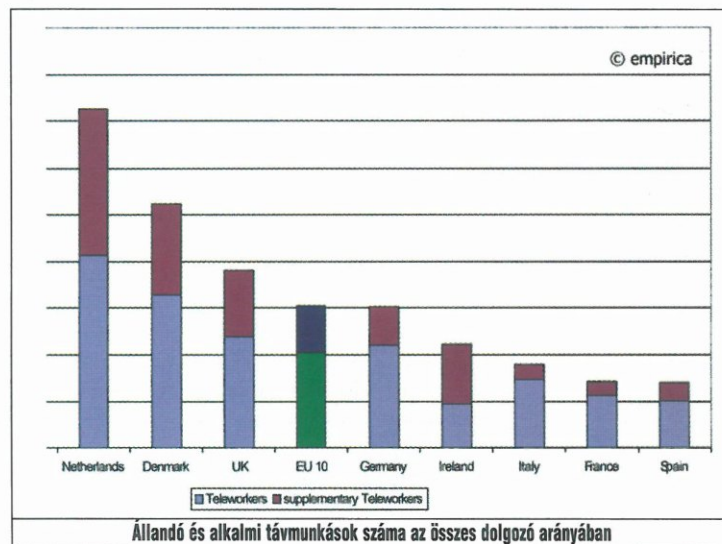
Egyedül a skandináv országokra jellemző az 5 évet meghaladó távmunkagyakorlat. A különbség jól látszik a statisztikai adatokon is: az észak-európai országokban messze az európai átlagot meghaladó a távolról dolgozók aránya. Finnországban 17%-os, Svédországban 15%-os és úgyszintén magas a távolról, rugalmasan dolgozók aránya Hollandiában (15%), Dániában (10%), valamint Nagy-Britanniában (8%).

A felmérés részletesen kitér az európai távmunkavállalók és -adók jellemző profiljára. Napjainkban az átlagos európai távmunkás 39 éves, döntéshozó pozícióban lévő férfi. Tovább-

ra sem látszik beigazolódni a média által sugallt sztereotípiát az otthoni PC mellől gyermekeket nevelő anyáról. Annak ellenére, hogy munkavállalói oldalról továbbra is a család és a munka egyensúlyának megteremtése a távmunka iránti érdeklődés egyik fő mozgatórugója, a felmérés eredménye szerint a távmunkában dolgozóknak csupán 25%-a nő.

bejáróknál. Egyelőre nyitott kérdés, hogy a többletmunka abból ered-e, hogy elsősorban azokból válnak távmunkások, akik egyébként is hajlamosak a munka rabjává válni, vagy a nagyobb megterhelés éppen a távmunka következménye.

A felmérésben a munkaadói oldalt jellemző statisztikai adatok egyértelműen kimutatták azt a trendet, mely



Az átlagos európai távmunkásra továbbá jellemző a felsőfokú végzettség vagy a speciális szaktudás, valamint a legalább középvezetői funkció. Háromnegyed részüket a menedzseri pozíciókban lévő vezetők teszik ki. A távmunka tehát továbbra is túlnyomórészt a magasan kvalifikált, speciális tudással rendelkező dolgozói réteg előtt megnyitott alternatíva.

Elgondolkodtató a felmérés azon megállapítása, miszerint a távmunkások általában többet dolgoznak az irodába

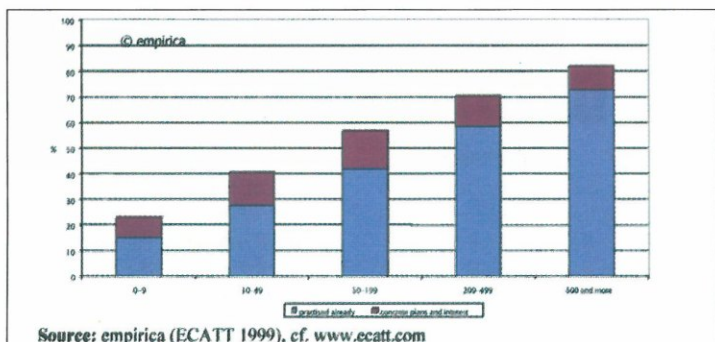
szerint minél nagyobb egy vállalat, annál inkább készen áll a korszerű munkaformák bevezetésére. Az 500 főnél több alkalmazottat foglalkoztató cégek, szervezetek több mint 2/3-a alkalmazza a távmunkát valamilyen formában. Az európai helyzetjelentésben bemutatott esettanulmányok főszereplői idén a nagy biztosítótársaságok voltak.

