

business online



Tudásmenedzsment
Hazai ujjgyakorlatok

ÁRA: 975 FT

02/11

Égi üzenet

Exkluzív kutatás a mobilpiacról

Csiki-csuki

Magyarok
a csúcson

Libero-érzés

PRÍM

Az ötletember

Kreativitás az üzleti életben



CRM / ERP / ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM / E-GAZDASÁG / ONLINE PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÁSOK

MOBILTELEFÓNIA / INTERNETSTRATÉGIA / TUDÁSMENEDZSMENT / PROJEKTMENEDZSMENT / BI

SZERKESZTŐSÉG:

KOLMA KORNÉL
főszerkesztő

kkolma@prim.hu

ROVATSZERKESZTŐK:

FEKETE GIZELLA
(Tanácsadó)

gfekete@prim.hu

MÉSZÁROS PÉTER
(Express)

pmeszaros@prim.hu

SZÉLL ANDRÁS
(Stratégia)

aszell@prim.hu

MEGOLDÁS:

FEKETE GIZELLA
felelős szerkesztőSZÉLL ANDRÁS
főmunkatárs

FÁBIÁN GÁBOR

olvasószerkesztő

gfabian@prim.hu

Tervezte:

LÁNG LÁSZLÓ

llang@prim.hu

Tördelte:

HENGER ATTILA

henger@prim.hu

Rajz:

NAGY KORNÉL

Lapmenedzser:

WALKÓ BOGLÁRKA

bwalko@prim.hu

A kiadó
a M A T E S Z tagja

KIADJA:

Prím Media Rt.
1118 Bp., Ugron Gábor u. 35.

Felelős vezető: Szabó Hédy

TELEFON: 248-3230

FAX: 248-3250

INTERNET CÍM:

www.prim.hu

E-MAIL:

bonline@prim.hu

A MAGAZIN ÁRA:

975 Ft

Előfizetési díj egy évre:

7800 Ft

MEGRENDELHETŐ:

levélben, faxon vagy e-mailben

MEGRENDELÉS:

KISS ÉVA

248-3262

ekiss@prim.hu

HIRDETÉSFELVÉTEL:

WALKÓ BOGLÁRKA

TEL.: 0630-9840-226

HENGER ÁGNES

hirdetési igazgató

TEL.: 0630-9840-221

agika@prim.hu

Írásaink szerzői jogvédelem alatt

állnak. Mindennemű

utánközléshez vagy elektronikus

rendszerben való tároláshoz

a kiadó hozzájárulása szükséges.

NYOMTA: Veszprémi Nyomda Rt.

8200 Veszprém, Órház u. 38.

Telefon: 06-88-591-630

FELELŐS VEZETŐ: Erdős András

HU ISSN 1416 5058

CÍMLAP:

Fra Angelico:

Angyali üdvözlés

ÜZENET

Csiki-csuki

3

EXPRESS

Hírháló

6

A hónap híre: Visszakézből

15

Újra magyar tulajdonban a PSINet Magyarország

MARKET

Égi üzenet

16

Exkluzív kutatás a mobilpiacról

Magyarok a csúcson

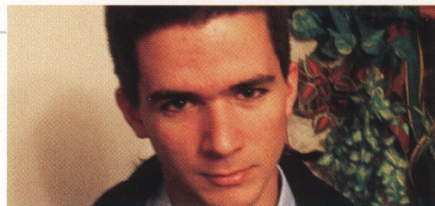
20

Jól szerepeltek a hazai technológiai cégek

VILÁGHÁLÓ

Szalay Dániel kedvenc webhelyei

22



Megoldás [A Business Online esettanulmány-füzete]



Kereskedelemre épülő gyártás

II.

Vállalat- és adatkonzolidáció felsőfokon

IV.

Rövid bevezetés, hosszú élettartam

VI.



MELLÉKLET

Új színek az informatikai megoldások palettáján 26

CIO

Internetrealitás 29

Álmodtam, s nem voltam egyedül 29

Az év vezető informatikusa 30

Banki informatika és CIO-feladatok
a K&H-nál

31

Archiválási feladatok megoldása
Lotus Domino/Notes rendszerekben

33

TANÁCSADÓ

Kitárulkozó ERP (III.)

A realitások talaján

Multisoft Kft.: megvalósít,
nemcsak konzultál

35

45

Tudásmenedzsment (V.)

Hazai ujjgyakorlatok

46

STRATÉGIA

Az ötletember

Kreativitás az üzleti életben (V.)

49

Átfogó, stratégiai szemlélettel

Görög Mihály – TERNYIK László: Informatikai projektek vezetése

52

ESZKÖZ

Kommunikáció felsőfokon

Címtár alapú, kifinomult architektúrára épülő e-mail és naptárkezelés

53

Libero-érzés – avagy a TÉFedések végjátéka 54

Kinek mit, mennyiért? (VII.)

Szolgáltatástérkép helyett



56

VisiOn-line – e-business
konferenciasorozat

57



Igazi sikerárgazat lett a mobilpiac, hiszen ma már a nagymamától kezdve a kisiskoláig – s hogy ez utóbbi jó-e, azt most ne firtassuk – sokak zsebében ott lapul a maroktelefon. Összeállításunkban (16–19. oldal) elsősorban az üzleti szegmensre vonatkozó tendenciákat próbáltuk meg felmérni, választ keresve olyan kérdésekre is, hogy milyen esetekben váltanának operátort az ügyfelek.

CÉGVILÁG

WWW.XEROX.HU

VEZETŐVÁLTÁS A XEROX MAGYARORSZÁGNÁL

2002. október 1-jétől **ABLONCZY BALÁZS**, a Xerox Magyarország Kft. értékesítésért és marketingért felelős vezetője veszi át a Xerox magyarországi leányvállalatának irányítását **HRISTO MANOV**TÓL, aki 2000 júliusától töltötte be a posztot. Hristo Manov a nagy teljesítményű Xerox Nordic nyomtatórendszerekért felelős operációs igazgatójaként folytatja pályafutását. A Xerox Magyarország Kft. 2002-es legfőbb célja az előző évek két számjegyű növekedésének fenntartása és a cég új stratégiáját támogató, hosszú távú sikereket elérni képes működés megteremtése.

WWW.FRANCETELECOM.COM/VFRANCE/
HOME_V4/HOME_V4.html

THIERRY BRETON A FRANCE TÉLÉCOM ÚJ FŐNÖKE

A France Télécom távközlési vállalat igazgatótanácsa a cég új elnökévé választotta az 55,5 százalékkal főreszvényes francia kormány jelöltjét, a 47 éves **THIERRY BRETON**T, a Thomson Multimedia eddigi főnökét. A 21 tagú igazgatótanácsban 11 hellyel rendelkező kormány négy másik igazgatótanácsi tagot is kicserélt. Bretonnak tulajdonítják, hogy néhány éve megmentette a Thomson Multimedia elektronikai gyártót a csődveszélytől. Ma az amerikai piac legnagyobb tévékészülék-ellátója a francia Thomson Multimedia. Breton dolga lesz most fordítani a France Télécom sorsán, amelyet közel 70 milliárd eurós adósság terhel a nemrégiben kezdett terjeszkedés és a harmadik generációs (UMTS) mobilkoncesszió megvásárlása miatt. Bretontól költségcsökkentést, részesedéseladásokat és esetleg adósságátütemezést várnak. Ő maga azt mondta, hogy körülbelül két hónap múlva terjeszti elő stratégiáját. A súlyos problémák láttán az előző elnök, **MICHEL BON** szeptember 12-én lemondott: a British Telecom volt vezetőjét, **PETER BONFIELD**T, a holland KPN-t korábban irányító **PAUL SMIT**T és a Deutsche Telekom éléről távozott **RON SOMMERT** követte mint a távközlési mizéria legújabb áldozata.

WWW.EDS.COM

AZ EDS ÚJ REGIONÁLIS SZOLGÁLTATÓ-KÖZPONTOT NYITOTT BUDAPESTEN

Szeptember 24-én Budapesten, a Váci úton hivatalosan is megnyitották az EDS új szolgáltatóközpontját. A 2500 négyzetméter alapterületű regionális központ 110 munkatárssal kezdte meg működését, ám jövő év közepére a foglalkoztatottak számának 250 főre történő emelését tervezik. Jelenleg magyar, angol, német, lengyel, cseh, szlovák és török nyelven indították el az informatikai helpdesk-szolgáltatást. A Magyarországon idén 10 éves EDS 2001-ben 20 millió dollár árbevételt realizált. A jelenlegi terv

10%-os növekedést ír elő a cég számára, amely a múlt évben bevételének 80%-át vállalatok üzleti megoldásainak outsourcing-szolgáltatásával szerezte meg. Az eseményen bemutatkozott az EDS Magyarország menedzsmentje: **RITTER ATTILA** ügyvezető igazgató, **SZAKÁL LÁSZLÓ** kereskedelmi igazgató, **LOSVAI PÉTER** központvezető, valamint **CSAPÓ KINGA** kommunikációs menedzser.

WWW.TELEKOM.DE/INTERNATIONAL

55 EZER EMBERT BOCSÁT EL A DEUTSCHE TELEKOM

A Deutsche Telekom, Európa legnagyobb távközlési vállalata, a Matáv többségi tulajdonosa 2005 végéig több mint 50 ezer munkahelyet akar megszüntetni – a tényleges szám elérheti az 55 ezret is. Az ilyen arányú leépítés azt jelenti, hogy minden ötödik Telekom-dolgozó érintett. A bonni székhelyű konzern az idei év első felében világszerte 256 ezer embert foglalkoztatott. Egyedül Németországban 35-40 ezer ember lesz majd kénytelen megválni eddigi munkahelyétől. A legkomolyabb, közel 30 ezer fős leépítés a vezetékes hálózatnál, a T-Comnál lesz. Már ebben az évben 7250-nel csökken a munkahelyek száma, 2003-ban 14 ezerrel, 2004-2005-ben pedig további 8300-zal. Lapértésülések szerint 11 ezer fős leépítés érinti a külföldi leányvállalatokat, főleg a vezetékes ágazatot. A Financial Times Deutschland a magyarországi, a szlovákiai és a horvátországi Telekom-érdekeltségeket is említi. A Telekom 64,2 milliárd eurós adósságtömeggel birkózik, amelyet 2003 végéig 50 milliárd euróra kíván csökkenteni.

WWW.EUROWEB.HU

ÚJ ÜGYVEZETŐ AZ EUROWEB RT. ÉLÉN

SZALAY-BOBROVNICZKY KRISTÓF, a PanTel korábbi értékesítési vezérigazgató-helyettese tölti be az EuroWeb Internet Szolgáltató Rt. cégvezetői pozícióját. Szalay-Bobrovniczky kinevezésével egy időben **KASSAI ERVIN** eddigi ügyvezető, valamint **GARAI GÉZA** marketing- és üzletfejlesztési igazgató – mindketten 2000 decembere óta dolgoztak a cégnél – távozott az EuroWeb-től. Kassai Ervin és Garai Géza feladata volt az elmúlt másfél év során az EuroWeb sikeres működésének biztosítása, a távközlési piac liberalizációját követően kiemelkedő piaci sikert elért IP alapú NeoPhone szolgáltatás kifejlesztése és bevezetése, valamint a cég piaci pozíciójának és vezető szerepének fenntartása. Az új ügyvezető igazgató feladata lesz a jelentősen megváltozott piaci körülmények között az EuroWeb további növekedésének biztosítása.

WWW.MICROSOFT.HU

MICROSOFT MAGYARORSZÁG: 25 SZAZÁLEKOS NÖVEKEDÉS

A Microsoft Magyarország dollárban számolva 25 százalékkal növelte árbevételét a 2001. július 1-jétől 2002. június 30-áig tartó pénzügyi évében – közölte **VITVI PÉTER**, a társaság ügyvezető igazgatója. Az ügyvezető a cég gazdálkodásáról konkrét számokat nem közölt, csupán annyit mondott, hogy idén

lamennyi új ismeretanyag, hírek, információ-
nak és eseménynek. A rovat szakmai összefogással
megszületett oldalai mögött mind a Magyar
Controlling Egyesület, mind a gyakorló szakembe-
rek – vezető kontrollerek és mérvadó tanácsadócé-
gek munkatársai – felsorakoztak. Az oldal folyama-
tos igényességét és megújulását biztosító szakembe-
rek: BODA GYÖRGY, ÁTS JÓZSEF, BEKE KLÁRA, BÖGEL
GYÖRGY, CSANÁDI PÉTER, GYIMESI GÁBOR, LENGYEL CSABA,
NEMESDY ERVIN, ÖTVÖS PÉTER, RADÓ ISTVÁN, SÁGODY
HAJNALKA, SZLÁVIK PÉTER ÉS VICZENA MÁRTA.

WWW.ECOBIT.HU

ÁTADTÁK AZ ELSŐ MAGYAR .NET VIR- RENDSZERT

Az Ecobit Informatikai Kft. szakemberei átadták
a Dunaferri Energiaszolgáltató Kft. felhasználóinak
a Microsoft .NET technológiával készült első magyar
vállalatirányítási rendszert. A gazdasági szakembe-
rek tapasztalataira épülő Talentum Integrált
Vállalati Információs Rendszer a közép- és nagy-
vállalatoknak kínál az ismert nagy rendszerekkel
egyenértékű, a céges működést egységbe foglaló,
jól kezelhető, könnyen bővíthető, kiváló ár/teljesít-
mény arányt mutató megoldást. A Talentum Integ-
rált Vállalati Információs Rendszer kihasználási haté-
konysága eléri a 90 százalékot, így ár/teljesítmény
mutatója az integrált vállalatirányítási rendszerek
között egyedülállóan kedvező.

TERMÉK

WWW.TWIDDLEBIT.COM

PROJEKTMENEDZSMENT POCKET PC-N

Az utóbbi időben a vállalatvezetés a határidős fel-
adatokat idősoros és erőforrásigény szerinti hatékony
megoldásában egyre gyakrabban használja a pro-
jektmenedzsmentet. Ezt a munkát olyan szoftverek
segítik, mint a Microsoft Project vagy a Twiddlebit
Pocket Plan elnevezésű szoftvere, amely Pocket PC-n
lehet a tervezés hasznos eszköze. A Twiddlebit
programja olyan megoldást kínál a projektmened-
zsment számára, amely elsőként támogatja a Micro-
soft Projectet, annak fájlformátumát, így a világ
egyik legismertebb projektmenedzser-szoftverének
állományait már mobilkörnyezetben, Pocket PC-n is
meg tudjuk tekinteni, illetve meg tudjuk változtatni.
Az adatok a Pocket Plan és a Microsoft Project
között az ActiveSync 3.5 felhasználásával közleked-
nek, de lehetőség van arra is, hogy egy másik, Psion-
eszközökre és Nokia 9200 Communicatorra írt verzió
segítségével oldjuk meg ezt a feladatot.

WWW.XEROX.HU

ÚJ TERMÉKEK A XEROX „EXTREME” ROADSHOW-JÁN

Október 16-án Budapesten, az Európa állóhajón
mintegy kétszáz résztvevővel tartotta meg „eXtreme”

móttóval roadshow-ját a Xerox Magyarország. Az
eseményt kísérő sajtótájékoztatón az idén megje-
lent 11 új eszköz közül a legújabbakat is bemutat-
ták. Ezek egyike a Phaser 4400 fekete-fehér nyom-
tató, amely valódi 1200 dpi-s minőséget és
25 lap/perces sebességet produkál. Újdonság
a ConneXion Xerox, a Xerox Office Üzletág európai
értékesítési csatornájának márkaprogramja. A
minikiállítás zászlóshajója a Document Centre 500-
as sorozatú multifunkciós termékcsalád három tag-
ja: mindegyikük nagyobb teljesítményt és kibővített
hálózati lehetőségeket kínál kisebb helyigénnyel,
kedvező áron. Ezek az eszközök típusától függően
percenként 35, 45 vagy 55 fekete-fehér oldal nyom-
tatását teszik lehetővé. A középkategóriás
multifunkciós Work Centre Pro másoló/nyomtató
eszközcsalád két tagja emelhető ki, a 423-as és
a 428-as típus, amely rendre 23, illetve 28 lap/perces
teljesítményt nyújt.

WWW.FINGERWORKS.COM

AZ EGEREK ÉS BILLENTYŰZETEK UTÓDA?

A Delaware Egyetem kutatói kifejlesztettek egy
olyan új technológiát, amely az ígéretnek szerint
hamarosan örökre száműzi a hagyományos egeret
és billentyűzetet a számítógép mellől. A fejlesztők
elmondása szerint a PC-k a közeljövőben egy speci-
ális érzékelővel lesznek ellátva, amely észleli
a felhasználók kézmozdulatait, így lényegében oly-
módon kezelhetjük majd a számítógépeket, mint-
ha kezünkkel különböző „varázslatos” mozdulato-
kat hajtánánk végre. Konkrét példát véve: egy fájl
megnyitásához olyan mozdulatot kell végeznünk,
mintha felbontanánk egy sörösdobozt, egy ablak
megnyitásához, illetve bezárásához pedig szét
kell tárnunk, illetve össze kell csuknunk a tenye-
rünket. A fejlesztők egyébként elismerték, hogy
az eger és a billentyűzet után nem lesz egyszerű
megszokni az új rendszert, így akár három-négy
hétbe is beletelik, amíg valaki tökéletesen képes
azt használni.

WWW.LOTUS.COM/PRODUCTS/RNEXT.NSF

IBM LOTUS NOTES ÉS DOMINO 6

Az IBM forgalomba hozta Lotus Notes és Domino
termékcsaládjának 6-os számú verzióját. A Lotus
Notes és Domino 6 több mint ezer új és továbbfej-
lesztett jellemzővel rendelkezik a korábbi verzió-
hoz képest, többek között csökkenti a lemezterü-
let-felhasználást, és minimalizálja a hálózati forgalmat.
Továbbfejlesztették a levelek kezelését,
a naptár- és ütemtervfunkciót, tökéletesítették
a levélarchiválást, a levelezés naplózását és a levél-
szemétszűrőt. A Lotus Notes és Domino 6 könnyen
integrálható a meglévő IT-infrastruktúrába, így
a már meglévő IT-beruházások értéke is megőriz-
hető. A J2EE-, a Linux- és az XML-szabványok támo-
gatása kellő biztonságot és rugalmasságot nyújt
ahhoz, hogy a Notes és a Domino 6 hosszú távon is
beépüljön a cégek IT-rendszereibe. A Fortune 100-
as listáján szereplő vállalatok közül jelenleg
96 használ Lotusot.

a gazdasági környezet alakulásától függően – szintén dollárban számolva – 10-20 százalékos növekedést várnak. Az elmúlt pénzügyi évben 70 főt foglalkoztató Microsoft Magyarország az asztali rendszerek szoftverpiacán 20 százalékos, míg a vállalati szerverek szegmensében 65 százalékos árbevétel-növekedést ért el. Vityi Péter elmondta, hogy az elmúlt pénzügyi évben a bevétel 60 százaléka hosszú távú szerződések alapján folyt be.

ÜZLET

WWW.SZAMALK.HU

A SZÁMALK AZ IBM ÚJABB DISZTRIBÚTORA

Az IBM Magyarországi Kft. disztribútori szerződést írt alá a Számalk Kereskedőház Rt.-vel, mely megállapodás az IBM megújuló értékesítési modelljének lényeges eleme. Jelentősége abban is áll, hogy a hagyományos, Intel alapú (notebook, PC, szerver) disztribúción felül megjelennek benne a középkategóriás rendszerek. A növekvő értékesítési mennyiségek tették szükségessé új disztribútor belépését több termékcsaládban is. A szerződés alapján a Számalk Rt. az IBM Intel alapú termékeinek, valamint teljes Unix-skálájának, illetve háttértárolóinak forgalmazójává válik. A szerződést 2 évre kötötték, s attól a Számalk Rt. 2003-as teljes éves bevételének 30%-át reméli.

WWW.VODAFONE.COM

A VODAFONE MEGVESZI A BT ÉS AZ SBC CEGETEL-RÉSZÉT

A brit Vodafone mobilszolgáltató megállapodott a British Telecommal és az SBC-vel a francia Cegetel távközlési vállalatban lévő részesedésük 6,3 milliárd euró készpénzért történő megvásárlásáról. A világ legnagyobb mobilszolgáltatója, a Vodafone ezzel többségbe kerül a Cegetel vezetékes szolgáltatónál, és megszerzi az ellenőrzést a francia SFR mobilszolgáltatóban is, amely 80 százalékban a Cegetel tulajdona. A nagy nemzetközi piacok közül a Vodafone-nak eddig nem volt többségi tulajdonú mobilvállalkozása Franciaországban. A Vodafone 6,77 milliárd eurós, nem kötelező, készpénzes ajánlatot tett a francia Vivendi Universal 44 százalékos Cegetel-részesedésére is. Korábbi francia lapértékesítések szerint ha a Vodafone-nak nem sikerül megszerezni a Vivendi Universalnál, a világ legnagyobb médiacsoportjánál lévő Cegetel-részt, akkor esetleg 16,3 milliárd eurós ajánlatot tesz a Vivendi Universal egészére.

WWW.ICON.HU

SUN-ICON: KIBŐVÍTETT SZERZŐDÉS

A Sun Microsystems Kft. és az Icon Számítástechnikai Rt. megállapodott az Icon Sun Service Manager szerződésének közvetlen hardvertámogatásra történő kiterjesztésében. A dokumentum aláírásával az Icon felhatalmazást kapott arra, hogy a SunSpectrum rendszertámogatási programban részt

vevő ügyfelek számára – az ügyfélbejelentések fogadása és az első vonalbeli támogatás mellett – cserével járó közvetlen hardvertámogatást is nyújtson. A cserét eddig a Sun végezte. A szolgáltatás harmadik elemének biztosítása, vagyis a rendszer teljes működésének (adatok, alkalmazások) visszaállítására továbbra is az Icon feladata.