A németországi LVM Versicherungen 100 millió német márkát takarított meg azáltal, hogy a tervezett észak-münsteri

Állásajánlatok az INTERNETEN

www.job4smarts.com

minden szakmában,
minden képzettségi szinten.



Source: empirica (ECATT 1999), cf. www.ecatt.com

Táv munka alkalmazása és a távmunka iránti érdeklődés a szervezetek mérete szerint

irodaház felépítése helyett nagyszabású távmunkaprogramba kezdett. Jelenleg a biztosítótársaság központjában alkalmazott munkatársak 30%-a, mintegy 500 fő dolgozik otthoni irodájából. Az LVM 10%-os produktivitásnövekedést mutatott ki a távmunkások körében.

Egy közelmúltbeli, Budapesten rendezett, távmunka témájú tapasztalatcserén elhangzottak szerint hazánkban is jellemző folyamat a vidéki fiókhálózatok leépülése, a bankok és biztosítótársaságok helyi kirendeltségeinek, a vállalatok által fenntartott méregdrága irodaházak számának csökkentése. Új trend az adminisztratív funkciók call centerekben történő centralizálása. Ilyen esetekben a távmunka a központtól földrajzilag távol eső, mégis nélkü-

lözhetetlen szaktudás elérésének eszköze lehet.

Annak ellenére, hogy az európai

vállalatok, szervezetek nagy része ma már elfogadón viszonyul a távmunkához, még ma is nagyon sok tényező gátolja a rugalmas módon szervezett munkafolyamatok szélesebb körben való terjedését. Az európai felmérés során meginterjúvolták a vállalatok döntéshozóit arról, mit tekintenek ma a távmunka legfőbb akadályának. Legtöbbször az adatvédelem kérdését jelölték meg első helyen. Másodikként szerepeltek a távmunkában végzett munka minőségével, a produktivitással kapcsolatos aggályok. „Jó gondolat a távmunka, de nem hiszem, hogy az én alkalmazottaim körében működne” – fogalmazott a londoni konferencián tartott előadásában egy távmunka-tanácsadó, mutatva,

hogy még ma is sok vezetőre jellemző ez a fajta hozzáállás.

A menedzserek távmunkával kapcsolatos ismereteinek hiánya volt 5 évvel ezelőtt a távmunka terjedésének legfőbb akadályja, ami ma már nem számít elsődleges akadálynak, bár még sok helyütt jellemző a vezetők tájékozatlansága. További gátként említették a vállalatok döntéshozói a távmunkások irányításának nehézségét, a változás iránti motíváltság hiányát, a magas költségeket, a kommunikáció szervezésének nehézségeit, az egészségügyi, társadalombiztosítási, munkajogi problémákat, valamint – igaz, csak az utolsó helyen – a munkavállalók távmunka iránti érdeklődésének hiányát és a szakszervezetek ellenállását.

A Synergon új vezérigazgatója

Október 1-jétől Antal József tölti be a Synergon Informatika Rt. vezérigazgatói posztját. Az új csúcsvezető május 1-je óta a társaság műszaki és adminisztratív területekért felelős vezérigazgató-helyetteseként tevékenykedett, hatáskörébe kezdetben a pénzügy, a kontrolling, a belső informatika és az üzemeltetés tartozott, az év közepétől pedig ő lett a Synergon műszaki szervezetének vezetője is.

Antal József az Ybl Miklós Építőipari Főiskolán szerzett diplomát, majd 1979-ben a Mélyépítő Vállalatnál mérnökként helyezkedett el. Három évvel később, 1982-ben kezdte meg tanulmányait a Marx Károly Közgazdaság-tudományi Egyetemen, ekkor kezdte pénzügyi pályafutását is. 1998-tól az idei év elejéig a Metro Holding Hungary kereskedelmi lánc gazdasági igazgatói posztját töltötte be.

A Synergon alapító vezérigazgatója, Szalóczy Zsolt a jövőben a társaság stratégiai irányításában vesz részt: igazgatósági tagsága mellett a Synergon Irányító Bizottságának (EC) is tagja marad.

Az EC általános hatáskörrel látja el a társaság stratégiai irányítását, feladatkörébe elsődlegesen az igazgatóság által átruházott kérdések tartoznak. Az EC három főből áll, akiket az igazgatóság évente választ meg. A testületnek jelenleg Czabó Ferenc, Gyurós Tibor és Szalóczy Zsolt a tagja.

Linux Szakmai Konferencia 2000



A Linux-felhasználók Magyarországi Egyesülete 2000. október 7-én tartja a II. Linux Szakmai Konferenciát a Mechatronikai Szakközépiskolában (XI. kerület Rétköz u. 29-31).

A résztvevők előadásokat hallgathatnak meg a következő témákban:

- Rendszer adminisztráció
- Biztonság
- Szoftverfejlesztés
- Multimédia, grafika
- Magyarítás
- A Linux vállalati felhasználása Magyarországon

A Konferencia területén kiállítás és vásár is helyet kap, ahol a magyar Linux piac színe-java megtalálható lesz. További információk, jelentkezés a konferencia honlapján vagy telefonon: 06-20-3-428-377



<http://lme.linux.hu/konf2000>

Számítógépsakk-programok 2000 (V.)

A sakk-komputer: ellenfél + barát



Helmut Pfleger, a nagy kommentátor

Der Schachcomputer, Gegner+Freund címen jelent meg, és érte el második kiadását Németországban egy számítógépsakk-könyv, amelyet akár előre adott válaszként is tekinthetünk arra a napjainkban ismét rendkívül kiélezett kérdésre: részt vehet-e gép hús-vér sakk mesterek közötti versenyen, egyáltalán játszó-e az ember géppel szemben, avagy sem. E könyv két szerzője, Helmut Pfleger nagymester, egykori német bajnok, ma az ország legnépszerűbb tévés sakk-komentátora, aki a számítógépes versenyekről is szakértelemmel és élvezetes tudósít, valamint Ossi Weiner, az ugyancsak világhírű szakember, a szakma egyik vezető cége, a Millennium 2000 ügyvezetője a kérdésre határozott igennel felel. Művükben egy sor olyan, játszmaiban előforduló vagy a tanulság kedvéért, esetleg szórakozás céljából létrehozott sakkhadállást közölnek, amelyekből le lehet vonni a végső következtetést: a gép, amikor ellenfél a sakktáblán, egyben barát is, amelynek elvitathatatlan a segítő szerepe az egyetemes sakkozásban. A könyvnek két magyar társszerzője is van. Az Izraelben élő neves szatirikus és publicista, Efraim Kishon (Kishont Ferenc) „Bobby, mein Hobby” címmel írt tréfás bevezetőt, amelyben Bobbyval nem az egykori világbajnok Fischerre, hanem saját kedvenc sakk-gépére céloz. E sorok írója a példák gyűjtésében, válogatásában nyújtott a szerzőknek segítséget.

A könyvet érdemes lett volna letenni a FIDE (Nemzetközi Sakkszövetség) legutóbbi elnökségi ülésének asztalára, hogy a tagok áttanulmányozzák, mielőtt meghozzák azt a döntésüket, hogy a világszervezet a jövőben nem fogad el hivatalos FIDE-versenyként olyan tornát, amelyen sakkszámítógép vagy program is részt vesz. Eddig is élt az a gyakorlat, hogy bármilyen címet, pénzdíjat csak ember nyerhet el, a gépekkel szemben elért eredményeket nem veszik tekintetbe az Élő-világranglistán elért pontok kiszámításakor sem. Ugyanakkor persze nem volt mit tenni, ha valaki versenyen nem akart géppel