MEGOLDÁS

WWW.LRT.HU/PORTELIS

PORTELIS: ÚJ VÁLLALATI PORTÁLRENDSZER AZ LR TECH HUNGARYTÓL

Ma már a legtöbb cégvezető alapelvárásai között szerepel egy olyan rendszer, amely egyszerűsíti a kommunikációt, széles körű hozzáférést biztosít a publikus adatokhoz, megteremt a percrekészt belső kommunikáció lehetőségét, ugyanakkor pedig biztonságos és hatékony. Az LR Tech Hungary Kft. által forgalomba hozott új vállalati portálrendszer, a Portélis mindezen elvárásoknak meg kíván felelni. Kezelésével maga a felhasználó hozza létre, aktualizálja és formázza saját weboldalát. Az azonnali alkalmazáshoz nincs szükség betanításra, képzésre. Könnyedén hozhatók létre változtatások, módosítások, csoportosítások, az ügyfelek számára mindig naprakész információk szolgáltatathatók. A weblap optimalizálásával célirányos, tematikus hozzáférés biztosítható az üzleti partnerek számára, biztosítva egyúttal a hozzászólás lehetőségét is.

WWW.OTPBANK.HU

OTP, WESTEL: BANKMŰVELETEK MOBILTELEFONRÓL

Az OTP Bank Rt. és a Westel Mobil Rt. új, Magyarországon egyedülálló, SMS alapú szolgáltatást kínál ügyfelei számára, amellyel mobiltelefonról intézhetik pénzügyi tranzakcióikat, például lekérdezhetik folyószámla-egyenlegüket, s pénzt utalhatnak át. A két társaság azzal számol, hogy hamarosan több tízezer felhasználója lesz az SMS alapú OTPdirect szolgáltatásnak. Az igénybevételhez az ügyfeleknek új, speciális, úgynevezett V3-as SIM-kártyára van szükségük, amelyet a Westel saját üzleteiben az eredeti telefonszám megtartásával vásárolhatnak meg. A mobilbank-szolgáltatásért az előfizetőknek az SMS-ek, illetve a banki tranzakciók díját kell kifizetniük. A Westel szakemberei közölték, hogy az új típusú SIM-kártyán keresztül a tranzakciók titkosítva történnek, s az ügyfél által küldött SMS-t csak az OTP Bankban tudják elolvasni.

WWW.MFOR.HU/KONTROLLING

ÚJJÁSZÜLETETT A KONTROLLINGSZAKMA LAPJA

A Menedzsmentforum elnevezésű információs honlapon neves szakemberek szerkesztésében kontrollingrovat indult útjára. Az új kezdeményezés teret biztosít a kontrollingszakmával kapcsolatos va-

LAPZÁRTA

WWW.MICROSOFT.COM

ÖTÉVES TERMÉKTÁMOGATÁST VÁLLAL SOFTVEREIRE A MICROSOFT

A Microsoft pályafutása során most először deklarálta egyértelműen és általánosan, hogy mennyi ideig is számíthatnak támogatására a vásárlók. A vállalat szoftvereihez öt évig ad terméktámogatást, javításokat, frissítéseket. Hasonló kitétel egyes termékekhez korábban is létezett, de eltérő mértékben, így a vevő nem mindig látta pontosan, mennyi időre is szól a befektetése, amikor szoftvert vásárol. Talán a gyakrabban váltó magán-személyek számára hosszú időnek tűnik az öt év, ám a nagy vállalatoknál igen költséges a jogtisza szoftver-rendszerek cseréje, így számukra kulcsfontosságú lehet az információ a hosszú távú üzleti tervek készítésekor. Az általános szoftverekre és multimédiás programokra kihegyezett öt éves támogatás lejártá nem jelenti a termék magára hagyását: a saját erőből végzett online frissítés körülbelül további három éven keresztül elérhető. Ennek megfelelően a Windows 2000 teljes körű támogatása 2005-ig, részleges támogatása pedig 2007-ig tart – ugyanez a két évszám a Windows XP esetében 2006, illetve 2008. Mindez azonban azt is jelenti, hogy az igen elterjedt Office 97 terméktámogatása már lejárt.

WWW.MAXTOR.COM

MAXTOR: ADATMENTÉS EGY GOMBNYOMÁSRA

A merevlemez meghajtók gyártásával foglalkozó Maxtor a felhasználók egyszerű és gyors adatmentés iránti igényét tartotta szem előtt új külső meghajtóinak kifejlesztésekor. A milpiti (Kalifornia) központú társaság olyan különleges funkcióval látta el új meghajtóit, amely egy gombnyomásra lehetővé teszi az adatok mentését. A OneTouch (egy érintés) elnevezésű technológia a társaság új külső merevlemezeiben található meg, egészen pontosan a Personal Storage 5000 sorozatban. Az új eszközök USB 1.1/2.0, illetve FireWire (IEEE1394) csatlón kapcsolódhatnak a PC-hez, és egyetlen gombnyomásra meg is kezdik a számítógép merevlemezén tárolt adatok mentését. A Personal Storage 5000 sorozat meghajtói a Macintosh- és PC-rendszerű számítógépekkel egyaránt kompatibilisek.

WWW.PRIM.HU

BEZÁR AZ IBM SZÉKESFEHÉRVÁRI GYÁRA

Az IBM a merevlemez iránti gyenge kereslet miatt bezárja székesfehérvári gyárát. A társaság arra vállalt kötelezettséget, hogy a törvényben előírtaknál sokkal több pénzügyi és elhelyezkedési segítséget nyújt az elbocsátásra kerülő 3700 dolgozónak. A Foglalkoztatáspolitikai és Munkaügyi Minisztérium a Gazdasági és Közlekedési Minisztériummal akciótervet készít az ügyben. A merevlemezgyártás november 30-án szűnik meg Magyarországon, ezt követően 2003 első felének végéig kerül sor a gyártósorok leszerelésére és az üzemterület kiürítésére. Az európai gyártásért felelős alelnök el-

mondta, hogy a döntés nem érinti az IBM Magyarországon lévő egyéb, sikeres és növekvő vállalkozásait: a váci gyártóegységet, az újonnan alakult két gazdasági társaságot, az IBM Global Services Kft.-t, valamint az IBM Service Company Kft.-t, sem pedig a jogelődje révén 1936-tól hazánkban működő IBM Magyarország Kft.-t.

WWW.MAVINFORMATIKA.HU

A MÁV INFORMATIKA LESZ AZ EGI MYSA.COM-BEVEZETÉSI TANÁCSADÓJA

Az Energiagazdálkodási Intézet (EGI) Rt. a vállalatirányítási rendszerének bevezetésére kiírt pályázat eredményeként az ajánlattételre meghívott tíz SAP-tanácsadó cég közül a MÁV Informatika Kft.-t kérte fel a mySAP.com bevezetésével kapcsolatos tanácsadói szerződés megkötésére. A projekt várhatóan két szakaszból áll majd: az első fázisban a projektrendszer, a pénzügy-számvitel, a likviditáskezelés, az eszközgazdálkodás, a beszerzések kezelése, a készletvezetés, a termelésirányítás és a gyártás, valamint a kapcsolódó számlázási folyamatok kerülnek bevezetésre. A rendszer átadásának határideje 2003. október eleje. A második fázisban mindez kiegészül a teljes értékesítési és transzportfolyamat leképezésével, továbbá a karbantartás és a minőségbiztosítás funkcióival is.

WWW.MAVIR.HU

MAVIR RT.: SZERZŐDÉS INFORMÁCIÓTECHNOLÓGIAI RENDSZER KIÉPÍTÉSÉRE

Több mint 400 millió forint értékben információtechnológiai rendszert épít ki a Magyar Villamosipari Rendszerirányító (Mavir) Rt. számára az Alstom cég. A nyitott piaci rendszer megvalósítását a januárban esedékes villamosipari liberalizáció teszi szükségessé. Segítségével látják majd el a piaci irányítási funkciókat, elszámolási és mérési feladatokat. Az új információtechnológiai rendszer kiépítését a Mavir hitelből finanszírozza. A rendszer egy részének már januárban üzemelnie kell, a teljes projekt azonban csak jövő nyárra készül el.

WWW.SCALA.COM

GLOBALIS SZABVÁNSZÖVETSÉG TAGJA LETT A SCALA

2002 októbertől kezdődően a Scala Business Solutions az Open Applications Group (OAG) vállalati tagja. Az 1995-ben alakult nonprofit konzorcium célja, hogy az XML-re építve elősegítse a szabványosítást az informatikai iparágon belül – így a szervezet az üzleti szoftverek együttműködésével kapcsolatos XML alapú tartalomnak a világ legnagyobb kiadója. Az OAG célja, hogy serkentsé az alkalmazásintegrációt és az e-businesst egyesítő szabvány terjedését. Az így jelentkező gyors implementáció eredményeképpen felgyorsul a befektetések megtérülése, csökkennek az integrációs költségek és általában az alkalmazás teljes birtoklási költsége (TCO – total cost of ownership). Az OAG-t eredetileg olyan cégek alapították, mint a Dun & Bradstreet, az Oracle és az SAP, s azóta tagja lett többek között a The Ford Motor Company, az IBM, a Mercator és a PricewaterhouseCoopers.

30 év tapasztalata – 3 nap alatt

SAP-konferencia ötödször

2002. szeptember 22. és 25. között az SAP immár ötödik alkalommal rendezte meg felhasználói konferenciáját, hagyományosan a Club Tihanyban. Jelenleg Magyarországon az SAP konferenciája az informatikai szakma legnagyobb és leglátogatottabb fóruma, amelyen a résztvevők betekintést nyerhetnek az e-business megoldások világába. A rendezvény előadásokkal, élő demókkal és ügyfélbeszámolókkal várta az érdeklődőket. A rendezvény célja az volt, hogy a közel 1000 érdeklődő megismerhesse az SAP legújabb üzleti megoldásait, tehát a konferencia az internet alapú megoldások bemutatásának jegyében zajlott.

Az SAP idén tavasszal ünnepelte megalapításának 30. évfordulóját. Napjainkra a vállalat a világ negyedik legnagyobb szoftvercégévé nőtte ki magát, és fejlődését nemcsak a német üzleti és gazdasági körökben tekintik igazi sikertörténetnek. Az SAP az elmúlt 30 év során teljes informatikai és iparági szaktudását arra fordította, hogy olyan megoldásokat fejlesszen, amelyekkel a vállalkozások zökkenőmentesen kapcsolódhatnak beszállítóik, ügyfeleik és partnereik üzletmenetéhez.

Napjainkban a globalizáció, a világpiac minden eddiginél nagyobb mértékű kiterjedése, a rohamos, agresszív technológiai fejlődés más tényezőkkel egyetemben egyre keményebb piaci versenyt eredményez, miközben újabb és újabb versenytársak jelennek meg a piacon. Az éles verseny eredményeként a vállalatok számára a piaci igények rugalmas és sokszor rendkívül gyors követése, az innováció, a változtatás, az intenzív növekedés, a minőségi munkavégzés, az újabb, korszerűbb, kedvezőbb ár/teljesítmény/minőség rátájú termékek és szolgáltatások előállítása, a megfelelő választék biztosítása a túlélés záloga.

A kemény versenyben azok a vállalatok tudnak hosszú távon versenyképesek maradni, amelyek céljaik érdekében egyre jobban összehangolják, egyesítik erőforrásaikat, s megteremtik az üzleti stratégia, az emberi erőforrások, a munkafolyamatok és az információs rendszerek összhangját. Noha a technológia megújítására irányuló kiadások a nehéz gazdasági körülmények között néhány céget nehéz döntés elé állítanak, a megfelelő technológiai partner kiválasztása éppen olyan döntés, amely versenyképesebbé teheti a vállalatot.

A tihanyi konferencián elismert szakértők, felső vezetők számoltak be tapasztalataikról, és mu-

tatták be legújabb fejlesztéseiket. A konferencia plenáris ülésein az informatikai szektor új gazdaságban betöltött szerepéről, felelősségéről beszéltek, illetve az üzleti élet meghatározó szereplőivel való együttműködési lehetőségeket vázolták fel. Emellett természetesen az előadások kitértek a mySAP.com e-business platform által biztosított egyéb megoldások ismertetésére és az ágazati alkalmazásokra is.

A magyar Top 200-as vállalatok közel 60%-a legyen szó bármely iparágról – használja eredményesen az SAP megoldásait. A konferencián esettanulmányokon keresztül mutatták be, hogy a mySAP.com e-business platform és iparági megoldásai hogyan segítik, támogatják a vállalkozások, intézmények tevékenységét, segítve ezzel versenyképességük megőrzését, piaci pozíciójuk megtartását. A résztvevők a harmadik nap végére választ kaphattak olyan kérdésekre is, mint hogy hogyan optimalizálható a technológiai befektetések megtérülése, hogyan integrálható optimálisan a back- és front-office működése, hogyan érhető el leghatékonyabban a piac, hogyan lehet javítani az ügyfélkapcsolatok minőségén, illetve hogyan növelhető a rövid és hosszú távú profitabilitás.

A rendezvény résztvevői között ott volt a Top 200-as vállalati kör döntéshozóinak többsége, így a Mol, a Matáv, a Pannon GSM, valamint az energiaszolgáltató és informatikai cégek felső vezetői is. A három nap alatt elhangzott előadások egyértelműen megmutatták, hogy az SAP a hardvergyártókkal – pl. a HP-vel, az IBM-mel, a Ciscóval és a Sunnal – karöltve olyan komplex megoldások kidolgozására törekszik, amelyek hozzájárulhatnak a vállalatok szervezeti hatékonyságának, piaci versenyképességének növeléséhez. ●

A magyar Top 200-as vállalatok közel 60%-a használja eredményesen az SAP megoldásait.

A hónap híre

Visszakézből

Újra magyar tulajdonban a PSINet Magyarország

A PSINet Magyarország Kft. újra hazai tulajdonban, a régi névvel, de megújult szolgáltatásokkal folytatja tevékenységét az infokommunikációs piacon. A vállalat megvásárlását és az Elender Üzleti Kommunikáció megalakulását KÓKA JÁNOS, az új cég vezérigazgatója, valamint BAJNAI GORDON, annak többségi tulajdonosa, a Wallis Rt. vezérigazgatója jelentette be.

Az Elender 1995 őszen az elsők között indított Magyarországon internetszolgáltatást, a 90-es években a hazai IT-piac meghatározó szereplője lett, és az évtized végére piacvezetővé vált az üzleti internetszolgáltatók között. 1999 szeptemberében a világ legnagyobb független internetszolgáltatója, a PSINet Inc. megvásárolta a céget. A közelmúltban, 2002 májusában a PSINet BV Europe és így annak leányvállalata, a PSINet Magyarország is új külföldi befektetők tulajdonába került. Most a PSINet Magyarországot a régi tulajdonosok egy jelentős hazai befektetővel, a Wallis Rt.-vel együtt „visszavásárolták”, ezzel a cég újra hazai tulajdonba került, és Elender Üzleti Kommunikáció néven, biztos szakmai háttérrel kínálja széles körű üzleti kommunikációs szolgáltatásait. A társaság részvényeinek 77%-át a Wallis Rt., 23%-át pedig LEPP GYULA és Kóka János birtokolja.

Az elindulástól stabil, nagy piacismerettel rendelkező vezetők által irányított Elender Üzleti Kommunikáció célja, hogy növelje piaci részesedését, és bővítse azon felhasználók körét, akik

nyitottak az emelt szintű üzleti kommunikációs alkalmazásokra. Mindennek garanciája a társaság hazai és nemzetközi infokommunikációs piacon szerzett több mint tízéves tapasztalata, kiemelkedő minőségű és technikai színvonalú szolgáltatáskínálata, amit mostantól egy tőkeerős vállalatcsoport, a Wallis tagjaként hatékonyabban tud kiaknázni. Az új tulajdonosok 400 millió forint tőkeemelést hajtanak végre, valamint további mintegy 300 millió forintot fordítanak az eszközpark bővítésére.

Az új tulajdonosok a cégvásárlással egyidejűleg döntöttek arról is, hogy az Elender Üzleti Kommunikáció megveszi a Webigen Rt. részvényeinek 100%-át. A Webigen, a magyarországi internetes alkalmazásfejlesztési és tanácsadási piac egyik vezető cége ma is jelentős részben Wallis-tulajdonban van, s a Vivendi Telecom Hungary által korábban birtokolt kisebbségi részvényt is az új cég szerzi meg. Idén a Webigen Rt. egyik legjelentősebb befektetése volt, hogy szert tett az Index.hu Rt. részvényeinek 31%-ára. ● Mészáros Péter

Az új tulajdonosok 400 millió forint tőkeemelést hajtanak végre...

A jól informáltak klikkje

PRIM ONLINE

www.prim.hu

Égi üzenet

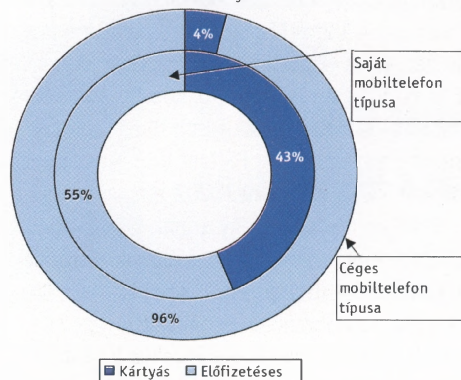
Exkluzív kutatás a mobilpiacról

A Netsurvey Internetkutató Intézet és a Business Online 2002. szeptember-októberben online felmérést végzett a mobiltelefonok használatának témakörében. Célunk az volt, hogy némi segítséget nyújtsunk mindazok számára, akik akár munkáltatói, akár beszállítói, akár ügyféloldali mobilszolgáltatásokon törik a fejüket, s ehhez szeretnének némi támpontot kapni a piac jelenlegi helyzetéről, nem utolsósorban pedig a használati szokásokról.

Kutatásunk első kérdése az volt, hogy „Rendelkezik-e Ön mobiltelefonnal?” A válaszadóknak csupán 2%-a (egészen pontosan 4 fő) kattintott a nem gombra, aminek indoklásaként mind a négy esetben szerepelt a „nincs rá szükségem”, egy esetben pedig ehhez a „nem szeretem” is társult (a vizsgálat további részébe ők nem kerültek bevonásra). Ezt követően arra voltunk kíváncsiak, hogy vajon a kártyás (pre-paid) vagy az előfizetéses forma népszerűbb-e. Azok között, akik saját vagy céges mobillal rendelkeznek, 62–38%

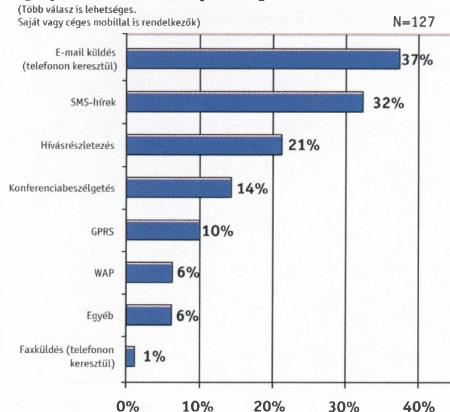
az előfizetéses, illetve kártyás mobilok aránya, míg a 200 fő közül 148 (74%) saját mobillal rendelkezik, 52 (26%) pedig céggel.

Milyen típusú szolgáltatás keretében használja Ön a mobiltelefonját? N=47



Azok körében, akik mind saját, mind pedig céges mobiltelefonnal rendelkeznek, a céges mobil tekintetében 96–4% az előfizetéses és a kártyás készülékek aránya, saját telefonjuk tekintetében pedig 55–43%. Úgy tűnik tehát, hogy a mobiltelefon használati célja (ami alatt ez esetben magán-, illetve üzleti felhasználás)

Igé nybe vesz-e Ön valamilyen szolgáltatást az alábbiak közül? (Főbb válasz is lehetséges. Saját vagy céges mobillal is rendelkezők) N=127



Kapcsolódó webcímek:

WWW.NETSURVEY.HU

WWW.PRIM.HU/
BUSINESS/

MÓDSZERTAN

A kutatás egyrészt címlistas, másrészt a Business Online weboldalon elhelyezett link révén pop-up formában zajlott. Összesen 251 értékelhető válasz érkezett, azaz ennyien töltötték ki az online kérdőívet. Közülük 4 nem rendelkezett mobiltelefonnal, így az első kérdés kivételével („Rendelkezik Ön mobiltelefonnal?”) a többit 247 válaszadónak tettük fel. Az elemzésben található grafikonoknál az elemszámokat külön jelöljük (N=...). A tanulmányban két alapvető csoportosítási szempontot alkalmaztunk, az egyik a saját, illetve céges mobiltelefon szerinti bontás, amelynél fontos felhívunk a figyelmet arra, hogy azok, akik mindkettővel rendelkeztek, mindkét kategóriában szerepelnek a megfelelő (saját vagy céges) mobiljukra vonatkozó kérdésekre adott válaszaikkal. A másik szempont, amely az első részben található meg, hogy a „rendelkezik saját vagy céges mobiltelefonnal”, illetve a „rendelkezik saját és céges mobiltelefonnal is” kategóriák mentén bontottuk a válaszadókat. Mivel a grafikonok kerekített számokat jelenítenek meg, elképzelhető, hogy a százalékokat összeadva a végeredmény eltér a 100%-tól.