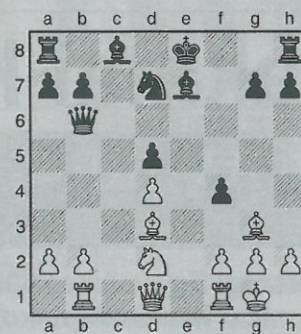
szemben játszani – legfeljebb nem kapott pontot győzelem vagy döntetlen esetén. 36. számunkban ismertettük, hogy a közelmúltbeli Frankfurt Chess Classics versenysorozat

A. Morozevics (2748) – Fritz on Primergy K800 [D00]

Frankfurt Chess Classics, 2000. 06. 18. Vezérgyalog-megnyitás

1.d4 d5 2.g4 e6 3.e3 c5 4.c3 e6 [Egy Kovacevics–Pintér partiban 1983-ban sötét itt Hc6-t lépett, és világos a 40. lépésben nyert. A forgalomban lévő, elemzett Fritz-CD-k az érdekesebb alternatív partikat a megnyitás elágazási pontjaitól kiindulva végig – vagy nagyobb részüket – tartalmazzák. Szívesen közölnénk közülük néhányat itt is, de erre sajnos nincs helyünk, s így csupán utalok néhány fontosabb „csomópontra”.] 5. d2 e6 [Alternatíva: 5. - Fd6] 6. d3 b6 [Ezt a lépést a program újításnak jelzi, amin azt kell értenünk, hogy a ChessBase-adatbázisban – ahonnan a változatokat Fritz is meríti – nincs olyan parti, amelyben ez a lépés ebben az állásban előfordul. Ugyanakkor teljes egészében kiür egy játszmat 6. - Fe7 és kettő 6. - Fd6 folytatással, ez utóbbiak egyike Shiromnak egy szép, 1989-ben nyert partija. 7. b1 d7 8. g3 f6 [Konszolidálja e5-öt – mentegetőzik a gép? Valójában tempóvesztés.] 9. g3 e7 10. 0-0 f5 11. e4 [Fritz jó pozícióérzékét elemzése is mutatja. Jelzi, hogy világosnak nem volna előnyös itt vezérszárnnyel kezdeményezésbe fogni, például 11. b4 cxb4 12. axb4 a5] sötét kezébe adja a gyeplőt.] 11... cxd4 [Csaknem minden, a szöveglépéstől eltérő folytatásra kijelzi Fritz egy megfelelő választ.] 12. cxd5 exd5 13. exd4 [A huszár itt kedvezően állna, mivel a szomszédos oszlopok egyikén sem áll sötét gyalog, amely kimozdíthatná.] 13... dxd4 14. exd4 [Ezért inkább cserél, így kiegyenlíti a gyalogállást. De másodszor nem üt, mert 14. - Vxd4-re 15.

Hf3 Vf6 16. Fh4 Vf7 17. Fxe7 elrontja sötét sáncolását, vagy 15. - Vb4 16. a3 Vc5 17. b4, majd a vezér elépésére 18. Be1 után sötét szintén nem sáncolhat, és aligha bírja ki világos erős nyomását a középvonalakon.] 14... f4



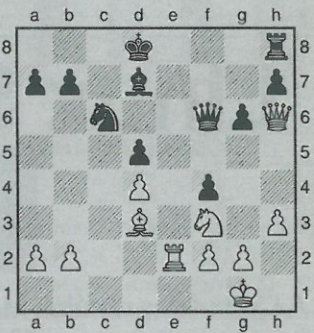
15. h4! [Átmeneti tisztáldozat, amely fenn tartja a kezdeményezést. 15. Fxf4 nem megy, mert erre Vxd4 16. Vf3 (kényszer) 0-0 után 180 fokos fordulat következik be.] 15... g4 16. h5+ d8 17. h4+ [Így továbbra is világos irányítja a partit, bár ebben a helyzetben nem akkora baj, hogy a sötét király elmozdult.] 17... f6 18. h5 [Helyesebb a vezércserénél. 16. Vxf6+ Hxf6 17. Hf3 Be8 a gép szerint világos számára némileg előnyös.] 18... b6? [A kérdőjel Fritzről származik, szerinte nyugodtan ütni lehetett volna d4-en 19. Bfe1 Hb6 folytatással.] 19. f3 g6 20. h6 [20. Vg5 és vezércsere után kiegyenlített az állás.] 20... d7 21. e5 e8 22. bcl [Szerintem a sakprogramozás egy rejtelmével állunk szemben. A helyzet szinte láthatatlanul megfordult, a világos vezér beszorult, és ennek következtében egyszerűen sötét veszi kézbe az irányítást. Vajon a program képes volt „fel fogni” (hogyan lehet az ilyesmit kiszámítani?), hogy ez

Aligha, de nagy viták várhatók még. Hiszen számítógépek és programok leggyakrabban a szponzor kívánságára kerülnek a nevezési listára. A frankfurti tornáknak a Fujitsu Siemens a főszponzora, amely saját termékét, a Primergy hardversorozatot propagálja azzal, hogy a Fritzel párosítva versenyezteti. Kinek származik ebből kára? Természetesen senkinek. A FIDE beavatkozása a szponzorok célkitűzéseibe nemcsak értelmetlen, de káros is, hiszen elriasztja őket, s ezzel versenylehetőségeket szalaszt el. Csak remélni lehet, hogy a gyakorlat nem engedi majd érvényesülni az egyébként is antidemokratikus, kirekesztő tiltást.

S annak bizonyosságául, hogy a programok színvonalas sakkot játszanak, a vezető nagymestereknek is méltó ellenfelei, Fritz – amelyet ezúttal nyolc processzor működtetett – egy olyan játszmat mutatom be, amelyben a világ sakkozásának egyik fiatal, igen nagy tehetsége, az orosz Morozevics ellen győzött, a parti minden fázisában, a megnyitásban csakúgy, mint a közép- és a végétékben, kitűnő teljesítményt nyújtva. A kommentárok egy asztali Fritz PC elemzésin alapulnak.

milyen következményekkel járhat? 22... e1 23. e1 e6 24. h3 e8 25. e1 e7

Borzalmas fenyegetés: Hg8 Szerencse, hogy van kiút! 26. f3 d7 27. e5 e6 28. e2



[Fritz utólagos elemzésében jobbat ajánl világosnak: 28. Bh5! (Fritz felkiáltója) Hxd4 29. Hxd4 Vxd4 30. Fxg6! Csakhogy ezúttal alighanem téved. 29... Hxd4 helyett Bf8! 30. Bh4 (Bg5 sem jobb) Bf7! után a d4 gyalog ugyanúgy elvesz, mint a partiban. Íme, mire vezet a beszorult vezér.] 28... e8 29. b5 e4 30. d4 30. d7+ e7 31. d4 d4 [Capablanca, a legendás kubai világbajnok mondotta: a sakkjáték célja a gyalognyerés. E parti mintha e tréfás szlogent hitelesítené. De a parti még meg kell nyerni, s Fritz megmutatja, hogyan.] 32. h2 f6 33. e2 d4 34. e3 e8 35. b3 e5 36. a4 e6 37. f3 a6 38. h4 [Fritz joggal állapítja meg – noha minden lépés csak hosszabbítja a partit – hogy Kh1 volt a korrek lépés.] 38... a7 39. a5 [Jobb Bb3.] 39... e8 40. xh7? [Azonnal vesztit. Ezután sem a vezér, sem a bástya nem tudja a sötét gyalogot feltartoztatni.] 40... d3 The punch! – írta ki Fritz, és világos feladta. Nem csillogó-villogó parti, de nehéz és tanulságos küzdelem. 0-1

Avaya-repülőstart:

Hat IP-megoldás

A Lucentből Avaya néven kivált (korábban a Lucent Technologies Enterprise Networks Group részlegeként működő) cég hat új terméket nevezett meg, amikor közzétette nagyvállalati IP-megoldásainak szállítási ütemterveit. Az Avaya elődje eddig közel egymillió megrendelőnek szállított kommunikációs megoldásokat világszerte, köztük a Fortune folyóirat 500-as listáján szereplő cégek 78 százalékának, s nagyvállalatok szűkei használják az Avaya IP-kommunikációs megoldásait, amelyek az üzleti életben dolgozók számára teszik könnyebbé és hatékonyabbá a munkavégzést.