A VÁLASZADÓKAT ÉS MUNKAHELYÜKET JELLEMZŐ ADATOK

Vállalati forma: bt. (11%), kft. (38%), rt. (28%), szövetkezet (0,40%), nonprofit szervezet (1%), közintézmény és költségvetési szerv (12%), egyéb (4%), n. a. (6%)

Alkalmazotti létszám: 30 fő alatt (30%), 30-50 fő (9%), 51-100 fő (5%), 100 fő felett (48%), n. a. (8%)

Nettó árbevétel 2001-ben: 2 milliárd Ft alatt (41%), 2-5 milliárd Ft (11%), 5-10 milliárd Ft (9%), 10 milliárd Ft felett (20%), n. a. (19%)

Telephelyek száma: nincs telephelye, csak egy székhelye van (32%), 1-2 (20%), 3-5 (15%), 5-nél több (21%), n. a. (12%)

Székhely: Budapest (48%), vidék (38%), n. a. (14%)

Ágazati besorolás: ipar, építőipar (9%), vegyipar (2%), könnyűipar (3%), élelmiszeripar (5%), mezőgazdaság, erdészet, vízgazdálkodás (1%), bel- és külkereskedelem (11%), telekommunikáció, távközlés, postai szolgáltatás (10%), energiaszolgáltatás (2%), informatika (16%), média (2%), pénzügyi tevékenység, üzleti tanácsadás (3%), közlekedés, szállítás (1%), egyéb szolgáltatás (9%), közintézmény, költségvetési szerv (7%), közigazgatás (2%), egyéb (7%), n. a. (11%)

lást értünk) befolyásolja a választott szolgáltatás típusát. Ezt támasztja alá az az eredmény is, amelynek kapcsán a saját, illetve céges telefonokat külön-külön vizsgáltuk. Míg a privát célokra fenntartott készülékek 46%-át, azaz csaknem felét kártyás szolgáltatás keretében használják, a céges mobilok tekintetében ez az arány már csak 9%-os.

E-MAIL – A NÉPSZERŰ PLUSZ

Ezt követően az „extraszolgáltatások” ismertségét, illetve használatát firtattuk. Azok közül, akik saját vagy céges mobiltelefonnal rendelkeznek, valamint készüléküket előfizetés keretében használják, az ilyen szolgáltatások igénybevétele viszonylag alacsonynak mondható, a legnagyobb kategória, az „e-mail küldés (telefonon keresztül)” is csupán 37%-kal büszkélkedhet. Ezt 32%-kal az SMS-hírek követik, majd jelentősen lemaradva a hívásrészteljesítés következik 21%-kal. A GPRS és a WAP kategóriája, noha nem ért el jelentős említésszámot – az előbbi 10, az utóbbi pedig csak 6%-ot kapott –, elsősorban azért ér-

dekes, mert maguk a válaszadók írták be az „egyéb” válaszlehetőség mellé. (Ez az arány jelezheti azt is, hogy noha a mobilinternet csak nemrég van jelen a piacon, dinamikus fejlődési tendenciát mutat.)

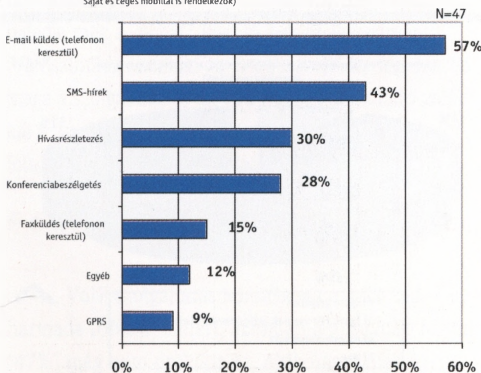
Azok között, akik mind céges, mind pedig saját telefonnal rendelkeznek, valamivel jobb az „extraszolgáltatások” kihasználtsága. Itt is a telefonon keresztüli e-mail küldés a legkiemelkedőbb jelentőségű, ezzel a válaszadók 57%-a él. SMS-híreket a megkérdezettek 43%-a járta telefonjára. A hívásrészteljesítés és a konferenciabeszélgetés közel azonos említésszámot ért el, előbbi 30, utóbbi pedig 28%-ot. A GPRS kategória aránya 9%-os lett.

PANNON- ÉS WESTEL-DOMINANCIA

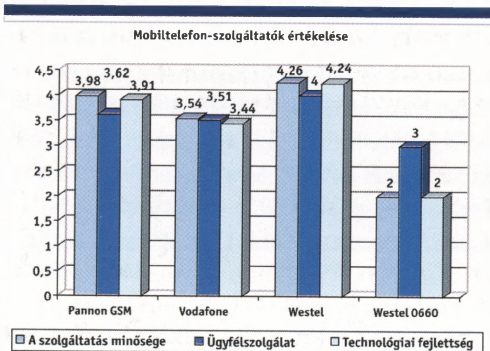
A saját mobiltelefon tekintetében meglehetősen magasan a Pannon GSM vezet, a kitöltők 47%-a ennél a szolgáltatónál előfizető. 36, illetve 15%-kal a Westel és a Vodafone következnek, míg a Westel 0660 szolgáltatásait mindössze 1 válaszadó veszi igénybe saját telefonján. A céges mobilok tekintetében fordult a kocka: igen nagy előnnyel, mintegy 20%-kal a Westel vezet, a megkérdezettek 54%-a Westel-előfizető, míg 34%-a „pannonos”. Vodafone-mobilal a válaszadóknak csupán 9%-a rendelkezik, a Westel 0660-at pedig itt is csupán egy válaszadó említette. Kíváncsiak voltunk arra is, hogy a kutatásban részt vevő személyek munkahelyein melyik operátort preferálják. Erre a kérdésre 15% felelte azt, hogy cége nem biztosít dolgozói számára mobiltelefont, 10% pedig azt, hogy vállalatuknak több szolgáltatónál is van mobiltelefonja (azaz nem tekinthető egy szolgáltató mellett elkötelezettnek). A 3 mobiltelefon-szolgáltató megoszlása a fennmaradó 73%-ot tekintve megfelel az

A saját mobiltelefon tekintetében meglehetősen magasan a Pannon GSM vezet, a kitöltők 47%-a ennél a szolgáltatónál előfizető.

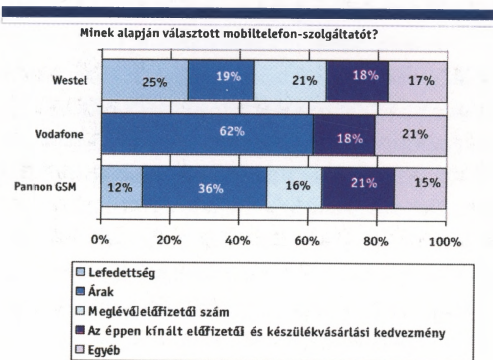
Ígénybe vesz-e ön valamilyen szolgáltatást az alábbiak közül?
(Több válasz is lehetséges.
Saját és céges mobilal is rendelkezők)



előzőekben kialakított képnek, azaz a céges mobiltelefonok szolgáltatói között legnagyobb arányban a Westel képviselteti magát, amit meglehetősen lemaradással a Pannon GSM követ, míg a Vodafone részaránya nagyon alacsony.



Ezt követően arra kértük a válaszadókat, hogy osztályozzák mobiltelefon-szolgáltatóikat a szolgáltatás minősége, az ügyfélszolgálat és a technológiai fejlettség szempontjából. A minősítés egy 5 fokú skálán történt, ahol az 1-es volt a legrosszabb, az 5-ös pedig a legjobb „osztályzat” (elemszámok: Pannon GSM – 117; Vodafone – 39; Westel – 112; Westel 0660 – 2). Ahogy az az ábrán is jól látható, legjobban a Westel „vizsgázott”, egyetlen szempont tekintetében sem kapott 4-esnél rosszabb átlagot. Ugyanakkor érdekes, hogy a két legnagyobb operátort egyaránt ügyfélszolgálatának színvonala tekintetében érte kritika. A Vodafone „osztályzatai” átlagosan 3,5 körül mozognak, s mivel a Westel 0660-as szolgáltatásait mindössze két válaszadó használja, nem tudunk messze-menő következtetéseket levonni.



MELLETE ÉS ELLENE

Az egyes szolgáltatók jelenlegi ügyfeleit korábbi választási körülményeiről is faggattuk (elemszámok: Pannon GSM – 117; Vodafone – 39; Westel – 112). Igen érdekes, hogy a Vodafone-ra történő voksolást legnagyobb mértékben (62%) az árak motiválták, míg az „egyéb” kategóriába tartozó válaszlehetőségek kö-

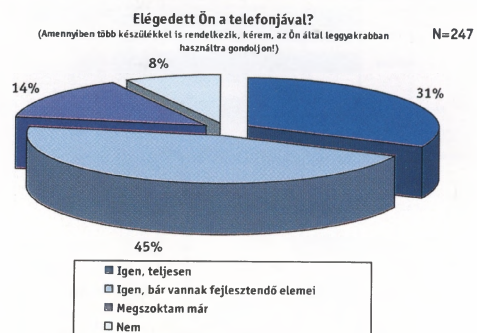
zött legnagyobb részét a GPRS-internet szerepelt. A Vodafone esetében egyetlen válaszadót nem motívált sem a lefedettség, sem pedig a meglévő előfizetői szám. Némileg hasonló adatokat találunk a Pannon GSM ügyfeleit vizsgálva, míg a Westel esetében nem az árszempont jelent meg elsődleges döntési tényezőként (ennek valószínűleg az az oka, hogy a Westel részaránya a céges mobilok között jóval nagyobb). E szolgáltatót tekintve tehát a legfontosabb szempontnak a lefedettség bizonyult 25%-kal, ezt a meglévő előfizetői szám követte 21%-kal, és csak ezután következtek az árak 19%-kal.

Vajon Ön milyen körülmények között váltana mobilszolgáltatót? Nos, a kutatásban részt vevők 24%-a semmiképpen sem tenne ilyet. A fennmaradó 76% legjelentősebb részét, mintegy 59%-át azok teszik ki, akik váltanának szolgáltatót, ha jelentősen olcsóbb ajánlatot kapnának. A hátralévő 17%-ból 12% a szolgáltatás minőségét figyelembe véve hozna ilyen döntést, míg 5% éppen tervezi a váltást. Az utóbbi szűk csoportot elsősorban a mobilinternet és a GPRS-szolgáltatás megjelenése, illetve az árak csökkenése motiválja erre.

A külföldi mobilhasználat tekintetében nem ért bennünket különösebb meglepetés: céges mobiltelefonról jóval több hívást kezdeményeznek, mint sajától (az előbbi esetében 17, míg az utóbbinál már 38% azoknak az aránya, akik egyáltalán nem csörögnek, ha átlépi a határt).

ROBBANÁS 3 ÉVE

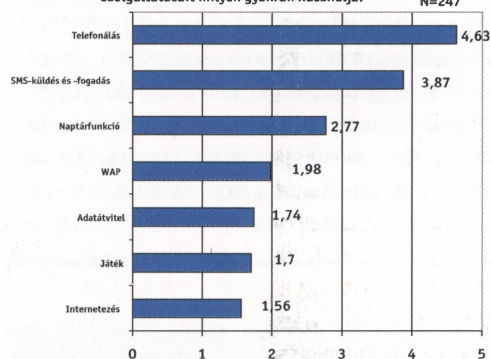
„Mióta rendelkezik Ön mobiltelefonnal?” kérdésre adott válaszokat szintén saját/céges bontásban vizsgáltuk. A saját készülékkel rendelkezők aránya a „3 éve” kategóriában a legmagasabb, a válaszadók mintegy 24%-a akkor szerezte be készülékét. Magas még a „4 éve”, illetve a „2 éve” kategória aránya is, az előbbi 19%, az utóbbi pedig 15%. A céges mobilok tekintetében azt találjuk, hogy mind az „1 éve”, mind pedig a „3 éve” 17%-ot kapott, ezzel képezve a két legnagyobb csoportot. (Érdekes, hogy



mind a „4 éve”, mind pedig a „2 éve” kategóriában az előző, illetve a következő évekhez képest jelentős mértékű visszaesést láthatunk.) Ugyancsak megvizsgáltuk, hogy melyek a legelterjedtebb készülék típusok. E tekintetben a már ismert trend rajzolódott ki: 62%-kal első a Nokia, ezen belül is elsősorban a 3310-es, 6210-es, 3210-es és 6310-es típusok a legelterjedtebbek. Ezüstérmes lett a Siemens, míg az Ericsson a harmadik helyre szorult vissza.

Noha a válaszadók inkább elégedettek a telefonjukkal, hiszen az ezt vizsgáló kérdésre csak 8%-uk válaszolt nemmel, érdekes, hogy a legtöbben (mintegy 45%-nyian) úgy gondolják, telefonjuknak még vannak fejlesztendő elemei. A válaszadók 31%-a teljesen elégedett a mobiljával, míg 14%-uk mondta azt, hogy „megszokta már”. Ami pedig a vásárlást illeti, 53% tervezi, hogy 1 éven belül új készülékbe ruház be (itt a készülékpreferencia sorrendje az imént említettekhez hasonlóan alakul).

Kérem, osztályozza 1-től 5-ig (1 a nagyon ritkán, 5 a nagyon gyakran), hogy telefonjának mely szolgáltatásait milyen gyakran használja!



A mobiltelefonok által nyújtott szolgáltatások közül a válaszadók természetesen a telefonálást használják a legnagyobb mértékben, a gyakoriságot tekintve ez az opció 4,63-as átlageredményt ért el. A második leggyakrabban használt lehetőség az SMS-küldés és -fogadás, míg harmadikként a naptárfunkció következik, noha ez már jelentősen hátrányban van az előzőekhez képest. A mobiltelefonon történő internetezésben még rejlik növekedési potenciál, ez a szolgáltatás alig valamivel haladja meg a „sohát” jelentő 1-es átlageredményt. (Valószínűleg azonban az érték növekedni fog, hiszen maga a szolgáltatás is új, és a hozzá kapcsolódó technikai felszereltséggel – internetezésre alkalmas mobiltelefonnal – való ellátottság szintén alacsony.)

FÓKUSZBAN AZ ADATÁTVITEL

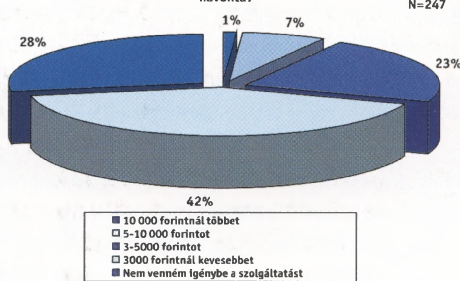
A VoIP-szolgáltatás lehetőségét a válaszadók kétharmada (66%-a) ismeri, azonban legnagyobb részük (47%) még nem próbálta ki. Aki használja az

internettelefóniát, összesen mintegy 29%-nyian vannak, ám rendszeresen csak a válaszadók 6%-a bonyolítja le hívását VoIP-megoldás keretében. Az MMS-szolgáltatás ismertsége is körülbelül kétharmados (66%), 9% egyáltalán nem ismeri, 23% pedig hallott ugyan róla, de nem igazán ismeri. Ezt a szolgáltatást eddig a résztvevők alig 2%-a próbálta ki.

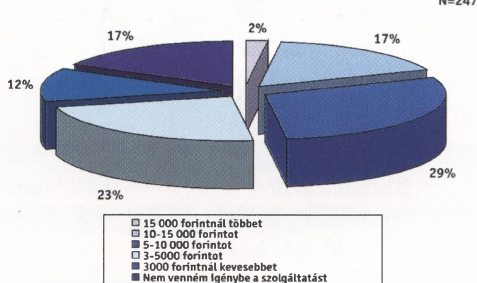
Egyáltalán nem nevezhető meglepőnek, hogy az SMS-t naponta többször küldők tábora 41%-ra rúg, ami az „adatátviteli” szolgáltatások között abszolút első helyet jelent (a megkérdezettek 34%-a hetente többször, 22%-a ennél ritkábban, míg 2%-a soha nem SMS-ezik). Terjedőben van a WAP, legalábbis erre utal, hogy a kutatásban részt vevők több mint fele (52%-a) már használta, közel egyötöde pedig napi szinten látogat el mobilkikötőkbe. Ahogy azt már a korábbiakban is írtuk, a mobiltelefonon keresztül történő internetezés még igen kevésbé elterjedt, éppen ezért elsősorban arra voltunk kíváncsiak, hogy mennyit lennének hajlandók fizetni érte. A válaszadók 28%-a ekkor is úgy nyilatkozott, hogy nem venné igénybe a korlátlan, 48 kbps adatátviteli sebességű mobilinternet-szolgáltatást. Legnagyobb részük (42%) 3000 forintot vagy annál kevesebbet fizetne érte.

Az UMTS-tender kírására ugyan még minimum 2-3 évet kell várni, mindenesetre a fentihez hasonló kérdést itt is feltettük. Érdekes módon a széles sávú adatátvitelt lehetővé tévő UMTS-nek csak 17% tudott ellenállni, míg a legtöbben (29%) már 5-10 000 forintos havidíj ellenében igénybe is vennék ezt az opciót.

Mennyit lenne hajlandó fizetni a korlátlan, 48 kbps adatátviteli sebességű mobilinternet használatáért havonta?



Mennyit lenne hajlandó fizetni a korlátlan, nagy sávsebességű (UMTS) mobilinternet használatáért havonta?



...a legtöbben úgy gondolják, telefonjuknak még vannak fejlesztendő elemei.

Magyarok a csúcson

Jól szerepeltek a hazai technológiai cégek

Az IT-szektorra érintő kedvezőtlen hatások ellenére a közép-európai technológiai vállalkozások közül jó néhány továbbra is növekedési pályán van, derül ki a Deloitte & Touche (DT) „Fast 50 Technology Companies in Central Europe” elnevezésű legfrissebb felméréséből, amely immár harmadik alkalommal veszi górcső alá a régió vállalkozásait, s állítja rangsorba azokat bevételük növekedése alapján.

A tendenciák közül talán a legérdekesebb, hogy a rangsor élén álló cégek nem új termékek és szolgáltatások fejlesztésével foglalkoztak, hanem szinte kizárólag fő tevékenységi területükre fókuszáltak. A Fast 50 keretében közel 12 ezer vállalkozást vizsgáltak meg a DT szakemberei, amelyek közül a legtöbb Lengyelországból képviseltette magát (a pályázók 32%-a), őket követi Csehország (24%), majd Magyarország (22%), Szlovákia (12%),

Lettország (6%), Észtország (4%) és végül Litvánia (1%). A terület szerinti besorolásban a szoftver-üzletág vezet (közel 60%-kal), majd az internet, a kommunikáció, a számítógépek és a perifériák következnek. Ami a végső sorrendet illeti, annak ellenére, hogy a pályázók arányát tekintve Magyarország a harmadik helyen áll, a végső rangsor alapján hazánk az első helyre került, vagyis az 50-es listán szereplő cégek 40%-a hazai vállalkozás.



**Kapcsolódó
webcímek:**

WWW.FAST50.COM

WWW.DELOITTECE.COM/
FAST50

MAGYAR HELYEZÉSEK A FAST 50-BEN

HELYEZÉS	CÉGNÉV	NÖVEKEDÉS	FŐ TEVÉKENYSÉG
1.	Interactive Net Design Kft.	2337%	internetbanking-megoldások
2.	HostLogic Kft.	2075%	ERP-, CRM- és B2B-alkalmazások, főként SAP R/3-hoz
3.	Tensiomed Kft.	2065%	orvosi műszerek fejlesztése, gyártása és kereskedelme
5.	Kirowski Rt.	1354%	interaktív ügynökség és webdesign
7.	Ramasoft Kft.	1292%	penzügyi szoftverek
8.	Mimoza Communications Kft.	1133%	szoftverfejlesztés és konzultáció a média, a telekommunikáció, valamint az oktatás területén
9.	HYD Kutató-fejlesztő Kft.	1035%	R&D-tevékenység a daganatgyógyászat területén
11.	Econet.hu Informatikai Rt.	916%	adatbázis-, internet-, WAP- és SMS-alkalmazások
12.	i-Cell Kft.	768%	mobil üzleti megoldások
13.	Time Corner Group	750%	csoportmunka- és CRM-alkalmazásfejlesztés
17.	A.R. Hungary	571%	gépjármű- és dokumentumfelismerő megoldások
20.	Sense/Net Kft.	485%	internetmegoldások nagyvállalatoknak
22.	Prompt92 Kft.	401%	portálmegoldások, e-learning, BPR, tudásmenedzsment, dokumentumkezelés
26.	Wanari Kft.	288%	e-commerce megoldások fejlesztése
27.	Mirai Interactive	287%	marketingkommunikáció, web alapú interaktív alkalmazásfejlesztés
30.	Marketlink Kft.	235%	callcenter-megoldások, CRP-szolgáltatás
38.	Icon Computing Limited	186%	IT-infrastruktúra tervezése, kivitelezése, alkalmazásintegráció, IT-biztonsági audit
44.	ADM Information Technologies Kft.	126%	irodaautomatizálás
47.	Duna Elektronika Kft.	118%	portal engine (Zodiac), e-commerce, e-business, e-procurement megoldások fejlesztése
50.	LNX Network Integration Kft.	105%	komplex kommunikációs hálózat építése

Forrás: Deloitte & Touche: Fast 50 in Central Europe

A pályázóknak egyébiránt a következő feltételeknek kellett eleget tenniük: 1. valamilyen technológiai fejlesztésre vagy termékgyártásra irányuló fő üzleti tevékenység, 2. minimum hároméves üzleti múlt, valamint legalább 20 ezer dolláros bevétel, 3. független tulajdonosi szerkezet, amely kizárja a jelentős külföldi tulajdonlást. Az idei évben az első helyen az Interactive Net Design végzett. A magyar vállalkozás internetbanking-megoldások fejlesztésével és forgalmazásával foglalkozik, növekedési rátája 2337%-os. (A teljes lista a kapcsolódó webcímről tölthető le. A magyar vállalkozásokat – az elért helyezést, a növekedési rátát, valamint a fő tevékenységi kört feltüntetve – táblázatunk tartalmazza.)

A Fast 50-hez kapcsolódó piackutatás során számos jellegzetességre is fény derült, így például a megkérdezettek jelentős hányada számára

a legnagyobb kihívást a marketing és az értékesítés jelenti. Ugyanakkor az előző évhez képest immár a tőke-, nem pedig a munkaerőhiány okoz a cégeknek némi fejfájást. Ennek megfelelően a vállalkozások tőke bevonását tervezik, habár az ilyen tervvel rendelkezők száma jóval kisebb, mint tavaly, ami elsősorban a kockázati tőke-alapok „óvatosságával” magyarázható. „A Fast 50 vállalkozásai – a korábbiaktól eltérően – immár nem internetes start-upok” – mondja **JOHN WILSON**, a Deloitte & Touche programkoordinátora. **STEVE CARLSON**, a verseny fő partnereként szereplő First Thuesday kommunikációs igazgatója szerint a közép-európai régió egyre inkább a technológiai innováció bölcsőjévé válik. Carlson úgy véli, hogy mindez a gazdasági fejlődés meghatározó mozgatórugója lesz a közeljövőben. ●

...az 50-es listán szereplő cégek 40%-a hazai vállalkozás.