A hat új termék alkotja az Avaya Enterprise Class IP Solutions – vagy más néven Avaya ECLIPS – termékcsaládot; mind a hat terméket az Avaya Labs fejlesztette ki, felhasználási területük az induló cégektől egészen a multinacionális nagyvállalatokig terjed.

Az ECLIPS lehetővé teszi például a távmunkát végzők vagy a vállalati kiküldetésben lévők számára, hogy egy laptop vagy IP-telefon segítségével bárholonnan – például a repülőtéren telefonos adatcsatlakozóról vagy a szállodai szoba modemjéről – bejelentkezzenek cégük irodai kommunikációs szerverére, amelynek kihelyezett mellékékeként használhatják az irodában korábban megszokott szolgáltatásokat.

Fejlesztés az OMIKK-ban

Az utóbbi években igen nagy változáson átesett Országos Műszaki Információs Központ és Könyvtár (OMIKK) működésében egyre nagyobb szerepet tölt be az elektronikus könyvtári technológia, amelynek továbbfejlesztéséhez ezentúl segítséget nyújt a British Council is.

Dr. Herman Ákos, az OMIKK főigazgatója, valamint dr. John Richards, a British Council igazgatója szeptember 27-én írta alá azt a hosszú távú megállapodást, amely a két intézmény eddig alkalmankénti együttműködését kiszélesíti és keretbe foglalja.

A szerződés egyik eleme, hogy a British Council – brit tapasztalatokra és forrásokra támaszkodva – támogatja az OMIKK tevékenységét, segít az állományfejlesztésben, az információellátásban, a tájékoztató szolgálat megszervezésében, valamint az elektronikus könyvtári rendszer továbbfejlesztésében.

Az OMIKK 2000 őszén három alkalommal szakmai napokat is szervez, amelyek közül az első Tudás és társadalom címmel már a szeptember 27-ei aláírás alkalmával megtartották; a következőre várhatóan október 10-én kerül sor, amely Az információk visszakereshetősége az elektronikus dokumentumok között címet viseli. A téma aktualitását különösen kiemeli, hogy napjaink egyik legfontosabb feladata a nemzeti kultúra kincsének elektronikus rögzítése, tárolása és hozzáférhetővé tétele, ami a szakembereknek máris rengeteg problémát vetett fel. Az idei utolsó összejövetelre november 3-án kerül sor, amikor az úgynevezett Exploit Workshopot rendezik meg.

A termékcsalád első tagja, az Avaya IP600 IP Communications Server 19 inches rackbe szerelhető, 100 százalékban IP alapú megoldás, amely a vállalati felhasználók minden elvárását teljesíti a megbízhatóság, a hangminőség, a funkciók és a szolgáltatások vagy a hálózati teljesítmény terén. A másik modul, az Avaya R300 Remote Office Communicator a nagy kiterjedésű hálózaton (WAN) keresztül teszi elérhetővé a távoli felhasználók számára is az Avaya IP-kommunikációs szerverek alkalmazásait.

Az új Avaya Definity IP Solutions szoftver jellemzője a továbbfejlesztett forgalomkezelés, a kiváló hangminőség csomagkapcsolt berendezéseken keresztül és az IP-telefonok, valamint a Softphone erőteljes támogatása. A továbbfejlesztett Directory Gateway a gyors és zökkenőmentes ügymenet- és információkezelést szolgálja egyesített hang/adat környezetben. A kiváló hangminőségű, letölthető firmware útján frissíthető IP-telefonok minden funkcióval rendelkeznek, amelyek korábban a digitális rendszerkészülékeken voltak csak elérhetők.