HELYREIGAZÍTÁS

Július-augusztusi dupla számunk Market rovatában összeállítást közöltünk azokról a biztosítótárságokról, amelyek szolgáltatásaik egy részét az interneten keresztül is elérhetővé teszik.

„Netbiztosítók” című cikkünkben azt írtuk, hogy a Credit Suisse Life & Pensions Biztosító Rt. (korábban Winterthur) megkeresésünkre nem válaszolt, holott az összeállítás alapjául szolgáló adatlapot elküldte részünkre, ám az sajnálatos módon mégsem került felhasználásra. A biztosítótársaságtól, illetve olvasóinktól elnézést kérünk, a Credit Suisse Life & Pensions Biztosító Rt. válaszait pedig az alábbiakban közöljük.

A Credit Suisse Life & Pensions Biztosító Rt. (CSLPB – www.credit-suisse.hu) 2001 szeptembere óta teszi lehetővé ügyfelei számára, hogy az interneten keresztül kössenek utasbiztosítást. A szolgáltatás keretében a CSLPB – a díj nagyságától függetlenül – biztosítja a díjmentes kiszállítás lehetőségét. Az interneten valamennyi utasbiztosítási módozatot online díjkalkulációval látták el. A neten keresztül lebonyolított forgalom egy közepes nagyságrendű utazási irodához mérhető, s alakulása ahhoz hasonló szezonaritást is mutat. A károk ügyintézéséhez szükséges nyomtatványok természetesen letölthetők, s ezenkívül a 24 órás telefonos ügyfélszolgálat is biztosított.

A rendszer teljes mértékben automatizált. Az online kötések azonnal kötvényre nyomtatják. A folyamatban az ügyfél megválaszthatja a díjfizetés és a kézbesítés módját, helyét, illetve idejét. Ezek az információk a kötvényadatokkal együtt érkeznek meg a CSLPB-hez, ahonnan az ügyfélszolgálat indítja el a kiszállítási folyamatot. (Például ha valaki a Westend üzletközpont internetkávézójában köt utasbiztosítást mondjuk 11.35-kor, mire beér a céghez a Rákóczi út 42. alá, a kötvényt már át is tudja venni, vagy azt 14.00-tól az általa megjelölt helyre szállítják. Ha vidékre kérte a szállítást, akkor az országos képviselői hálózat érintett igazgatóságán keresztül intézik a kézbesítést.)

Online díjfizetés esetén az Inter-Európa Bank Rt. auditált rendszerét használják a biztosítási tétel azonnali, hitelkártyás kiegyenlítésére (amennyiben az ügyfél ezt választja). Az ajánlat adatainak biztonságát Storage Area Networktel biztosítják, a kötvény átvételekor pedig eredeti aláírást kérnek. A szolgáltatás WAP-on keresztül is elérhető, sőt – mivel a két rendszer ugyanarra az adatbázisra épül – az interneten regisztrált ügyfél lényegesen rövidebb idő alatt tud WAP-on kötni, hiszen sok adatát nem kell megadnia, mert azt a regisztrációból (a korábbi internetes kötésből) veszi a program.

A jövőben a CSLPB szeretné minél kényelmesebbé tenni a tájékozódást a honlapon, illetve még több ügyfélbarát programot fejleszteni.

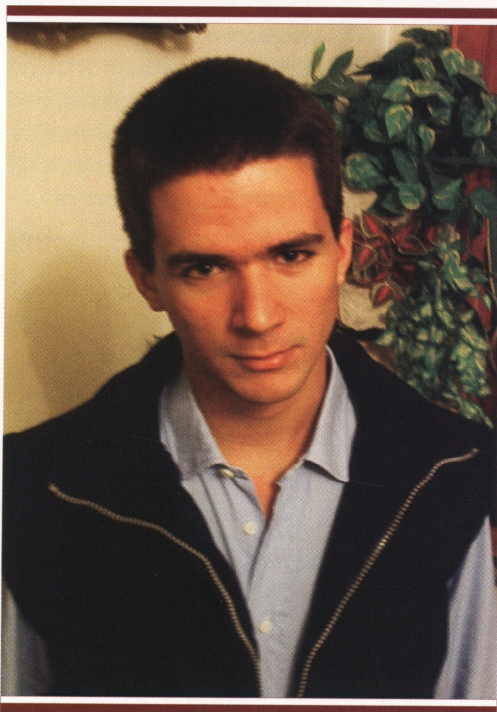
Szalay Dániel

kedvenc webhelyei

SZALAY DÁNIEL fiatal újságíró, illetve egy hírügynökség alapítója és ügyvezetője. 1995 óta internetezik, a számítógéppel hatévesen került kapcsolatba – akkor kölcsön kapott, XT típusú notebookja mára már csupán emlék. Igaz, gondosan megőrizte. A huszonegy éves cégvezető jelenleg a Budapesti Kommunikációs Főiskolán folytatja tanulmányait.

SZALAY DÁNIEL: – Tizenéves korom óta újságíróskodom, egy diáklapnál, egy diákrádiónál és egy kerületi újságnál kezdtem: ott indultam el a pályán, amelynek azóta megszállottja, mondhatni rabja lettem. Országos terjesztésű újságok közül először az Internet Kalauzban

(WWW.PRIM.HU/IKALAUZ) jelent meg írásom, honla-



ma-
mányos” sajtóban is dolgozhatok. A NOL webcímén, a napilap archív rovatában fel is lelhető néhány régebbi írásom. Egy elsősorban biztonságtechnikával foglalkozó szaklap információbiztonsági szekciójában pedig internetes biztonsággal kapcsolatos rovatot szerkeszttek.

BUSINESS ONLINE: – **NETÁN SAJÁT HÍRÜGYNÖKSÉGE IS INTERNETTEL KAPCSOLATOS FELADATOKAT LÁT EL?**
Sz. D.: – Igen, jó másfél évvel ezelőtt egy családtaggal közösen alapítottuk a MediaworX nevű vállalkozást (WWW.MEDIAWORX.HU). Gazdasági társaságként híreket szolgáltatunk, méghozzá „villámgyorsan”. Ez utóbbi azt jelenti, hogy teljesen új szemléletet képviselünk. Úgy gondoljuk, az újságolvasók nem másnap vagy egy hét múlva kíváncsiak a „friss” hírre, hanem akkor, amikor az még valóban az újdonság erejével hat, tehát közvetlenül azután, hogy az újságíró tudomást szerzett róla. Tapasztalataim szerint még a legfürgébb online lapok is legalább háromórás késéssel számolnak be egy-egy sajtótájékoztatóról vagy bármilyen egyéb eseményről. Azt hiszem, az igazi online újságírás szépsége ott kezdődik, amikor az „itt és most”-ről, nem pedig az „ott és akkor”-ról szólunk.

B. O.: – **LÁTOGAT-E SZAKMAI LAPOKAT AZ INTERNETEN?**
Sz. D.: – Rendszeresen benézek a Magyar Újságírók Országos Szövetségének honlapjára (WWW.MUOSZ.HU), gyakran felkeresem a reklámszakmával, lapkiadással foglalkozó WWW.KREATIV.HU és WWW.BTL.HU oldalait, akárcsak a WWW.MEDIAINFO.HU és a WWW.E-KER.HU kikötőjét. A Kreatív esetében egyébként megrendeltem a portál napi hírlevelét is, így napi gyakorisággal hozzájuthatok a szakma legérdekesebb híreihez. Mostanában gyakorta felkeresem a WWW.RADIO.LAP.HU és a WWW.WEBNYEREMENY.HU portált, illetve a WWW.PR.LAP.HU-t, valamint a WWW.MEDIA.LAP.HU-t. Ezenkívül követem a WWW.LINUX.HU híreit is, és figyelem

a Microsoft háza táján zajló eseményeket (WWW.MICROSOFT.COM/HUN).

B. O.: – HASZNÁLJA AZ INTERNETET KIKAPCSOLÓDÁSRA IS?

Sz. D.: – Bár elsősorban szakmai érdeklődésem kielégítésére, információszerzésre, kommunikációra használom a világhálót, még a legfárasztóbb nap végén is jólesik betérni a Petőfi rádió Modem idők cí-



mű számítógépes rádióműsorának honlapjáról (WWW.NET.HU/MODEMIDOK) elérhető fórumba. Szinte állandó hozzászólója vagyok annak a főiskolai fórumnak is, ahol tanulmányaimat folytatom (WWW.BKF.HU). Ennek különlegessége abban áll, hogy igazi közösségformáló ereje van, hiszen az iskola számos hallgatója, néhány tanára, sőt maga a főigazgató is gyakorta ellátogat oda. A BKF weblapját egyébként más szempontból is említhetném, például ezen a címen nagyon gyorsan és egyszerűen lehet a félév tárgyait felvenni az Online Tanulmányi Rendszer (OTR) segítségével. Ugyanakkor a Kommunikációs Főiskola különlegessége például az is, hogy néhány lelkes hallgató – haladva a korrallal – az interneten tette elérhetővé az oktatók által is ellenőrzött jegyzeteket. Szabadidőmben szinte mindig felkeresem még a WWW.WIW.HU honlapot, amelynek máris több mint tízezer regisztrált tagja van. Az oldal a régi barátokkal való kapcsolat-tartást éppúgy megkönnyíti, mint ahogy lehetővé teszi „ismeretlen ismerősök” szerzését, akikkel később akár személyes találkozóra is sor kerülhet.

B. O.: – MEGJELENT-E HONLAPPAL AZ INTERNETEN A SZABADIDEJÉHEZ KÖTŐDŐEN?

Sz. D.: – Párral igen. Néhány évvel ezelőtt saját pizzareceptemet is közzétettem az interneten (WWW.MEGARAM.HU/~SZDONI/PIZZA.HTML), amely azóta is elérhető, sőt némelyik, pizzával kapcsolatos oldalon, például a PIZZA.LAP.HU címen kiemelt he-

lyen szerepel egy rá mutató hiperhivatkozás. Persze utazni szintén nagyon szeretek, amit a WWW.MEGARAM.HU/~SZDONI/TUNISIA címen elérhető rövid tunéziai beszámolómban is tanúsít.

B. O.: – MIRE HASZNÁLJA MÉG A VILÁGHÁLÓT?

Sz. D.: – A célirányos webböngészésen kívül leginkább az e-mailt használom. A levelezés nagyon fontos szerepet tölt be mind az üzleti, mind a személyes kommunikációban. Mára eljutottunk oda, hogy a primer távközlési eszköz számomra nem a telefon, hanem az e-mail, hiszen jóval praktikusabb. Ezenkívül, ha ráérek, szinte mindig bekapcsolom az ICQ nevű, azonnali kommunikációt lehetővé tevő programot is. Ennek segítségével real time módon tudunk az ismerőseimmel üzenni egymásnak. És időnként az IRC-re (Internet Relay Chat) is benézek... Döbbenetes emlék marad például, amikor munkámhoz használtam a chatet szeptember 11-én, a New York-i tragédia napján. Több százan voltunk a #nyc nevű szobában, ahol az amerikai megapoliszban tartózkodóktól közvetlenül tájékozódhattunk a szomorú eseményről. Arról, hogy nem egy film, hanem a valóság az, amit láthatunk a tévécsatornákon. Olyan linkeket is közzétettek a csevejszobában, amelyeket azután cikkeimben is fel tudtam használni.

B. O.: – MILYEN MÓDON KAPCSOLÓDIK AZ INTERNETRE?

Sz. D.: – Azt hiszem, én már egyértelműen „netfüggő” vagyok. No nem, ez nem azt jelenti, hogy az internettel álmodom, de azt igen, hogy ha néhány napig nem tudom elérni a hálót, bizony komoly bajba kerülhetek munkám nem teljesítése miatt. A folyamatos online kapcsolat tehát elengedhetetlen. Szerencsére még épp időben tértünk át ADSL-re, néhány hónappal azelőtt, hogy a Matáv megszüntette évek óta jól bevált, kedvezményes, hagyományos modemes kapcsolat esetén érvényes internetes csomagjait. Mivel azonban a külvárosban lakom, nagyon izgalmas volt, hogy kihozzák-e ide a „drótot”. Különösen azután, hogy érdeklődésemre a távközlési szolgáltatónál először azt mondták: csak a tőlünk néhány háznyira lévő szomszédig tudják biztosítani a nagy sebességű digitális kapcsolatot, mi ne is reménykedjünk. Mit tesz isten, végül mégis kiépült a vonal. Az internetfüggőséghez még annyit, hogy gyakorta az utcán is megnézem a leveleimet WAP-on, vagyis a mobiltelefonomon keresztül. Régebben még ennél is „rosszabb” volt a helyzet, akkoriban SMS-jelzést kértem a szolgáltatómtól minden egyes e-mail érkezéséről. Ezt a szolgáltatást akkor mondtam le, amikor olyan levéláradat érkezett, hogy a telefon folyton csak „ciripelt”.

CSAPÓ IDA

Mára eljutottunk oda, hogy a primer távközlési eszköz számomra nem a telefon, hanem az e-mail, hiszen jóval praktikusabb.

Az informatikai outsourcing lelke

Magyarországon kevés olyan szolgáltató található, amely az informatikai megoldások teljes spektrumát képes lefedni. A T-Systems Unisoftware Kft. úgynevezett „plan-build-run” vállalkozás, azaz tevékenysége az üzleti folyamatok informatikai támogatási koncepciójának kidolgozásától a rendszer megvalósítását követően annak működtetéséig és üzemeltetéséig terjed. Esettanulmányunkban hazánk legkomplexebb informatikai outsourcingját mutatjuk be, amelynek megismerésében VERŐ ANDRÁS, a T-Systems Unisoftware Kft. Outsourcing Business Center vezetője és FRITTMANN LÁSZLÓ, a Computing & Desktop Operation Services vezetője volt segítségünkre.

Az outsourcing típusú szerződések egyik sajátossága, hogy átmeneti időszakot határoznak meg, amely alatt a szolgáltatónak el kell érnie a szerződésben meghatározott szolgáltatási szintet. Ez az átmeneti időszak a kihelyezett rendszer kiterjedtségétől és bonyolultságától függően három hónaptól egy évig szokott terjedni. A BKV Rt. informatikai rendszere minden tűlzás nélkül nevezhető hazánk egyik legkomplexebb rendszerének, így a T-Systems Unisoftware Kft. számára egyéves átmeneti időszakot állapított meg a céggel kötött outsourcing-szerződéssel. Idén október 9-étől kezdve új időszámítás vette kezdetét: abban az esetben, ha egy adott szolgáltatási elem színvonala nem éri el a szerződésben vállalt szintet, a beszállítónak komoly díjlevonással kell számolnia.

Verő András szerint az eltelt időszak legfontosabb feladata volt, hogy a személyzet és az informatikai eszközpark átvételét követően a T-Systems Unisoftware Kft. kialakítsa azokat az üzemeltetési körülményeket, amelyek garantálják a felhasználók számára az általuk használt informatikai támogatási elemek megfelelő színvonalú elérhetőségét. Mindehhez meg kellett változtatni az üzemeltetés teljes módszerét, a szerződés által megállapított szolgáltatási kereteket részletesen le kellett bontani, és alkalmazni a felhasználók eltérő munkakörére, hogy az informatikai infrastruktúra teljes megújításának pozitív hatását ők is érezni tudják. A projekt az első hazai komplex informatikai outsourcing megvalósítása, azaz a teljes informatikai infrastruktúra – központi és middleware szerverek, munkaállomások, hálózatok – üzemeltetése mellett szakértői, valamint tanácsadási tevékenységet is magában foglal.

A két cég által megkötött szerződés egy vállalkozás típusú megállapodás, amelyben a T-Systems Unisoftware Kft. felelősséget vállal, hogy az általánosan megfogalmazott keretek megtartása mellett 27-

féle, részletesen meghatározott követelményt az előírt színvonalon teljesíteni fog. Meghatározták például a rendszerek emelt és alapszintű rendelkezésre állásának biztosítását, a munkahelyi eszközök adott időn belüli megjavítását vagy helyettesítését, az informatikai infrastruktúra műszaki színvonalának megőrzését, illetve emelését. A szerződés határozott időtartamra, 10 évre szól. A BKV Rt. erre az időszakra biztosítva láthatja az összes üzleti folyamatát támogató informatikai rendszer szakszerű és biztonságos üzemeltetését, illetve folyamatos fejlesztését.

AZ OUTSOURCING LELKE

Az informatikai működés kihelyezésének kulcstényezője Frittmann László szerint a bizalom és az együttműködés. A megrendelő és a szolgáltató kötelezettségeit, feladatait az outsourcing-szerződés tartalmazza, amelynek középpontjában a szolgáltató felelősségvállalásának kell állni. A T-Systems Unisoftware Kft. az átvett informatikai rendszereket az ügyfél üzleti folyamatainak részeként tekinti, ezért a szolgáltatást e folyamatok megértésével és az azok iránt vállalt felelősséggel biztosítja. A cég más megrendelőknek is nyújt SAP-támogatást. Ilyen például a British American Tobacco számára szolgáltatott SAP BC-rendszer, amelyben hamburgi együttműködéssel dél-amerikai SAP-rendszerek támogatása valósult meg, még hozzá mintegy 6600 felhasználó számára. A T-Systems Unisoftware Kft. kiépítette azt a szakmai környezetet, amely lehetővé teszi, hogy magas megbízhatósággal és rendelkezésre állási mutatóval tudjon szolgáltatni. Ily módon minden esetben érvényesíteni lehet a szinergiából származó előnyöket, amikor egy SAP-rendszer üzemeltetése átvételre kerül, és a megoldás kedvező pénzügyi feltételeket teremt a megrendelő számára is. ●

A BKV Rt. informatikai rendszere minden tűlzás nélkül nevezhető hazánk egyik legkomplexebb rendszerének...

Új színek az informatikai megoldások palettáján

Az integrált vállalatirányítási rendszerek magyarországi piacán ritkán történnek olyan fejlesztések, amelyek mind üzletileg és technológiailag, mind a vállalatirányítás kultúrájában valami újat jelentenek.

A MÁV Informatika Kft. két ilyen meglepetéssel is piacra lép a napokban. A cég partnerei ezentúl egyrészt a mySAP.com vállalatirányítási rendszer csaknem teljes palettáját ASP-jelleggel is igénybe vehetik, másrészt a MÁV Informatika Kft. PKI-szolgáltatásba fog, így a vállalatirányítási rendszerekben keletkező dokumentumok – másokkal együtt – a törvényi szabályozásnak megfelelő, fokozott biztonságú módon elektronikusan aláírhatóvá válnak. Az új szolgáltatások megismerésében VARGA ISTVÁN, a MÁV Informatika Kft. Üzleti Megoldások Üzletágának igazgatója és TÓTH ELEMÉR, a cég stratégiai kabinetjének vezető stratégiai tanácsadója volt segítségünkre.



Kapcsolódó webcím:



WWW.MAVINFORMATIKA.HU

A vállalatirányítási rendszerek területén megszokott, hogy a bevezetett rendszer egyedileg, a vállalat igényeinek megfelelően kerül kialakításra. A kérdés tehát adott: kényelmes-e olyan inget magunkra venni, amely nem kifejezetten ránk szabott, hanem konfekcióméretekben kapható a piacon? A mySAP.com ASP-keretek között történő igénybevétele valami ilyesmit jelent: a MÁV Informatika Kft. szakemberei novembertől előre elkészített variációkban is kínálják „portékájukat”. Ha azonban közelebbről megvizsgáljuk a lehetőséget, azonnal látható, hogy a konfekcióáru egyrészt nagyon jó minőségű, „szinte testre szabott”, másrészt magában hordozza mindazon előnyöket (olcsóság és gyorsabb hozzáférhetőség), amelyekért olyan sokan látogatjuk az áruházakat.

Varga István elmondása szerint a MÁV Informatika Kft. vezetői a kis- és középvállalatok részéről jelentkező sürgető igényekre reagálva, azokat figyelembe véve döntöttek úgy, hogy a stratégiájukban továbbra is középpontban maradó „hagyományos” SAP-bevezetések mellett a vállalatirányítási rendszert ASP-szolgáltatás keretében is elérhetővé teszik. Ez azonban korántsem azt jelenti, hogy minden vevő számára ugyanazt a fazonú vagy méretű konfekcióterméket kínálják: a cég szakemberei felhalmozott piaci tapasztalatuk alapján, iparágakra szabva alakították ki egységcsomagokat.

KULCSRAKÉSZ MEGOLDÁSOK

A MÁV Informatika Kft.-nél elérhető ASP-szolgáltatás lényege tehát, hogy egyszerre jelent gyorsan elérhető, kedvező árú konfekciótermé-

ket és egyben szinte tökéletesen testre szabott megoldást. A különböző csomag-összeállításokban többéves tapasztalatot használtak fel, a cég különböző megoldásokat ajánl a különböző iparágakban tevékenykedő szereplők számára. Például egy építőipari vállalat projektorientált irányítási rendszert vezethet be, míg egy élelmiszeripari cég számára elérhető a gyártást, kereskedelmet középpontba helyező összeállítás.

Varga István szerint egyébként sem szerencsés, sőt szakmailag megkérdőjelezhető hitelességű a mySAP.com túlzottan modulorientált megközelítése, hiszen az egyes bevezetések lényege nem ott keresendő, hogy a kész rendszerbe milyen modulokat integrál a beszállító. A kulcskérdés az, hogy a megrendelő milyen üzleti folyamatokat kíván leképezni a rendszerben, és az informatikai technológiát milyen menedzsmentcélokra szeretné felhasználni. A magyarországi középvállalatok általában nemcsak a támogató tevékenységeiket, hanem a core business, az üzleti alaptevékenységüket is szeretik a rendszerben látni, hiszen a profitjuk ebből származik. A különböző megoldások licencárai sem a bevezetett modulok, hanem a felhasználók számától függenek, ráadásul egy professzionális vállalatirányítási rendszer sosem volt még – viszonylagosan – ennyire olcsó, mivel az informatikai piac recessziója e terület árain is érezteti hatását. Természetesen azt is hozzátehetjük, hogy egy ASP-megoldás teljesen más költségütemezést jelent, mint a hagyományos bevezetés; míg az utóbbinál nagyobb egyszerű beruházással és elhúzódó amortizációs költségekkel kell számolnunk, az ASP esetén kisebb, havonta jelentkező kiadással nézünk szembe.

DÖNTÉSI TÉNYEZŐK - A TAPASZTALAT

Ha vezetőként el kell döntenünk, hogy melyik cég legyen vállalatirányítási rendszerünk beszállítója, egyszerre több tényezőt érdemes figyelembe vennünk. Központi kérdésnek számít a pályázónál felhalmozott tapasztalat és a sikeresen lezárt projektek száma. A MÁV Informatika Kft. legutóbb a világ 50 országában 200 vállalattal rendelkező GEA AG tulajdonában lévő Energiagazdálkodási Intézet Rt. fél évig tartó, többfordulós pályázatán kilenc másik induló előtt nyerte el a teljes vállalatirányítási rendszer bevezetésének lehetőségét. Az ilyen eseményekre érdemes odafigyelni, adott esetben felvenni a kapcsolatot a bevezetést megrendelő cég vezetőivel, és tőlük tanácsot kérni.

TÁMOGATÁS

A második tényező az ügyfélszolgálati lefedettség. A MÁV Informatika Kft. partnerei kiszolgálására 24 órás ügyfélszolgálatot működtet, ahol a munkatársak központi helpdeskrendszerben regisztrálják az észrevételeket és az esetleges hiba-bejelentéseket. Azok megoldásának folyamatát követik, biztosítják az azonnali visszacsatolást, valamint intézkednek a hiba elhárítására vonatkozóan. Az ügyfélszolgálat regionális és központi hierarchiában működve országos lefedettséget biztosít (Budapest, Debrecen, Miskolc, Pécs, Szeged, Szombathely, Záhony, Békéscsaba, Győr, Hatvan, Kiskunfélegyháza, Kiskunhalas). A cég 560 munkatárssal rendelkezik, ami lehetővé teszi, hogy a partnerek szempontjából igen kedvező SLA (Service Level Agreement) szerződéseket vállaljon.

BIZTONSÁG

A kiválasztás harmadik szempontja lehet, hogy milyen biztonsággal működtethető az igen érzékeny adatokat tartalmazó vállalatirányítási rendszer. Az ASP-megoldás egyik előnye éppen az lehet, hogy a bevezető cégnek nem szükséges több tízmillió forintos költséggel szervertermeket építenie. A beszállító saját szerverparkjában üzemelteti az SAP-kiszolgálókat, azokat felügyeli, mentést végez, valamint biztosítja a megfelelő jogosultságokat a felhasználók számára. A MÁV Informatika Kft. által működtetett, Magyarországon páriát ritkító számítóközpont több száz négyzetméteres területen fekszik, és behatolás, tűz, valamint leállás ellen biztos védelemmel van ellátva. A parkban megtalálható a legkorszerűbb

informatikai berendezések teljes repertoárja a nagyszámítógépes szerverektől az Intel alapú kiszolgálógépekig. ASP-szolgáltatás esetében a bejelentkező ügyfeleket megfelelő sávszélességen keresztül az alkalmazásszerver fogadja. A TCP/IP-üzenetsomagok lehallgatás ellen mindkét oldalon azonosan beállított titkosítószoftverrel védhető. Az alkalmazásszerver operációs rendszerén futó SAP-installáció csak a felhasználó munkahelyeit összefogó átjárópártól fogad bejelentkezéseket. A routerek konfigurálási adatait, a jelszavakat és az IP-címeket a szolgáltatónál és az ügyfélnél titkosan kezelik. Az illetéktelen csatlakozás tehát a fizikai és a titkosan kezelt IP-címekből adódó logikai elzártság miatt kétszeresen is lehetetlen. Mindezek mellett az SAP saját, fejlett azonosítási és jogosultsági rendszerrel rendelkezik.

ÚJ DIMENZIÓS TERMÉKEK

Az SAP-rendszerek – legyenek azok régebben installáltak vagy most bevezetésre kerülők – további informatikai megoldásokkal egészíthetők ki. Beszélhetünk BI (Business Intelligence), SEM (Strategic Enterprise Management) és CRM (Customer Relationship Management) megoldásokról, valamint internetes B2B-, onlinestore- és



marketplace-alkalmazásokról. Ezek a lehetőségek az elmúlt években az SAP AG fejlesztéseinek következtében nyíltak meg a felhasználók előtt.

Most mégis a PKI technológiáról szólnunk, mint olyan megoldásról, amely remélhetőleg hamarosan minden vállalatirányítási rendszernek részét képezi.

Az elektronikus aláírásról szóló törvény tavaly ősszel született meg. Az eltelt idő alatt több piaci szereplő jelent meg a PKI-szolgáltatások piacán. A hitelesítésszolgáltatások lényeges tényezője, hogy az elektronikus aláíráshoz pénzben kifejezett kockázati tényezők tartoznak, valamint szolgáltatói felelősség. A minősített szolgáltatá-

Ez azonban korántsem azt jelenti, hogy minden vevő számára ugyanazt a fazonú vagy méretű konfekcióterméket kínálják...

sok területén a szabályozások még kidolgozás alatt állnak. (Hozzá kell tennünk azt is, hogy minősített aláírásra alkalmas eszközöket az Európai Unióban is csak a közelmúltban fogadtak el.)

▲ MÁV Informatika Kft. novemberben lép a hitelesítésszolgáltatás piacára, és nem titkolt célja, hogy rövid időn belül Magyarország egyik minősített szolgáltatója lehessen. Tóth Elemér szerint a cég által alkalmazott technológia világszínvonalú. A biztonságtechnika területén partnerük a német Utimaco Safeware AG, amely Németországban a legjelentősebb biztonságtechnikai eszközöket adja, és Európa-szerte rendelkezik referenciákkal. A két cég együtt dolgozik a szoftverfejlesztésben, a rendszerintegrációban és a szolgáltatásbiztosításban is. A MÁV Informatika Kft. szándéka, hogy a PKI teljes spektrumában jelen legyen, s így a cég által fejlesztett, installált és szolgáltatott minden rendszerben bevethetővé válik a technológia, továbbá a package termékek – a

munikációs folyamatok eredményeként létrejövő tranzakciók is hitelesíthetők.

▲ Az SAP-rendszerekhez már lehetséges PKI-kiegészítőket, kártyákat, leolvásokat, szoftvereket beszerezni, de Tóth Elemér szerint a PKI-szolgáltatások piacát még létre kell hozni. Bár már most nagy érdeklődés mutatkozik a technológia iránt, a MÁV Informatika Kft. vezetői tisztában vannak vele, hogy piacépítő, kultúraformáló tevékenységet is kell végezniük. Éppen ezért a cég ingyenes szolgáltatást biztosít, amelynek révén korlátozott ideig mind magánszemélyek, mind pedig vállalatok kipróbálhatják az elektronikus aláírás előnyeit.

BEVEZETÉS

▲ PKI-n alapuló rendszerek bevezetésénél már nem a technikai, technológiai feltételek teljesítése jelenti a legnehezebb feladatot, hanem a



Microsoft operációs rendszerei, irodai szoftverei, a Lotus Notes és az SAP – is kiegészülnek vele.

PKI

▲ technológia elterjedéséhez azonban kulturális változások is szükségesek, mivel a felhasználók még nincsenek hozzászokva sem a tanúsítványokhoz, sem az elektronikus aláírás gyakorlati használatához. A technológiában rejlő potenciál ezzel együtt óriási. Tekintsünk egy mindennapos beszerzést: ha valaki nagy, több 10 milliós értékű árut szeretne rendelni, akkor a mostani körülmények között általában hosszas faxolgatásra, telefonon vagy személyesen történő megerősítésre kell felkészülnie. Az elektronikus aláírás használatával mindez lényegesen egyszerűbbé válik, hiszen a megrendelő személye és jogköre a technológia segítségével egyértelműen azonosítható. A MÁV Informatika Kft. által szolgáltatott lehetőségek különlegessége, hogy nemcsak az úgynevezett fix dokumentumok (például egy MS Word-dokumentum) elektronikus aláírása végezhető el, hanem a vállalatirányítási rendszerekben zajló kom-

hitelesítésszolgáltató szolgáltatási szabályzatának egyeztetése a megrendelő adatvédelmi szabályzatával. Érthető módon e leírásoknak minden reális körülményre és eshetőségre kiterjedőknek kell lenniük, hiszen a rendszerekben igen érzékeny adatokat tárolnak és visznek át. A PKI-technológiát bevezetni kívánó cégeknek általában a hitelesítésszolgáltató szigorú szabályzatához és eljárásrendjéhez kell igazodniuk. A MÁV Informatika Kft. azonban lehetővé teszi ügyfelei számára, hogy – amennyiben nem kívánják elfogadni, esetleg pluszszabályokkal szeretnék kiegészíteni a vállalat hitelesítésszolgáltatási szabályzatát, vagy az a vágyuk, hogy az elektronikus aláírt dokumentumokon saját cégnevük szerepeljen hitelesítésszolgáltatóként – a MÁV Informatika Kft. szerverein virtuális hitelesítésközpontokat használjanak. A megoldás lehetővé teszi, hogy az egyébként 100 millió forintos nagyságrendű beruházás helyett csak néhány milliós összeggel kelljen számolniuk, és a rendszer, valamint a szolgáltatás működtetését, illetve menedzselését a MÁV Informatika Kft. havi szolgáltatási díj fejében elvégzi. ●

Internetrealitás

Néhány éve az internet terjedésébe és az általa virágzó üzleti életbe vetett hit hatotta át a világhálóról spekuláló publicisztikákat, és sokszor ebbe a kategóriába tartoztak a megvalósíthatósági tanulmányok is.

Azután a kijózanodás következett, internetes projektek, tőzsdei cégek omlottak össze. A szolgáltatók pedig felismerték, hogy a tömegesség tartósabban elmarad; akinek szüksége és lehetősége van az internethasználatra, az kicsit magasabb áron is megveszi, akinek nincs, annak valamivel olcsóbban sem lenne. Hogy mégis általános legyen az elterjedése, ahhoz sokkal olcsóbbnak kellene lennie, ami óriási, bizonytalan befektetés volna.

Hadd fogalmazzak ez alkalommal nyersen, a társadalom oldaláról közelítve: a magyar társadalom nagyobbik része egyszerűen nem engedheti meg magának a személyes internethasználatot. Számára a költség nem áll arányban a használatból következő haszonnal. Így össztársadalmi (az azt megtestesítő állami) erőfeszítés nélkül tartósan internet nélkül marad. Mivel az érdemi állami tehervállalás késik, az intellektuális, szociális szakadék mélyül az informatikával jól ellátott kisebbség és a lemaradó többség között.

Az internet ma a társadalom infrastruktúrájának egyik eleme. Általános elterjedésének hiánya olyasmint, mint amikor csak egy szűk kisebbség engedheti meg magának a megbízható és vitamindús ételt, a tiszta csapvizet, a megfelelő szintű oktatást és szakképzettséget, a jó egészségügyi ellátást, a gépjárművel való közlekedést. Persze lehet létezni e technológiai vívmányokból való érdemi részesedés nélkül is, de alacsony fokon, gyorsabb elhasználódással, kisebb hatékonysággal, rövidebb élettartammal.

Márpedig sem az internet, sem a munkát, a tanulást és sok minden egyebet hatékonyabbá tevő más vívmány nem luxus, hanem kötelező minimum. Aki megengedheti magának, e századi életet él; aki nem, múlt századit. Ha egy társadalomnak csak a kisebbség él e századi életet, a nagyobbik része pedig múlt századit, akkor az a társadalom nyomorog. A szociális feszültség, az elmaradottság pedig – mint a történelem tanúsítja – végső összesítésben többbe kerül, mint a kornak megfelelő egzisztenciális minimummal való általános ellátás. ●

TIHANYI LÁSZLÓ

...sem a munkát, a tanulást és sok minden egyebet hatékonyabbá tevő más vívmány nem luxus, hanem kötelező minimum.

Álmodtam, s nem voltam egyedül

Ki szereti a BSA-t? Udvariatlan és egyben költői kérdés. A sztereotip válasz, miszerint nem szeretni kell, hanem elfogadni létezésének szükségességét, már egy kicsit elgondolkodtatóbb, de szintén fals. Hiszen ha egy szervezet annyira meg tudja utáltatni magát a felhasználókkal, a kis- és nagyvállalatokkal, ahogy az a BSA-nak sikerült, ott a célkitűzésekkel is baj van.

Vegyes társaság alkotja a BSA-t, de a Microsoft domináns jelenléte a „madarat tolláról...” mondat juttatja eszembe. Egy cég okán, amely termékeinek közepszerúségét és hiányosságait hihetetlenül agresszív marketinggel kompenzálja, potenciális vetélytársait pedig Heródest megszegyenítő praktikákkal igyekszik eltaposni (eléggé sikeresen) – nos, végül is nem kell csodálkozni, ha az emberben egy idő után elpattan valami. (Kiváltképp egy „lebilincselőn” negatív kampányt látva; s ehhez további segítséget nyújt a kisebbség is kisebb halakat rendkívüli lelkiismeretességgel zaklató rendőrség, valamint a büntetőperekben a roppant szakértő szakértők által mondottakat vakon, ámde büszkén és függetlenül elfogadó bíróságok. A nevezetes pécsi kilencvenketek esete számos tragikomikumba hajló példát produkált, és nem ez volt az egyetlen eset.)

Szóval az emberben elpattan valami, és álmodni kezd. Hogy egyik napról a másikra egy olyan világban ébred, ahol mindenki megkapja, amit kért. A BSA a jogtisztta szoftverhasználatot, a felhasználó pedig az ingyeneset – Linuxot, BSD-t, akármit. Nem tudom, miért van az az érzésem, hogy ebben a szép álmovilágban igencsak kényszeredett lenne a BSA hivatalos örömmosolya... És megvan az oka, hogy a Microsoft miért próbálja foggal-körömmel-Palládiummal késleltetni ennek az álmovilágnak az eljövételét.

Mindenesetre itt és most sikerült túlfeszíteni a húrt, és remélem, ez hosszú távon az egész társadalom hasznára válik. A bilincs kampányára válaszképpen jön a szabad szoftverek kampánya; nálunk is, külföldön is egyre többen és többen gondolkodnak el a szoftvermonopóliumok veszélyein az egyszerű felhasználóktól a kormányzervekig – valami megmozdult végre.

Egy BSA-s ügyvéd talárja és egy linuxos pingvin frakkja egyaránt fekete, de attól tartok, ezzel ki is mérült minden hasonlóság. Ízlések és pofonok... Én mindenesetre a pingvinekkel vagyok. ●

BARTÓK NAGY JÁNOS

Az év vezető informatikusa

A Vezető Informatikusok Szövetsége által szervezett Infohajó 2002 konferencia keretében adták át „Az Év Vezető Informatikusa” díjat, amelyet a hagyományos vállalatok kategóriájában **TURMEZEY LÁSZLÓ**, az Unilever Magyarország Kft. informatikai vezetője, az új gazdaság vállalatának kategóriájában pedig **JENEI ZOLTÁN**, a Matáv informatikai igazgatója nyert el.

A hazai IT-piac vevői oldalának szóló díjat három informatikai szakmai lap, a Business Online, a CW-Számítástechnika és az Infopen CIO Webmagazin alapította, de a szakmailag minél megalapozottabb döntés érdekében volt CIO-k, elismert informatikai szakértők és társadalmi szervezetek képviselői is részt vettek a tizennégy tagú értékelőbizottság munkájában.

Sokéves hagyománnyal rendelkezik az Informatikai Vállalkozások Szövetsége (IVSZ) által alapított „Az Év Informatikai Menedzsere” díj, amelyet az IT-piac szállítói oldalának legsikeresebb vezetői kaphatnak meg. Ennek párja a vevőoldalon dolgozó első számú informatikai vezetők új kitüntetésé.

PÉTER; az Infórum képviselőjében **DOMBI GÁBOR**; az IVSZ-től **KÜRTI SÁNDOR** és **LAKATOS ISTVÁN**).

A végeredmény szoros pontértékeket mutatott, ezért döntött a testület két kategória mellett.

Turmezey László 1992 óta az Unilever Magyarország Kft. informatikai vezetője. Az anyavállalaton belüli nemzetközi elismertségét mutatja, hogy 1999 óta az Unilever Horvátország és az Unilever Szlovénia informatikai vezetője is, 1998-tól pedig 3 évig – a terület megszűnése – a kelet-európai régió informatikai-infrastruktúra-vezetője volt. Az utóbbi évek sikeresen lezárt projektjei közül érdemes kiemelni a teljes körű SAP-rendszer bevezetését Magyarországon, Horvátországban és Szlovéniában, az EDI-rendszer bevezetését a vevőkkel, a szállítókkal és a disztribúciós partnerekkel való kapcsolattartás támogatására, a vevői internetes és a belső intranetes portál kialakítását, a handheld alapú területi értékesítési és az online rendelésvégelzési rendszer, valamint a vállalati call center kialakítását.

Jenei Zoltán 2000 óta tölti be a Matáv informatikai igazgatói pozícióját. A cég működésének létalapját jelentő informatikai rendszer operatív működésének felügyelete mellett vezetésével sikeresen alakítottak ki egy módszertant a vállalat IT-stratégiájának tervezéséhez. Ez többéves fejlesztési ciklusok és évenként végrehajtott aktualizálások kombinációjával biztosítja, hogy az évi több milliárd forintos IT-büdzsével rendelkező óriáscégnél az informatikai stratégia rugalmasan, költséghatékonyan és kontrolláltan támogassa az üzleti stratégia megvalósítását. Néhány további példa a vezetése alatt az utóbbi években sikeresen végrehajtott informatikai projektekre: SAP-modulok bevezetése (a gazdasági modulok mellett Payroll és PD), a Matáv eSzámla szolgáltatásának elindítása, a hibaügyeleti és szolgáltatásbiztosítási rendszer továbbfejlesztése, valamint a számlázó- és ügyfélkapcsolati rendszerek felkészítése a távközlési liberalizációra.



Kapcsolódó webcímek:

WWW.UNILEVER.HU

WWW.MATAV.HU

A MÉRLEGLÉS SZEMPONTJAI

A KÖVETKEZŐK VOLTAK:

- A felügyelt informatikai projektek száma, bonyolultsága, innovativitása.
- A CIO személyes presztízse és a cég presztízse informatikai szempontból.
- A vállalat IT-architektúrájának fejlettsége, struktúrája, a működés minősége, színvonala.
- A megfogalmazott IT-stratégia, -vízió kiérleltsége, fejlettsége.
- Mióta van a vezető CIO-funkcióban?
- Mekkora a cég belső IT-infrastruktúrájának mérete a felhasználók, a gépek és a büdzsé tekintetében?

A díj odaítélésében végül 6 újságíró (**BÍRÓ ISTVÁN**, az IDG ügyvezetője, **HUTTER OTTÓ**, az Infopen szerkesztőbizottságának elnöke, **KOLMA KORNÉL**, a Business Online főszerkesztője, **RÉVÉSZ GÁBOR**, a Számítástechnika főszerkesztő-helyettese, **TIHANYI LÁSZLÓ**, az Infopen főszerkesztője és **VÉRTES JÁNOS**, a Prím Kiadó elnöke), valamint a szakma 8 elismert szakértője működött közre (a volt CIO-k és az informatikai szakemberek köréből **BALOGH ISTVÁN**, **JUHÁSZ MIKLÓS**, **KIS GYÖRGY**, **KORNAI GÁBOR** és **RACSKÓ**

Banki informatika és CIO-feladatok a K&H-nál

A banki informatika a számítástechnika egyik fő célterülete, húzó ágazata. Szükségei különlegesek, elvei viszont általánosan érvényesek. Helyzete jól tükrözi a vállalati informatika állását. Ezért érdekesek a vezetésével kapcsolatos viszonyok is, például a CIO-funkció működése. **DR SZINETÁR JÁNOS**sál, a Kereskedelmi és Hitelbank informatikai igazgatójával beszélgettünk minderről.

– ÖN IPARI TERÜLETRŐL KERÜLT A PÉNZÜGYIRE. A VEZETÉS TEKINTETÉBEN MEKKORA A KÜLÖNBÉG?

– A banki informatika körülbelül negyedrészt sajátos; háromnegyed részét illetően igaz, hogy az általános informatikai tudás és menedzsmentképesség nagymértékben konvertálható.

– MILYEN VOLT A BANKI SZÁMÍTÁSTECHNIKA ÁLLAPOTA ÁLTALÁNOSÁGBAN AZ ÖN BEKAPCSOLÓDÁSOKOR?

– A magyar bankrendszerben meglehetősen hosszú múltra tekint vissza a számítástechnika. Több mint tíz éve, amikor az MNB-ről leváltak a különböző funkcionálisok, kezdtek megjelenni a kisebb-nagyobb kereskedelmi bankok hazánkban. A magyar indíttatású pénzügyintézetek nagyon vegyes alkalmazási környezetet teremtettek. A saját fejlesztések mellett megjelentek a banki informatikai piacon a külföldi és belföldi szállítók, amelyek javaslatainak nyomán sokféle megoldás került fel a banki IT-palettára. Egy átlagos, közepes vagy nagyobb magyar bank fiókjaiban kezdetben sok lokális, általában saját fejlesztésű PC-s rendszer üzemelt.

– EZ VOLT A HELYZET A KERESKEDELMI ÉS HITELBANKNÁL IS?