Azáltal, hogy a cég a hang alapú hálózatok bővíthetőségét, egyszerű használatát, elterjedtségét és hatékonyságát beviszi az IP-telefónia

világába, abban segíti a vállalkozásokat, hogy eredményesen hasznosítsák már meglévő PBX- és LAN-, illetve WAN-hálózatokba, üzleti alkalmazásokba, emberi erőforrásokba és képzésbe történt befektetéseiket. A cég által kínált megoldások azzal is csökkentik az áttéréssel kapcsolatos aggályokat, hogy minimalizálják a végfelhasználóknál az üzemszünetet, már bevált, üzembiztos funkciókra építenek, ugyanakkor gondoskodnak a befektetések értékállóságáról.

Az új termékeket valós hálózati környezetben mutatták be az atlantai Network + Interop kiállításon; mint a prezentációkból kiderült, egyelőre csak az Egyesült Államokban kaphatók, de Az Avaya R300 hamarosan elérhető lesz további 30-50 országban is.

**Hogy van?
K_Sz, j=F3I!
Akkor
minden
rendben!**

A számítógép nem mindig úgy működik, ahogy szeretnénk.

Gond az informatikai rendszer zökkenőmentes működtetése, az adatok védelme, az üzleti folyamatok elektronikus támogatása, s persze a nagy kihívás, az Internet...

A megoldáshoz kár felesleges köröket futnia.



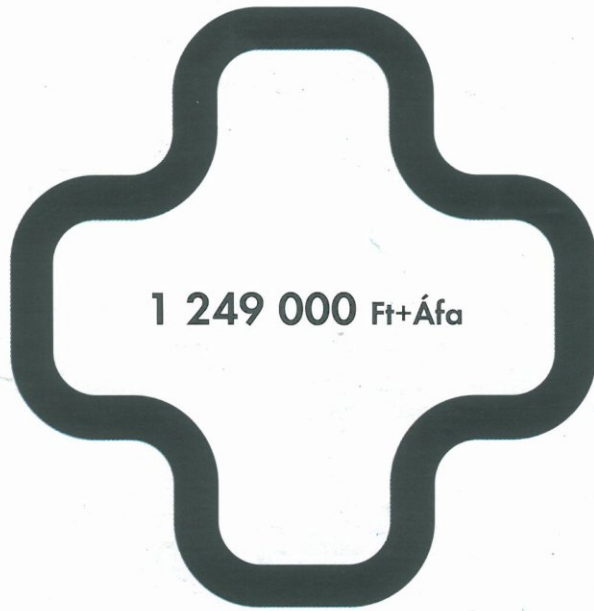
ICON SZÁMÍTÁSTECHNIKAI KFT.

1134 Budapest, Tüzér utca 39-41.

Telefon: 452-1250 Fax: 452-1251

**VELÜNK
EGYÜTT
MŰKÖDIK**

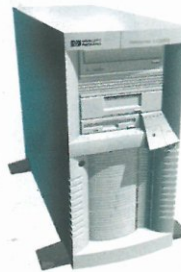
<http://www.icon.hu> e-mail: pr@icon.hu



1 249 000 Ft+Áfa

Egyedülálló kedvezmények egy egyedülálló szerverhez.*
hp netserver lc2000 workgroup server

Modell D8521A: Intel® Pentium® III processor 600 MHz / duál bővíthetőség / 256 MB SDRAM (4 GB-ig bővíthető) / 3 x 9 GB Ultra2 SCSI forrócsérés merevlemez, 6-ig bővíthető, összesen 144 GB maximális belső tárolókapacitás / lemeztömb vezérlő / 10/100TX PCI hálózati kártya / 6 db PCI csatlakozás / Integrált HP Remote Assistant kártya / forrócsérés táp; redundáns, forrócsérés ventilátorok / Microsoft Windows 2000 Server OEM operációs rendszer / Ajánlott végfelhasználói ár 1 249 000 Ft+ÁFA



*Most fantasztikus áron veheti meg a hp lc2000 netservert és a Microsoft Windows2000 Server szoftvert! Szeptember 1. és október 31. között a szerverhez a Windows2000 ügyfél hozzáférési licenceket 33% kedvezménnyel vásárolhatja meg.



(1) 382-11-11 | www.hp.hu/lc2000

Intel, the Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks and Celeron is a trademark of Intel Corporation.