– Korábban komoly alkalmazás- és platformkavalkád alakult ki. Amikor idejöttem, már megkezdődött egyfajta konszolidáció. Azután a bankok komolyan vették a 2000. évi fenyegetést, aminek kivédése összekapcsoltotta az ésszerűsítéssel. Az ipari ERP lehetőségeivel ellentétben a heterogén banki környezetben nem létezik olyan rendszer, amely legalább 80%-ig integráltan le tudná fedni egy univerzális bank üzleti területeit. Ezért sok rendszerre van szükség a zavartalan szolgáltatáshoz, de számuk a korábbi több mint 200-hoz képest egy nagyságrenddel kevesebb. A fiókok korábbi helyi rendszereinek szerepét központosított megoldások vették át.

– VAN KÜLÖNBÉG AZ INFRASTRUKTURÁLIS JELLEGŰ ÉS AZ ALKALMAZÁSI SZINTŰ SZÁMÍTÁSTECHNIKA HELYZETE KÖZÖTT?

– Nincs mindig értelme ezek elkülönítésének, de éppen a K&H és az ABN Amro fúziója mutat bizonyos általános jegyeket. A két bank alapvetően hasonló irányban építkezett a hiba- és katasztrófatűrési, a valós idejű replikáció, a tárolás Storage Area Networkje (EMC-

eszközök) stb. tekintetében. Ugyanakkor alkalmazás- és platformoldalon kevésbé szép a kép: szinte valamennyi, ma Magyarországon létező platform megtalálható a bankban, ami szakértelem- és támogatásigényt jelent, s nem mindegyik támogatja egyformán az egyesítési elképzeléseket.



– MILYEN HARDVERPLATFORMOK MŰKÖDNEK A HAZAI BANKOKBAN?

– Magyar specifikum az erős Digital-, majd Compaq-jelenlét. Mellette a VAX-tól az Alphán keresztül a Sunig, az IBM AS/400-astól az RS/6000-esen keresztül a mainframe-ig, a PC-s technológiáig minden előfordul. Erős tehát a törekvés az infrastruktúra egyszerűsítésére.

...heterogén banki környezetben nem létezik olyan rendszer, amely legalább 80%-ig integráltan le tudná fedni egy bank üzleti területeit.

– **HOGYAN JELLEMEZHETŐ AZ ALKALMAZÁSOK SZINTJE? A KONSZOLIDÁCIÓ SORÁN NYILVÁN MÉG SZOROSABBAN ÖSSZEKAPCSOLÓDNAN A HARDVER- ÉS SZOFTVERVONATKOZÁSOK.**

– A lakossági és vállalati rendszerek fragmentáltsága, valamint az egységes ügyféltörzs hiánya a keresztértékesítési lehetőségek nagy gátja. Ez például a K&H rendszerének hosszú távú, folyamatosan módosuló integrációs projektjéhez vezetett, amelynek célja, hogy az üzemeltetési környezet egyszerűbb, hatékonyabb és olcsóbb legyen. Egy eléggé nagy, integrált központi alkalmazás és egységes lakossági rendszer épül, amelynek hosszú távú támogatása a bank üzemének kiszolgáltatottsága nélkül megoldható.

– **HOGYAN JELLEMEZHETŐ E BANKI INFRASTRUKTÚRA NAGYSÁGRENDJE?**

– A Kereskedelmi és Hitelbank fiók száma az átfogó konszolidációt követően körülbelül 170. Ezekből elérhető a központi, AS/400-on futó Equation rendszer (Misys-fejlesztés) az egységes ügyféltörzssel, amelynek bizonyos kliens-, például CRM-funkciói Microsoft-alapon PC-s szerverhez (Compaq Datacenter Server) kötődnek. Az alrendszerek integrációját middleware-ként a Misys által fejlesztett, messaging szintjén az MQSeriesre támaszkodó Message Broker, a Meridien teremti meg. Ez a bank szíve, ezen keresztül történik az összes csatornaautentikáció és az ügyféltörzshöz kapcsolódó valós idejű frissítés is.

– **KRITIKUS KÉRDÉS AZ INTERNET HASZNÁLATA BANK-ÜZEMBEN. MIK A TAPASZTALATAI?**

– Egyre általánosabban kiépült az intranet, és a K&H minden alkalmazásfejlesztése során fontos szempont a webes felület. Vannak extranetes alkalmazások is, például az áruhitelscoreing. Mindehhez természetesen kulcsfontosságú a megfelelő biztonság.

– **MELYEK A TOVÁBBFEJLESZTÉS FŐ TRENDJEI?**

– A Kereskedelmi és Hitelbank több szempontból is úttörő szerepet vállalt. Az elektronikus csatornák PKI-infrastruktúrára épülnek. A fejlesztések általános érdekűek és mintaértékűek, de akkora infrastrukturális beruházást igényelnek, amit még egy nagyobb bank sem vállalhat egyedül. A Kereskedelmi és Hitelbank kezdeményező szerepet vállalt abban a törekvésben, hogy a pénzügyi szolgáltatók fogjanak össze a PKI területén. Az a tendencia figyelhető meg, hogy a bankok nem magát a PKI-t, hanem a PKI-n mint nagyobb biztonságú infrastruktúra-elemet nyújtott szolgáltatásokat tekintik a verseny tárgyának. A széles körű elfogadáshoz azonban kormányzati támogatásra is szükség lenne. A digitális törvény megalkotása megfelelő irányt adott a mi munkánknak is. A technológiai megvalósítás során nemzetközi standardokra támaszkodunk, amiben semmi Magyarország-specifikum nincs. Például a Certificate Authority, amelyet szolgáltatás nyújtásánál

NÉVJEGY

Szinetár János 1980-ban végzett a Budapesti Műszaki Egyetem Villamosmérnöki Karán, mérés és irányítástechnika szakon, majd két éves nappali szakmérnöki képzésen vett részt, és doktorátust szerzett. Ipari területeken – a győri Rábánál és más, kisebb cégeknél – számítógépes mérő és adatgyűjtő rendszerekkel, statisztikai folyamatszabályozással foglalkozott. Ezután évekig irányította a GE Lighting Europe (GELE) termelési és technológiai IT-szupportterületét, majd ugyanott a GELE európai informatikai infrastruktúrájáért volt felelős. Innen 1999-ben került a K&H-hoz CIO-ként, a K&H és az ABN Amro fúziója kapcsán pedig az egyesült vállalat informatikai vezetője lett.

használunk, a Deutsche Telekom németországi CA-ja. A tervek szerint a bank a GIRO Rt. CA-szolgáltatását fogja használni, amely a német CA-val egyenértékű. A bank úttörő a chipkártyára épülő bankkártya-funkcionalitások fejlesztésében is. Továbbá: nem lehet egyértelműen átültetni minden interneten kínált szolgáltatást mobiltelefonra, viszont sok nagyon egyszerű szolgáltatást lehet tömegesen mobilon nyújtani – különösen, ha annak van PKI- vagy azzal egyenértékű biztonsági képessége.

– **EZ TEHÁT A TECHNOLÓGIAI VILÁG. HOGYAN ÉRZI BENNE MAGÁT EGY CIO?**

– Az IT a magyar bankrendszerben szokásosan technikai alapon szerveződik. Ennek helyébe funkcionális IT-szervezetnek kell lépnie, amely alapvetően úgy szerveződik, ahogyan az üzlet. Az IT-nek az üzleti területek mögé kell valós erőforrásokat állítania. Én erre törekedtem GE-s tapasztalataim nyomán is.

– **ÍGY NEM TAGOLÓDIK SZÉT AZ INFORMATIKAI SZERVEZET? HOGYAN LEHET EGYSÉGES IT-STRATÉGIÁT ÉRVÉNYESÍTENI?**

– Ennek több alapeszköze van. Az egyik a szigorú szabványosság. Egy másik, hogy az informatikai főosztályoknak, igazgatóságoknak egyetlen, közös stratégián belül kell tevékenykedniük az általuk támogatott üzletágak kiszolgálásának érdekében. A stratégia fő szempontjai között effélék találhatók: egységesség, a perspektivikus technológiai eszközök, platformok és trendek szem előtt tartása, egyszerűség, költséghatékonyosság stb. Az ilyesfajta szempontok általánosak, túlmutatnak a pénzügyi területen.

SZÉCSI GÁBOR (GABOR.SZECSCI@WEBTIME.NET)

TIHANYI LÁSZLÓ (TIHANYI@INFOPEN.HU)



Kapcsolódó webcím:

WWW.EBANK.KHB.HU

Archiválási feladatok megoldása

Lotus Domino/Notes rendszerekben

Napjaink legelterjedtebb elektronikus levelező- és együttműködést támogató vállalati szoftvere a Lotus Domino.

AZ ARCHIVÁLÁSRÓL ÁLTALÁBAN

Információt tároló rendszerek – adatbázisok, vállalati információs rendszerek, de ma már ide sorolhatjuk a levelezőrendszereket is – üzemeltetői előbb-utóbb szembe találják magukat azzal a gonddal, hogy az adatállományok mérete vagy tartalmuk összetétele lassítja a hozzáférést, akadályozza a hatékony használatot. A megoldás a processzor teljesítményének növelése vagy a selejtezés, a már nem, illetve csak ritkán használt bejegyzések eltávolítása. Az inaktívvá vált információ jelentős részét azonban hosszabb távon is meg kell őrizni. Erre szolgál az archiválás, aminek során az éles rendszerből kiemelt információt visszakereshetően elhelyezzük a külön erre a célra létrehozott tárolóstruktúrában, az archívumban.

AZ ARCHIVÁLÓRENDSZER LEGFONTOSABB JELLEMZŐI

- Kapacitása korlátlan, bármennyi adat befogadására képes.
- Az adatok visszakereshetők, a felhasználó számára elérhetők.
- Hosszú távra, időtállóan tárolja az adatokat.
- Gazdaságos.

ARCHIVÁLÁS ÉS A LOTUS DOMINO

Napjaink legelterjedtebb elektronikus levelező- és együttműködést támogató vállalati szoftvere a Lotus Domino. Széles felhasználói kör és

intenzív használat mellett a Dominónál viszonylag hamar jelentkezhetnek az adatbázisok méretéből adódó, a bevezetőben említett problémák. Bár a Domino R5-ös verziójától kezdődően lényegesen megnőtt az adatbázisok lehetséges mérete, előfordul – például nagyméretű objektumok tárolása esetén –, hogy ez a kapacitás is kiemerül. Vannak szervezési gondok, amelyek már alacsonyabb feltöltöttség esetén is jelentkezhetnek. Például a levelezőrendszerben, ha sok a felhasználó, a postaládák összmérete okozhat problémát. Máshol az adminisztráció kezd akadózni. A felhasználói szokások is kedveznek az ilyen jelenségeknek: a Notes kiváló rendszerező és keresési lehetőségei arra készítik őket, hogy postaládájukban tároljanak hosszabb távon szűkebb információt, esetenként nagy kapcsolt állományokat. A Lotus Notes/Domino dokumentumtárát pedig eleve azzal a céllal állítják fel, hogy benne – mint egy irattárban – időtlen ideig gyűljenek az anyagok. A Domino rendszert használva tehát előbb-utóbb minden felhasználó rákényszerül az archiválásra – vagy arra, hogy tárolási gondjain Storage Area Network kiépítésével segítsen.

ARCHIVÁLÁSI STRATÉGIÁK A DOMINÓBAN

Két megoldás is kínálkozik a Domino/Notes-adatbázisok archiválására. Az egyik – az egyszerűbb – az, ha a Lotus Dominón belül maradunk. Ilyenkor az alkalmazások archív párját szokták létrehozni, és oda emelik át az archiválásra megérett anyagokat. Ezt a megoldást a Domino beépített funkciókkal támogatja. Az alkalmazásban megvalósították az archiválási politika kialakításának lehetőségét, és amint létrejönnek a feltételek, az archiválás automatikussá válik. Előnye, hogy az eredetivel azonos környezetben tartja az anyagokat, hátránya,

A DOMINO-ARCHÍVUM TULAJDONSÁGAI

- Notes-felületről, kényelmesen érhetőek el benne az adatok.
- Megtartja az anyagok eredeti funkcionálisát, tehát a levél levélként, a dokumentum dokumentumként kereshető ki belőle.
- Megőrzi a jogosultsági viszonyokat, nem ad ki anyagot annak, aki korábban sem férhetett hozzá.

hogy továbbra is az éles rendszer erőforrásait terhelje. Ezért nagy rendszereknél hosszú távon nem az igazi megoldás.

A probléma gyökeres megoldását a másik módszer, az erre a feladatra kifejlesztett külső archiválórendszer üzembe állítása adja. Például az ennél jóval többre is képes IBM Content Manager elektronikus dokumentumkezelő eszköz. A Domino és az archiválórendszer összekapcsolásához egy közbelső alkalmazásra is szükség van, ami persze valamelyest szintén növeli az elérési időt. A UniOffice-ban eddig szerzett tapasztalatok azt mutatják, hogy a felhasználói igényeket legjobban egy többlépcsős, vegyes megoldással lehet kielégíteni. A struktúra kialakításánál az adatbázis méretének korlátok közé szorítása az egyik, míg a dokumentumok gyors elérhetősége a másik szempont, s a kettőt összhangba kell hozni egymással.

A közbelső, a Domino-adatbázisok és az archiválórendszer közötti adatátadást végző program olyan funkciók megvalósítását szolgálja, amelyeket az archiváló nem támogat, de a Notes-felhasználók kiszolgálása feltétlenül megkövetel. Ilyen a Domino-adatbázis dokumentumstruktúrájának megtartása és az összetett felépítés, amely figyelemmel van a speciális elemekre, például a beágyazott objektumokra. Domino-környezetben való archiváláshoz több ilyen közbelső program is megvásárolható termékként. Vannak közöttük általánosan használhatók és egy-egy konkrét archiválórendszerhez köthetők. Annak számára például, aki a Content Managerrel kíván archiválni, kézenfekvő megoldás az IBM CommonStore for Lotus Domino, amely

a tapasztalatok szerint jól kihasználja mind a Domino, mind a Content Manager lehetőségeit. A legnehezebb feladat a hozzáférési jogosultságok továbbvitele az archívumra. Sok összetevőből lehet összeállítani a teljes ellenőrzési eljárást. Mind az archiválás – formátum, indexmezők feltöltése –, mind a visszaállítás – a visszaállított dokumentum megjelenítése a Domíno-ban – nagy gondosságot igényel. A három részt vevő szoftver, a Domino, a közbelső program és az archiváló rendszer beállításai egyaránt befolyásolják az eredményt. A UniOffice Rendszerháznál szerzett tapasztalatok azt mutatják, hogy a struktúra kialakításától függően őrizhetők meg teljesen vagy részben az eredeti jogosultsági viszonyok.

Többek között ez az aspektus is arra figyelmeztet, hogy az archiválást érdemes nagy körültekintéssel kezelni, hiszen megvalósításakor – a célokból adódóan – igen hosszú távra szóló döntéseket hozunk. A legjobb már a Domino rendszer, illetve később az újabb és újabb alkalmazások bevezetése során gondoskodni a célszerű archiválásról. **KECSKÉS GYÖRGY** (KECSKES_GYORGY@UNIOFFICE.HU)

ARCHIVÁLÁSI VÁLTOZATOK DOMINO-KÖRNYEZETBEN

RTF KITERJESZTÉS – időtálló, verziófüggetlen állományformátum hosszú távú archiválásra, csak szöveges információ megőrzésére.

NATÍV NOTES-FORMÁTUM (BINÁRIS KONTÉNER) – teljes funkcionalitást ad, például az objektumokra, a hozzáférési jogosultság ellenőrzésére. Verziófüggetlensége nem tökéletes.

NOTES-DOKUMENTUMHOZ KAPCSOLT ÁLLOMÁNY ARCHIVÁLÁSA – dokumentumtár jellegű alkalmazásoknál, Lotus Domino-dokumentumokhoz alkalmazható.

KERESÉS ÉS ELÉRÉS AZ ARCHÍVUMBAN

Ezt az archiválás módja, a formátum, az indexelés, valamint az eredeti dokumentum kezelése határozza meg.

HOZZÁFÉRÉS EGY LÉPÉSBEN: közvetlen elérés Notes-dokumentumon keresztül.

HOZZÁFÉRÉS TÖBB LÉPÉSBEN: keresés a Notes-környezetből az archiválórendszer indexébe belépve. Az elérés a találati listából történik.

Kitárulkozó ERP (III.)

A realitások talaján

Folyamatosan bővülő választék és funkciók – ezt kínálja az ERP-piac, és az utóbbiba, ahogy előző számunkban részletesen foglalkoztunk vele, beleértendő az ERP2-höz kötött funkciók is. A fejlődési irányokat jelző, de alkalmazásukhoz folyamataiban is letisztult belső működést igénylő megoldások ízelgetése ma még a „topcégek” sajátja. Az előállított értékében nem, de tömegét tekintve mindenképp jelentős kis és közepes cégek többsége a tisztulás folyamatát éli. Folyamataik automatizálásához pedig továbbra is a már sokszor eltemetett tranzakciós rendszerre van szükségük. Ezt a telítettségnek még a közelébe sem került piacot azonban nem olyan könnyű becserkészni.

Többfunkciós, színes piac ez, még kevésbé érintette meg a nagyvállalatok többségénél az automatizálást katalizáló verseny szele. Döcög a szekér, csordogál a pénz, ezért jelentős szeletük költséges luxusnak érzi az ERP-bevezetést. Pedig forgalmuk és gazdasági teljesítményük alapján indokolt lenne a vállalati szoftverek szélesebb körű használata.

A jövőre nézve vélhetően a felhasználó és a forgalmazó számára egyaránt tanulsággal szolgáló elemeket igyekszünk az integrált vállalatirányítási rendszerek kapcsán két számon keresztül közreadni. A felhasználók olykor anonim módon – de a való világot híven tükrözve –, máskor nevüket vállalva voltak segítségünkre, míg a szállítók és tanácsadók minden esetben nevesítve osztották meg velünk tapasztalataikat.

Mostani számunkban – és az internet adta lehetőséggel élve nagyobb terjedelemben online kiadványunkon, a Prím Online-on – a későbbi működésre is kiható rendszervásztás, valamint a bevezetés kérdését feszegetjük. Decemberben többek között ezeknek a rendszerek működésére gyakorolt hatását, az ASP és a kulcsrakész megoldások felhasználó-, illetve forgalmazóoldali tapasztalatait, valamint a szállítók különböző szintjeiről elvárható támogatást is megtárgyaljuk. A könnyebb tájékozódás kedvéért most témánként zárójelben utalunk az adott fejezet csak az interneten, a

www.prim.hu/business címen olvasható cikkeire.

A szóban forgó rendszerekről, illetve szállítóikról, referenciáikról a 38–39. oldalon közlünk összefoglaló táblázatot, amelynek részletesebb verziója a Business Online Tanácsadó Füzetekben található.

(Web: Piackutatás – BellResearch, Revolution)

Avállalatok informatikai fejlettségi szintje – hangsúlyozza a BellResearch felmérési adataira tá-

maszkodó Revolution-jelentés – ma már nem csupán a cégen belüli hatékonyságot, de a nemzetközi vérkeringésbe való bekapcsolódás lehetőségét is befolyásolja, ahogy ezt esetenként a nagyvállalatok beszállítókkal szembeni elvárásai is bizonyítják. Az említett alkalmazások fenti körben történő szélesebb körű elterjedéséhez fontos lenne, hogy a vállalatok vezetői releváns információkra és referenciatapasztalatokra alapozva, a költségek és megtérülési mutatók figyelembevételével el tudják dönteni, megéri-e a bevezetés. (Web: A Net-Survey internetes piackutatási eredményei)

Rendszervásztás – okok, szempontok

A megfelelő szoftver kiválasztásához az ügyfélnek tisztában kell lennie saját elvárásaival, ami feltételezi vállalata működésének ismeretét. A for-

A gyakran szervezet nélküli, spontán működésű, személyekre épített cégek akkor szánják rá magukat az integrált rendszer bevezetésére, ha ég a ház.



**REVOLUTION™
SOFTWARE**

**INTEGRÁLT ÜGYVITELI-
és CRM-rendszerek**

1072 Budapest, Nyár u. 32. Tel.: 352-1550, fax: 352-1553, e-mail: revol@revolution.hu, www.revolution.hu

galmazónak szintén meg kell értenie a cég működését, hogy megfelelő programismerettel valóban annak támogatására paraméterezhesse a szoftvert. Az integrált rendszer sorsa e két megállapítás között dől el. Az összeállítás ennek miéjtjeiről és hogyanjairól szól. (Web: Egyedi fejlesztések vagy csomagok)

DE MIÉRT?

Az integrált rendszer alkalmazásának okai nem változtak sokat az elmúlt években, ám a kiválasztás szempontjai a KKV felső harmadában már árnyaltabbak, a nagyvállalatoknál pedig jobban előtérbe kerül a jövőképe. De mert ez utóbbiak ma már ERP-oldalról többnyire „lefedettek” (talán a köz- és államigazgatás az egyetlen kivétel), itt a technológiai változásokat követő, illetve csak funkció- és szolgáltatásbővítésekről lehet szó. A közepes és kis cégeknél még nyitva az ajtó – szélesebb is a kínálat, de hiányzik a motiváció. Itt ott már szorít a cipő, ám nem gondolják, hogy az ERP jelenti a megoldást.

A KKV-szféra számára integrált ügyviteli megoldást kínáló Winform Kft. egyik ügyvezetője, **ZSIN TAMÁS** szerint a kis- és középvállalati kategória (2–10 milliárd forint bevétel) cégeit általában az ösztönös, szubjektív cégvezetés jellemzi. Ezért ritka vendég bármilyen szintű tervezés. A gyakran szervezet nélküli, spontán működésű, személyekre épített cégek akkor szánják rá magukat az integrált rendszer bevezetésére, ha ég a ház. Ugyanakkor a kézi kimutatásokkal már nem nyilvántartható adatok miatt vevő-, illetve szállítóoldali nyomásra is történhet a bevezetés. „Ahol a szervezeti és személyi feltételek nem adottak, nincsenek meg a sikeres bevezetés garanciái, nem szabad belekezdeni.”

Rendszereket a bonyolultabb működésű közép- és nagyvállalatoknál is bevezet R&R Software Rt. ügyfélkörének vezetőit például a jelenlegi programjaik funkcióinak vagy azok integráltságának hiánya motiválja. Ebbe a jogosultsági rendszert és a különböző területekhez való hozzáférés auditálhatóságát is beleértik, ezért a bevezetéssel gyakran könyvvizsgálói vagy tulajdonosi nyomás-

nak tesznek eleget. Ahol az egyes funkciókhoz kapcsolódó kisebb szigetrendszerek szállítói nem tudják a támogatási igényeket kielégíteni, az üzemeteltetői függőség is okot adhat a bevezetésre. (Web: A rendszerválasztás okai a felhasználók oldaláról; Valós okok, problémák – a MÁV Informatika Kft. tapasztalatai)

HOL, MIÉRT?

Nézzünk az elhangzottakhoz néhány konkrét felhasználói tapasztalatot. Meglepő módon az autóiipar – Magyarországon elsősorban a Suzuki – számára is szállító japán gyújtótekerescs gyártó Diamond Electricnél nem működött integrált rendszer. Így a magyar leányvállalatánál most folyó proAlpha-bevezetés egyben nemzetközi pilotprojekt is. A bevezetés indoklása azonban komoly kihívást jelentett. „Vagy maradnak a nagyszámban gyártott, kis hatékonyságú Excel-táblák, vagy 4-5 ember által kezelve egy integrált rendszert, kis létszámmal nagy profitot érhetünk el – állítottuk választás elé az anyacéget” – mondja a hazai leányvállalat informatikai vezetője, **FARAGÓ JÓZSEF**.

Az Ovitnál nehéz volt a számviteli, pénzügyi és közgazdasági területen, valamint a bérszámfejtésen használt, nehézkesen összehangolható szigetrendszerekből információkat kinyerni. „A speciális esetekben gyakran többnapos munkára volt szükség, így az integrált rendszer melletti voksolás egyik meghatározója érthetően a felső vezetők és a költséggazdálkodási területek vezetőinek információigénye volt” – mondta az Ovitól **MILÓ JÁNOS**. „A kiválasztási szempontok között a megfelelő sebességű adatszolgáltatás és a több telephelyről érkező adatok feldolgozásának megoldása is szerepelt.”

A Zalakerámia DOS alapú, részben integrált, saját fejlesztésű – telephelyenként szigetyszerűen működő – rendszert cserélt integrált csomagmegoldásra. A havi összesítések miatt nem voltak naprakész jelentései, ezért – hogy mindenki ugyanazokat az adatokat láthassa – egy akvizíció által generált vezetőiigény-növekedésnek is köszönhetően kezdtek integrált rendszert keresni



Kapcsolódó webcímek:

- WWW.AB-AEGON.HU
- WWW.APLUS.HU
- WWW.ATOSORIGIN.HU
- WWW.BUDAVAL.HU
- WWW.DATEAM.HU
- WWW.DIAMOND-US.COM
- WWW.HP.HU
- WWW.IDS-SCHEER.HU
- WWW.IFSHU.COM
- WWW.INFOR.HU

Nálunk Ön a célcsoport

www.piacprofit.hu
az új gazdaság on-line újsága

▲ már 33 bevezetést megért Navision Attain elsősorban gyártócégeknél és nagykereskedőknél arat sikert. Utóbbiaknál a vezetők többek között naprakész áttekintést kívánnak látni a készletforgásról – akár márkákra lebontva –, s elismerően szólnak a Navisionban meglévő, az értékesítési tevékenységet utólag szervizzel támogató lehetőségről – sorolja a felhasználói visszajelzéseket a MultiSoft ügyvezető igazgatója, **SVÉD JÁNOS**.

RENDSZERVÁLASZTÁSI SZEMPONTRENDSZER

Röviden összefoglalva: a külföldi tulajdonú, valamint a szomszéd országokban felvásárlásra készülő cégek általában külföldi fejlesztést választanak, a kisvállalati szféra viszont elsősorban hazait. „Az idegen tulajdonú cégeknél az anyavállalatukéval megegyező rendszer kiválasztásának legtöbb esetben a mérlegkonszolidáció az oka – mondja a T-Systems Unisoftware-től **SOMOGYVÁRY GÉZA** –, de a központi és a hazai vállalat termelés-irányításának integrációja is meghatározó szempont lehet.”

▲ T-Systems szerint az informatika az üzlet szolgáltatója, ezért ott számíthatnak sikerre, ahol az üzleti folyamatokból képzik le az alkalmazott informatikai modellt. Modellek nélkül rossz döntések születhetnek. A rugalmasabb kisvállalkozások gyorsabban képesek váltani, de a nagyobb cégek – többnyire szubjektív okok, például a döntéshozó felelősségkerülő magatartása miatt – minimum 5 évig használják a számukra esetleg nem teljesen megfelelő rendszereket, ami a vállalat hatékonyságát is befolyásolja.

„▲ cég filozófiájához, gyakorlatához legjobban alkalmazkodó, emellett rugalmasan paramétrezhető és testre szabható szoftvert kerestünk. A szűrőn fennmaradtaknál a specialitásokra is odafigyelve megvizsgáltuk az adatrögzítés munkaigényét, a redundanciák kiszűrhetőségét, illetve a napi munka támogatottsági szintjét – mondta **KISS TAMÁS** a Murvai Kereskedelmi Kft.-től –, ami hatékonyabb munkavégzést tesz lehetővé. Sajátos kereskedelmi szemlélet, kiforratlan,

gyakran változó folyamatok, bonyolult kereskedési rendszer jellemzi működésünket, ami tovább finomította a szoftverválasztást. Lényeges volt ezek mellett a piacképességünket befolyásoló, kellő finanszírozású és rugalmas árkezelésünk támogatása is. Könyvek, szakmagazinok, folyóiratok és konferenciák tartalma alapján 6 cég kapott meghívást, s ezek közül az Xapt maradt fent a rostán.

A Humansoft cégeként létrejött Xapt és az Axapta minden szempontból megfelelőnek látszott.”

▲ Zalakerámiánál a szoftver akkori (1997-es) kedvezőbb hardverigénye és bevezetési költsége billentette a mérleg nyelvét a Scala felé. „Értse a szállító a forgalmazott rendszer minden csínját-bínját, hogy egy adott üzleti probléma megoldásakor tudja, mikor mihez és hogyan kell nyúlnia, ne rajtunk tanulja meg a szoftver képességeit” – mondja a Zalakerámia Rt. informatikai és szervezési osztályvezetője, **BÉRES SÁNDOR**. „Az első ERP-bevezetésünkénél – tudunkon kívül – első feccskék voltunk, aminek a levét az informatika itta meg, nálunk csapódtak le az állandó összeadások, lefagyások stb. miatti felhasználói panaszok, vezetői számonkérések.”

▲ középállalati szegmensben a szoftver és a szállító megbízhatósága, piacon töltött ideje mellett jelentős szerepük van a referenciáknak. A kisebb cégeknél elsősorban az ár a domináns, ami sajnos teret enged a kiforratlan, követés és támogatás nélküli programoknak, s hígítja a szoftverpiacot. A hazai támogatás, illetve fejlesztési kapacitás mellett a fejlesztő és a bevezetést végző cég hosszú távú piaci jelenlétének biztosítékai is fontosak. Azonban, mint alább látni fogjuk, a kép ennél sokkal árnyaltabb. (Web: Felhasználói piacismeret; A referenciák szerepe)

KÖZÉPMÉRETŰ DILEMMÁK

KOVÁCS LAJOS, az Infor:corvex kereskedelmi igazgatója szerint a rendszer teljességére, kezelhetőségére, szolgáltatási színvonalára vonatkozó elvárásokat nézve – tulajdonosi viszonyoktól, cégmérettől függően – ma már a cégek igényesebbek. „Ám továbbra is nehezen fogalmazzák meg, mit

...megvizsgáltuk az adat-rögzítés munkaigényét, a redundanciák kiszűrhetőségét, illetve a napi munka támogatottsági szintjét...

**KFKI
ISYS**



KFKI ISYS INFORMATIKAI KFT.
1135 Budapest, Tüzér u. 39-41.
tel.: 452-1300, fax: 452-1301
<http://www.kfki-isys.hu>

MAGYARORSZÁGON FORGALMAZOTT ÉS BEVEZETETT VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI

BEVEZETŐ CÉG / HAZAI FORGALMAZÓ	ALKALMAZÁS			BEVEZETÉSEL KAPCSOLATOS INFORMÁCIÓK				REFERENCIÁK (2)			MEGJEGYZÉS
	NEVE	TÍPUSA	GYÁRTÓ NEVE	ÁTLAGOS BEVEZETÉSI IDŐ (3)	LICENCÁR/ FELHASZNÁLÓ (4)	KÖLTSGÁRANYOK (%) (39)	HAZAI BEVEZETÉSEK SZÁMA (5)	MEGNEVEZÉS	TEVÉKENYSÉGI TERÜLET	BEVEZETETT MODULOK	
Albacomp Rt. / Oracle Hungary aPlus Consulting Kft. / ua.	Oracle Applications e-Start / ERP	ERP	Oracle/USA	3	1130 ezer Ft/csomag/felhasználó (6)	50/45/5	3/20	Államadósság Kezelő Központ Rt.	Köz-/államigazgatás	PÜ	
	Movex	ERP2	Intential/Svédország	3-10	112 ezer Ft/modul/felhasználó	40/40/20	18/70	Swedwood Sopron Bútor Kft. Ricoh Rt. Cereol Rt.	Bútoripar Kereskedelem Élelmiszeripar	AG, AF, BESZ, DEV, DI, EG, ÉRT, FO, GYÁ, GYT (7) AG, AF, BESZ, DEV, DI, EG, ÉRT, FO, JK (8) AG, AF, BESZ, DEV, DI, EG, ÉRT, FO, GYÁ, GYT (9)	
	Instant Movex	ERP2	Intential/Svédország	2-3	50-300 ezer Ft/modul/felhasználó	10/60/30	1 (10)	N. a.	N. a.	N. a.	
Atos Origin Kft. / KFKI Isys Kft.	MFG/Pro	eB, ERP, MRP	QAD/USA	4-8	2150 USD/csomag/felhasználó (11)	55/35/10	8/40	Philips Components, Győr Carterpillar Magyarország Rt. Videoton MBKE Elektronikai Kft.	Ipar Ipar Ipar	KÉ, GYÁ, TERV GYÁ, AG, PÜ, ÉRT, DI, VÁM AG, BESZ, GYÁ, GYT, SZÁ, SZÁLL	Saját vámmegoldás
Atos Origin Kft. / SAP Hungary Kft.	SAP	ERP	SAP AG / Németország	6-12	3800 euró/csomag/felhasználó	60/30/10	5/25	Philips Assembly Center, Hungary Pannonpipe Radici Film Hungary	Elektronika Műanyaggyártás Műanyaggyártás	GYÁ, AG, ÉRT, SZÁLL, PÜ, KO, VÁM PÜ, KO, GYT, ÉRT, DI, AG ÉRT, DI, AG, PÜ, KO	Vámmegoldás fejlesztése
Classys Informatikai Kft. / Oracle Hungary Kft. (12)	Oracle Pénzügy	ERP	Oracle/USA	4	Egyedi árazás (13)	50/40/10	2/9	Bábolna Rt. Erőterv Rt. Honvédelmi Minisztérium	Ipar Ipar Köz-/államigazgatás	FO, KINN, KÖT, TE FO, KINN, KÖT, PE FO, KINN, KÖT, TE	
	Oracle Logisztika	ERP	Oracle/USA	6	Egyedi árazás (13)	50/40/10	1/3	Erőterv Rt.	Szolgáltatás	BESZ	
	Oracle Humán-Bér	ERP	Oracle/USA	6		50/40/10	3/10	Paksi Atomerőmű Rt. Honvédelmi Minisztérium	Szolgáltatás Köz-/államigazgatás	HR, BÉR, TB HR, BÉR, TB	
Classys Informatikai Kft. (14) / Oracle Hungary Kft. (12)	Oracle Költségvetés-e-Start	ERP	Oracle/USA, Classys/Magyarország	3-4		45/45/10	1/4	XIII. ker. önkormányzat	Köz-/államigazgatás	FO, KINN, KÖT, EI	
Datorg Team Kft. / ua.	Baan	ERP, MRP (15)	Baan/Hollandia	4-8 (min. 1.5-2)	2000 USD/nevesített, 3500 USD/konkurens (16)	40/25/35	16 / 48 (17)	NABI Güntner Tata NAGISZ	Ipar Ipar Mezőgazdaság	AG, BESZ, BM, DEV, DI, EG, ÉRT, FO, GYÁ, GYT (18) AG, BESZ, BM, DEV, DI, EG, ÉRT, FO, GYÁ, GYT (18) AG, BESZ, BI, BM, DEV, DI, EG, ÉRT, FO, GYÁ, GYT (19)	
EcobIT Informatikai Kft. / ua.	Talentum	ERP	EcobIT Informatikai Kft.	1-3		Projektméreték függvénye (20)	1 cég	Dunaferr	Ipar, kereskedelem	PÜ, FO, JK, KO, KÖT, SZV, TERV	Microsoft .NET technológia
Exact Hungary Kft. / ua. (12)	Exact Globe	ERP	Exact Group B.V. / Hollandia	2-4	4-10 millió Ft (21)	35/55/10	250 cég	Zsolnay Porcelángyár Kft. Estée Lauder Kft. Mol-Gáz Kft.	Ipar Kereskedelem Szolgáltatás	PÜ, LOG, TI PÜ, LOG, ÉRT, JK PÜ, LOG, SZER	
FreeSoft Kft. / Oracle Hungary Kft.	Oracle Applications e-Start	ERP	Oracle/USA	3-8	Oracle standard árlista	30/60/10	6 / 5	Express Kiadó Rt. Masped Capital Postabank	Média Logisztika Pénzügy	FO, KINN, KÖT, KG FO FO, KINN, KÖT	
FreeSoft Kft. / ua.	Házipénztármodul OA-hoz	ERP	FreeSoft Kft. / Magyarország	3 hét	400 ezer/pénztár (22)	30/55/15	4 / 1	Honvédelmi Minisztérium Bábolna Rt. FKF Rt.	Köz-/államigazgatás Élelmiszeripar Közüzem	HP HP HP	
GriffSoft Rt. (23) / ua.	Forrás-SQL	ERP	GriffSoft Rt. / Magyarország	3-8	90 ezer/modul/felhasználó (24)	30/50/20	150 / 600 (25)	Pécsi Söröződe Rt. Gallicoop Rt. Országos Vízügyi Főigazgatóság és 12 vízügyi igazgatóság	Ipar Húsipar/kereskedelem Köz-/államigazgatás	AG, AF, BESZ, BÉR, DEV, ÉRT, FEJL, FO, HP (26) AG, AF, BESZ, BÉR, DEV, ÉRT, FEJL, FO, HP, HR (27) AG, EG, EI, FO, HP, JK, KÉSZ, KG, KINN (28)	Távoli bejelentéssel megvalósított karbantartás
HostLogic Kft. / ua.	SAP R/3 alapú Smart Enterprise	ERP, CRM, B2B	SAP AG / Németország	2-4	Átlagosan 80 ezer Ft/felhasználó (29)	70/10/20	16 / 80	Rolla Rt. PharmaNova MKTV	Ipar, kereskedelem Kereskedelem Szolgáltatás	PÜ, KONTR, LOG, GYÁRT, ÉRT PÜ, KONTR PÜ, BESZ, ÉRT, PR, BER, KONTR	SLA
HP Magyarország Kft. / Oracle Hungary Kft. (30)	Oracle Applications	ERP	Oracle/USA	6-12	1200 ezer Ft / alkalmazási rendszer / felhasználó (31)	60/30/10	N. a.	Rába Honvédelmi Minisztérium OEP	Ipar Köz-/államigazgatás Köz-/államigazgatás	PÜ, BI PÜ, BI	
HP Magyarország Kft. / SAP Magyarország Kft. (12)	SAP R/3	ERP	SAP AG / Németország	6-12	2550 euró/felhasználó (átlag)	80/10/10	24/4 (32)	EGIS Rt. Zwack Unicum Rt. Magyar Szabadalmi Hivatal	Ipar Kereskedelem Köz-/államigazgatás	TI, AG, EG, ESZK AG, KER PÜ, KONTR, AG, EG, HR	
SAP IS-U	ERP	SAP AG / Németország	6-16	3,5 euró / közüzemi szerződés (átlag)	80/10/10	2	Budapesti Regionális Vízművek Rt.	Szolgáltatás	ÚSZ, SZÁ		
IFS Hungary Kft. / ua.	IFS Applications	ERP	IFS AB / Svédország	6-12	Modul- és felhasználószám-függő	50/50 (33)	8 / 40	Akzo Nobel Coatings Rt. Momet Rt. Prodax Rt.	Ipar Ipar Ipar	PÜ, SZV PÜ, SZV PÜ, SZV	
Infor:corvex Rt. / ua.	Infor:COM	ERP	Infor AG / Németország	6-9	5,5 millió Ft-tól / 10 felhasználó (34)	35/50/15	24 cég	Max Magyar Kft. Kispesti Öntőde és Gépgyár Kft. (Rába) Rati és Ratipur Kft.	Ipar Ipar Ipar	ÉRT, BESZ, RAK, GYT, AG, SZÁML, TI, KG ÉRT, SZÁML, BESZ, RAK, GYT, AG, GYT, TI, KG ÉRT, SZÁML, BESZ, RAK, GYT, AG, GYT, TI, KG	Szupport, rendszerfrissítés (37), Infor:FINANCE (38)
KFKI Isys Kft. / SAP Hungary Kft.	SAP R/3	ERP	SAP AG / Németország	3-12	Standard SAP-licenpolitiká	50/30/20	20	KUNPetro PanTel TechnoCom Bácsvíz	Ipar (vegy.-olaj) Telecom Szolgáltatás	PÜ, KONTR, LOG PÜ, KONTR PÜ, KONTR, SZÁML, ÚSZ	Mol-érdekltség Matáv
KFKI Isys / ua.	MFG/Pro	ERP	QAD/USA	3-8	Standard QAD-licenpolitiká	50/40/10	41 cég / 100 telephely	Nutricia Kontavill BPW Rába	Élelmiszeripar Elektronika Járműipar	PÜ, LOG, KER, DEPO Komplett ERP, B2B (e-LADO), Magasraktár Komplett ERP, EDI, Magasraktár	Fejlesztés
LLP Budapest Kft. / ua.	SunSystems	ERP	Systems Union / Nagy-Britannia	3-6	Felhasználószám alapján, modul-csoportonként eltérő	45/45/10	58/420	La Halle Hungaria Kft. NRG Csepeli Energia Rt. KPMG	Kereskedelem Szolgáltatás Szolgáltatás	PÜ DEV, SZÁ KONTR	
MÁV Informatika Kft. / SAP Hungary Kft.	mySAP.com	ERP	SAP AG / Németország	4-10	3300 euró/felhasználó	40/20/40	9 cég	BKV VJSZ Kft. Soproni Vízmű Rt. eFef. Kft.	Ipar Szolgáltatás Kereskedelem	GYT, GYÁ, PÜ, KO, LOG PÜ, KO, LOG, KARB ÉRT, PÜ, LOG	
Megatrend Rt. / ua.	Infosys	ERP	Megatrend/Magyarország	3-6	Megegyezés szerint	0/60/40	160/1100	Hajdú-Bét Rt. Hungerit Rt. Környezetgazdálkodási Intézet	Ipar Kereskedelem Köz-/államigazgatás	KG ÁF PÜ, SZV	Távjavítás és -karbantartás

MEGJEGYZÉSEK: (1) Bővebb információk a Prím Kiadó év elején megjelent Business Online Tanácsadó Füzetében. (2) Max. 3. (3) Hónap. (4) Vagy licenpolitiká, az ettől eltérő értelmezéseket külön feltüntetjük. (5) Cégszám/modulszám. (6) Csomag: például változó számú modul a pénzügyi csomag esetén. (7) Továbbá: JK, KÉSZ, KG, KINN, KO, KÖT, LOG, PÜ, RAK, SZÁ, SZÁLL, TE, TI. (8) Továbbá: KÉSZ, KG, KINN, KO, KÖT, LOG, PÜ, RAK, SZÁ, SZÁLL, TE. (9) Továbbá: JK, KÉSZ, KG, KINN, KO, KÖT, LOG, PÜ, RAK, SZÁ, SZÁLL, TE, TI. (10) Bevezetés alatt. (11) Nevesített felhasználó esetében felár. (12) 2002. januári információk. (13) Oracle Hungary Kft. (14) A paraméterezést és a fejlesztéseket a Classys végezte. (15) Továbbá: Referencia / Üzleti modellek, BIS, E-Enterprise/Collaboration, SCM, CRM, PLM és egyéb add-on megoldások/termékek. (16) A teljes standard rendszert tartalmazza. (17) Szerződés alapján egy éven belül 19 cég / 71 modul. (18) Továbbá: HP, JK, KÉSZ, KG, KINN, KO, KÖT, LOG, PE, PÜ, RAK, SZÁ, TE, TERV, TI. (19) Továbbá: HP, JK, KÉSZ, KG, KINN, KO, KÖT, LOG, PE, PR, PÜ, RAK, SZÁ, SZÁLL, TE, TERV, TI. (20) Implementációs díj - oktatás: 20-50%, tanácsadás: 50-80%. (21) Összesen / beruházás komplexitásától függően. (22) Felhasználó. (23) Továbbá: Bolsoft 2000 Kft., Pentatrade Kft., Majuko Soft Kft., Flota Kft. (24) Átlagos licenyszámú konstrukcióban. (25) A hazai bevezetések/projektek száma 150, de több mint 800 cég és intézmény használja, mivel egy telepített rendszerben számos vállalatot lehet kezelni. (26) HR, JK, KG, KINN, KO, PÜ, RAK, SZÁ, SZÁLL, TE, TP alrendszerek. (27) JK, KG, KINN, KO, PÜ, RAK, SZÁ, SZÁLL, TE, TP alrendszerek. (28) KO, KÖT, RAK, SZÁ, TE alrendszerek. (29) Szoftverlicenc, hardver, adatközpont, bérelt vonal, bevezetés és 36 hónapos támogatás. (30) 2002. januárban a Compaq Computer Kft.-től kapott információk. (31) Alkalmazási rendszer - összes modul. (32) Összes bevezetés / egy cégnél átlagosan bevezetett modulszám. (33) Bevezetési tanácsadás / többi. (34) Képzettől függően. (35) Standard SAP-licenár. (36) Microsoft Business Solutions-Navision (37) Továbbá szupport, rendszerfrissítés, egyéni igények szerinti testre szabás, karbantartás, jogszábálykövetés. (38) A rendszer új fejlesztésű, saját, integrált ügyviteli megoldása. (39) Bevezetési tanácsadás, licenc, oktatás. (40) Grafikus változat: Libra4GR, internetes librái. (41) Szolgáltatások/licenár. (42) LibraCOM: 3200/12 000. (43) Továbbá: Herendi Porcelánmanufaktúra Rt., KÉSZ Kft. (44) A BBR és a Berenc programokkal integráltan kezeli a humánügyviteli összes feladatát. (45) TDK Electronics Hungary Kft., Szabolcs Gabona Rt. (46) Továbbá V8K1 modulja egyszerűvé teszi a káféteria rendszerű

RENDSZEREKKEL KAPCSOLATOS PROJEKTINFORMÁCIÓK, SZOLGÁLTATÁSOK (1)

BEVEZETŐ CÉG / HAZAI FORGALMAZÓ	ALKALMAZÁS	BEVEZETÉSSEL KAPCSOLATOS INFORMÁCIÓK						REFERENCIÁK (2)			MEGJEGYZÉS
NEVE	TÍPUSA	GYÁRTÓ NEVE	ÁTLAGOS BEVEZETÉSI IDŐ (3)	LICENCÁR/ (4)	KÖLTSÉGARÁNYOK (%) (39)	HAZAI BEVEZETÉSEK SZÁMA (5)	MEGNEVEZÉS	TEVÉKENYSÉGI TERÜLET	BEVEZETETT MODULOK		
Montana Rt. / SAP Hungary Kft.	SAP R/3	ERP	SAP AG / Németország	3-12	330 euró/ felhasználó (35)	40/50/10	3/10	Inter Európa Bank Varga Holding Kft. Moeller Electronic Kft.	Bank Rajzfilmprodukción Elektronikai kereskedelem	FEJL, KO, FO, JK AG, BESZ, EG, ÉRT, FO, KO, KG AG, BESZ, EG, ÉRT, FO, KO	
MultiSoft Kft. / Microsoft Business Solutions - Navision Hungary MVE Rt. / ua. (12)	Navision Attain (36)	ERP	Microsoft Business Solutions - Navision / USA	3-5	1 millió Ft + 300 ezer Ft/ felhasználó	20/60/20	34	Stora Enso Raiffeisen Agrárház Gfk	Ipar Kereskedelem Szolgáltatás	TI ÉRT PÜ, PR	Online támogatás
Nexon Kft. / ua.	Libra 4GA / Libra 6i (41)	ERP	MVE Rt. / Magyarország	6-8	700-850 ezer Ft/ felhasználó	40 (42) / 60	150 / 1200 (43)	Whirpool ÉRV Rt. Magyar Államkincstár	Kereskedelem Szolgáltatás Köz-államigazgatás	ÜZL, KÉSZ, SZÁ Summa PÜ, SZV	
	BestHR	ERP	Best Software Europe / Németország	3-6	Munkavállaló- és felhasználószám-függő	30/60/10	13 / 38	Flextronics International Kft. (44) Novartis Kft. CIB Bank Rt.	Ipar Kereskedelem Szolgáltatás	SZNY, KÉP, FEJL TOB KÉP, FEJL	Változásképzési tréningek (45)
	Berenc	ERP	Nexon Rt. / Magyarország	1	Munkavállaló- és felhasználószám-függő	15/60/25	1800 / 6534	Samsung Magyar Elektromechánikai Rt. (46) Superstore Kft. Legfőbb Ügyészeg	Ipar Kereskedelem Köz-államigazgatás	BÉR, MÜ, TP, NE BÉR, MÜ, TP, NE	Ld. BestHR (47)
	BBR	ERP	Nexon Rt. / Magyarország	2	Munkavállaló- és felhasználószám-függő	20/70/10	45 cég	Herendi Porcelánmanufaktúra Rt. Nestlé Kft. Pannonvíz Rt.	Ipar Kereskedelem Szolgáltatás	BELÉP, MINY BELÉP, MINY	Ld. BestHR (48)
Oracle Hungary Kft. (49) / ua. proALPHA Software Kft. / ua.	Oracle E-Business Suite	ERP	Oracle/USA	2-12	Felhasználószám alapján, modul-csoportonként eltérő	50/40/10	54 cég	Rába Rt. Vodafone Rt. PSZF	Ipar Kereskedelem Köz-államigazgatás	PU BESZ HR	Internetes terméktámogatás
	proALPHA	ERP2, APS, MRP II	proALPHA/ Németország	6-18	Modul / konkurens felhasználók, opcionális funkciók	70/10/20	10 / 30	Diamond Electric Kft. Rosenberg Hungaria Kft. Kerox Multipolár II.	Ipar Ipar, kereskedelem Ipar, kereskedelem	LOG, GYÁ, PÜ LOG, GYÁ, PÜ, KONT LOG, GYÁ, PÜ, KONT	
Procont Rt. / SAP Hungary (12)	SAP R/3	ERP	SAP AG / Németország	6-8	N. a.	65/20/15	10 / 15	MVM Rt. Mátrai Erőmű Rt. Mavir Rt.	Szolgáltató Szolgáltató Szolgáltató	KG, ÉRT, PÜ, KONTR, ESZK KG, PÜ, KONTR, ESZK KG, ÉRT, PÜ, KONTR, ESZK	
ProgEn Kft. / ua.	Nagy Machinátor	ERP	ProgEn Kft. / Magyarország	3	50 ezer/modul/ felhasználó	10/80/10	>1200	Ge Hungaria Herta Belvárosi Irodaház	Ipar Kereskedelem Szolgáltatás	KÉSZ, PÜ, FO KÉSZ, SZÁ SZÁ, PÜ, FO	
Pronix Kft. / ua.	BPCS	ERP, MRP II, ERP2	SSA GT / USA	6	150 USD	40/40/20	25 / 400	TVK Rt. L'Oréal Alpine	Ipar kereskedelem Ipar	AG, AF, BESZ, DEV, DI, ÉRT, FO, GYÁ (50) AG, AF, BESZ, DEV, DI, ÉRT, FO, KÉSZ (51) AG, AF, BESZ, DEV, DI, ÉRT, FO, GYÁ, GYT (52)	Vegyipar Kozmetika Elektronika
R&R Software Rt. / ua.	Verk/400	ERP, MRP	R&R Software / Magyarország	3	400-800 ezer Ft/ felhasználó	Projektmetrek függvénye (53)	60 cég (54)	Primagáz Hungaria Buszszeg Hermes Hitelbiztosító	Energiaipar FMCG Biztosítás	TI, AF, LOG, PÜ, KO, FO, BI TI, AF, LOG, PÜ, KO, FO, BI PÜ, FO, KO, JK	Távoli működéstámogatás
Revolution (55) / Revolution	Revolution Zenit	ERP	Revolution/ Magyarország	5-6	Licencár/ modul (56)	20/60/20	10 / 30	Buderus Fűtéstechnika Kft. Danka Magyarország Nextra Kft.	Kereskedelem Szolgáltatás Szolgáltatás	PÜ, ÉRT PÜ, FO, SZÁML, SZERVIZ PÜ, FO, SZÁML	Kommunikáció ipari berendezésekkel
SAP Hungary Kft. (49) / SAP Hungary Kft.	mySAP.com (57)	ERP	SAP AG / Németország	3-12	Nevesített felhasználónként árazódik	30/60/10	240 cég (58)	Unilever Magyarország Budapesti Erőmű Rt. ONYF	Ipar és kereskedelem Szolgáltatás Köz-államigazgatás	N. a. N. a. N. a.	
	Kulcs@kész SAP (59)	ERP	SAP Hungary Kft. / Magyarország	3	Nevesített felhasználónként árazódik	40/40/20	18 cég	Ferrero Magyarország Kft. (60) Borsod Zöldért Moeller Electric	Ipar és kereskedelem Ipar és kereskedelem Ipar és kereskedelem	Kulcs@kész SAP Kulcs@kész SAP Kulcs@kész SAP	
Scala ECE Hungary Kft. (49) / ua.	Scala 5.1	ERP	Scala Business Solutions N.V. / Hollandia	3-6		70/0/30	250 / 2500	Zalakerámia Freudenberg AES Tiszai Erőmű	Ipar Kereskedelem Szolgáltatás	LOG PÜ PÜ	Projektmenedzsment (61)
	iScala 2.1	ERP2	Scala Business Solutions N.V. / Hollandia	3-6			10 cég	PIK-SYS EGIS Wallis	Kereskedelem Gyógyszeripar, kereskedelem Kereskedelem, ipar, építőipar	PU, LOG, CRM PU PU, LOG, PM	Projektmenedzsment (61)
Singular Hungary Rt. / ua.	CODA-Financials V9	ERP	CODA/ Nagy-Britannia	2-3	3000 USD/PÜ, SZV, illetve 2000 USD/TE (62)	35/50/15	34 / 75	Renault Trucks Hungaria Kft. TDK Elektronika Magyarország Kft. Magyar Cetelem Bank Rt.	Kereskedelem Termelés Bank	PÜ, TE, LOG, JK PÜ, TE, SZÁ, HP, JK PÜ, TE, JK	
Synergion Rt. / ua.	OneWorld	ERP	J.D. Edwards / USA	4-8	Modulcsoport + felhasználólicenc	10/40/50 (63)	12 / 90	MAL Rt. Boly Rt. KÉSZ Kft.	Ipar Mezőgazdaság Építőipar	PÜ, LOG, FO, TE, GYÁ, GYT, TE, HP (64) PÜ, LOG, FO, TE, GYÁ, GYT, TE, HP (65) PÜ, LOG, FO, TE, PE, TE, HP (65)	
	OnePack	ERP	J.D. Edwards / USA	2-4	Csomagár + felhasználólicenc	20/50/30 (63)	2 cég	Közép Délviép	Építőipar Építőipar	PÜ, LOG, FO, TE, PE, TE, HP (65) PÜ, LOG, FO, TE, PE, TE, HP (65)	
	SAP R/3	ERP	SAP AG / Németország	4-12	Felhasználólicenc	10/40/50 (63)	10 cég / összesen 50 modul	Paksi Atomerőmű Hírközlési Felügyelet Dunamenti Erőmű Rt.	Energiatermelés Államigazgatás Energiatermelés	FO, PÜ, KO, EG, AG, BESZ, ÉRT, KG, SZÁ FO, PÜ, KO, EG, KVM, AG, BESZ, ÉRT, KG, SZÁ FO, PÜ, KO, EG, AG, BESZ, ÉRT, KG, KARB	
T-Systems Unisoftware / SAP Hungary Kft. (12)	SAP R/3	ERP	SAP AG / Németország	6-9	Fix áras és ráfordításos	60/25/15 (66)	12 cég	Temic Kft. (részben) BKV Rt. (outsourcing) Sanyo Kft.	Ipar Szolgáltatás Ipar	GYÁ, KONTR, ÉRT PÜ, KONTR, AG GYÁ, KONTR, ÉRT	
Winform Informatika Kft. / ua.	WinNER	ERP	Winform Informatika Kft. / Magyarország	3	120 000 Ft (átlagosan)	Szolgáltatás: 40-45%	21 / 133	Liquid Gold Kft. Medico Uno Rt. Cseke Rt.	Italárú-nagykereskedelem Gyógyszer-nagykereskedelem Alkatrész-nagykereskedelem	AG, AF, BESZ, DEV, ÉRT, KG, RAK, SZÁ, FO (67) AG, AF, BESZ, DEV, ÉRT, DI, KG, RAK, SZÁ, LOG, FO (68) AG, AF, BESZ, DEV, ÉRT, DI, KG, RAK, SZÁ, LOG, GYÁ, PR, FO, HP, KO, KÖT, PÜ, SZV, JK, TE, UZS	Jövedéki áruk kezelése is Konszignációs kizárólagos kezelése is Továbbá Psion-adatgyűjtők
Xapt Hungary Kft. / Microsoft Business Solutions	Microsoft Business Solutions - Axapta	ERP2	Microsoft Business Solutions	3-8	2-4 ezer euró/ felhasználó	40/50/10	25 / 200	Hensel Villamossági Kft. T-Mark Kft. Gránit Ciszolózérszám Kft.	Ipar Kereskedelem Ipar	AG, AF, BESZ, ÉRT, FO, HP, KÉSZ, KG (69) AG, AF, BESZ, ÉRT, FO, HP, KÉSZ, KG (69) AG, AF, BESZ, ÉRT, FO, GYÁ, HP, KÉSZ, KG (69)	

öztönzést. Hatékonyan integrálható bármely integrált vállalatirányítási rendszerbe. (48) Továbbá intelligens jelenléti iv. Webes változatával bárholon vezethető elektronikus munkaidő-nyilvántartás. (49) És partnereit. (50) Továbbá: GYT, JK, KÉSZ, KG, KINN, KÖT, LOG, PÜ, SZÁ, SZÁLL, SZV, TI. (51) Továbbá: KG, KINN, KÖT, LOG, PÜ, SZÁ, SZV. (52) Továbbá: JK, KÉSZ, KG, KINN, KÖT, LOG, PÜ, SZÁ, SZÁLL, SZV, TI. (53) Implementációs díj - oktatás: 20-50%, tanácsadás: 50-80%. (54) Változó modulszámmal. (55) Contact Plus. (56) Licenpolitikát: az első gép teljes moduláron, majd ezt követően minden további gépre csökkentett összegű licenc. (57) E-business platform. (58) SAP Hungary és partnereit. (59) Előre konfigurált mySAP.com megoldás a kis- és középvállalatok számára. (60) ASP-konstrukcióban. (61) Továbbá adatbányászat, adattárházak készítése, MIS, programozás, általános üzleti tanácsadás, rendszeraudit (CoBIT-irányelvek alapján). (62) Konkurens felhasználónként. (63) Hardver/outsourcing/szolgáltatás. (64) Továbbá: FEJL, JK, TERV, TI. (65) Továbbá: FEJL, JK, TERV, KO. (66) Tanácsadás/licenctámogatás, de lehetnek ettől jelentős eltérések. (67) Továbbá: HP, KO, KÖT, PÜ, SZV. (68) Továbbá: HP, KO, KÖT, PÜ, SZV, JK, TE, TERV, MI. (69) Továbbá: KINN, KÖT, LOG, PÜ, SZÁ, TE.

Rövidítések: AF - árforgalom, BESZ - beszerzés, BELÉP - beléptetés, BÉR - bérszámfejtés, BI - üzleti intelligencia, BM - beruházásmenedzsment, DEV - deviza, DI - disztribúció, EG - eszközgazdálkodás, EI - előirányzat, ÉRT - értékesítés, FEJL - fejlesztés, FO - főkönyv, GE - gépjárműexport, GYÁ - gyártás, GYT - gyártástervezés, HP - házipénztár, HR - humán erőforrás-tervezés, JK - jelentéskészítés, KER - kereskedelem, KÉP - képzés, KÉSZ - készletkészítés, KG - készletgazdálkodás, KINN - kintlévőségek, KO - kontrolling, KÖT - kötelezettségek, LOG - logisztika, MINY - munkaidő-nyilvántartás, MÜ - munkaügy, NE - nevelési ellátás, PR - projekt, PÜ - pénzügy, RAK - raktár, SZÁML - számlázás, SZÁLL - szállítási, SZNY - személyzeti nyilvántartás, SZV - számlavezetés, TE - tárgyi eszköz, TERV - tervezés, TI - termelésirányítás, TOC - toborzás, TP - táppenz, UZS - ügyfélszolgálat, ÜZL - üzlet, business.

kívánnak a rendszerrel lefedni. Ezért elsősorban általános problémamegoldó programot keresnek, és nehezményezik, hogy az algoritmizálható gondokra megoldást kínáló szoftverek döntés helyett csupán a helyes döntést elősegítő információkat szolgáltatják.”

„Középmérettől felfelé egyre inkább az ár/teljesítmény arány dominál” – állítja Kovács Lajos. „A végső döntésre azonban az empirikus tényezők vannak a legnagyobb hatással: az értékesítési fázis alatt kiépített, szakértelmet, magabiztosságot, rugalmasságot és alkalmazkodókészséget sejtető kapcsolat, valamint a leendő projektvezető tanácsadó iránti bizalom.”

A külföldi tulajdonú kis- és középvállalatok lényainál kedvezőbb a helyzet – hallottuk **FÖLDI VALÉRIÁTÓL**, az LLP Budapest munkatársától.

„Náluk gyakran az anyacégnél bevezetéskor tapasztalt előnyök hazai megteremtése és kamatoztatása a cél. Közülük még az 1 milliárd forint alatti éves árbevételűekre is jellemző – magyarországi befektetések védelme és profitabilitásuk növelése érdekében – a bevezetésre való voksolás. Vezetőik képesek szelektálni a rendszerek között, tudják, mivel jár a bevezetés, ellentétben a kisebb hazai vállalkozásokkal, ahol az csak tanácsadói segítséggel válhatna értékteremtővé.” (Web: A kontrolling oldaláról)

AZ ÉREM MÁSİK OLDALA

És most nézzünk a sikeres választás feltételeiről néhány, alkalmanként az eddigiekkel meg egyező felhasználói véleményt!

„A működőképesség valódi záloga maga a felhasználó” – véli a referenciahely nélkül a proALPHA bevezetése mellett döntött Diamond Electricről Faragó József. „Egyrészt hogy képes-e egzaktul elmondani, milyen folyamatokon keresztül készül el végterméke, mit kell a programnak támogatnia, s vajon van-e a csapatot koordinálni képes, kellő jogokkal felruházott, tapasztalattal rendelkező embere. A fentiek hiányában – referenciával vagy anélkül – a legjobb rendszer sem tud csodát tenni. Fontos továbbá az üzemeltetés biztonsága, az adatbázis-kezelő teljesítménye és a méretezhetőség, s a megoldás előléte sem elhanyagolható. A 94 után fejlesztett, korszerű technológiákra alapozott rendszereknél, mint amilyen a proAlpha is, már nem jelentkezik élesen a kompatibilitás problémája. S bár nincsenek a több évtizede piacon lévő gyártókat jellemző nagyszámú referenciái, a bevezetés izgalmasabb fázisain túl nyugodtan elmondhatom, azokkal versenyképes.”

A Budaval gazdasági igazgatója, **BEDŐ MIKLÓS ÁRON** arra figyelmeztet, hogy ahol a specialitások miatt az ERP-vel nem fedhető le minden korábbi szigetrendszer, ott az új verziókkal való kompatibilitásuk garantálására többretegű, modernbb fejlesztésű megoldásokat érdemes választani. (Web: Vasparipát a jobbikból! – polémia az infrastruktúráról; Kinek a szava a döntő rendszer-választáskor?; Nemzetközi vagy hazai fejlesztés? – választási dilemmák)

Felértékelődött szállítók

Választáskor – ahol komolyan veszik, és felméri a súlyát – egyaránt „tesztelik” a rendszert és az ahhoz bevezetést, támogatást nyújtó céget. A szállítóknál előnyt jelenthet a mind konstrukció – tradicionális, ASP, közmű, távoli felügyelet, outsourcing –, mind termék szempontjából másoknál szélesebb, tapasztalattal és szakértelemmel is párosuló kínálat. A döntést ilyenkor egyrészt a szokásjog, másrészt az anyagiak, nem utolsósorban pedig a szolgáltató rugalmassága befolyásolja.

A többféle konstrukciót kínáló MÁV Informatika Kft. Üzleti Megoldások Üzletágának igazgatója, **VARGA ISTVÁN** szerint szolgáltatásaik közül a felhasználónál lévő szerveren futtatott rendszer távoli, az operációs rendszert, a hálózatot, az adatbázis-kezelőt stb. érintő működtetése a favorit, tekintettel persze az ERP belső világára is kiterjedő üzemeltetésre, tanácsadásra. Ez elsősorban a 20–50 felhasználós középvállalkozások körében elterjedt, többek között az informatikai szakemberek hiánya miatt, illetve az informatikai stáb minimalizálása érdekében. 20 felhasználóig az ASP-t is ajánlják, míg az 50–100 vagy még nagyobb felhasználószámú, a hazai viszonyok között nagyvállalatnak nevezhető saját szakértői gárdával maguk üzemeltetik rendszerüket.

A megoldások közötti mind kisebb eltérések miatt felértékelődött szállítói szerep egyben nagyobb felelősséget is jelent. Szolgáltatásaik szintje, az általuk nyújtott extrák – fejlesztői kapacitás, hazai felhasználói szokásokhoz igazodó, a programhoz illesztett fejlesztések stb. – rendszer-választáskor meghatározóak lehetnek.

„A piaci versenyben előnyt jelentenek számunkra – egyrészt a konkrét felhasználói igények, másrészt a több felhasználónál hallottak összesítése alapján – az MFG/Próhoz végzett saját fejlesztéseink” – mondja **ILLÉS GÁBOR**, az Atos Origin ERP-értékesítési képviselője. „A VÁM modul egyedi



Kapcsolódó webcímek:

WWW.KFKI-ISYS.HU

WWW.LLPGROUP.HU

WWW.MAVINFORMATIKA.HU

WWW.MEGATREND.HU

WWW.MULTISOFT.HU

WWW.MURVAI.HU

WWW.MVE.HU

WWW.ORACLE.HU

WWW.OVIT.HU

WWW.PROALPHA.HU

WWW.PRONIX.HU

WWW.REVOLUTION.HU

WWW.RRSOFTWARE.HU

A döntést ilyenkor egyrészt a szokás-jog, másrészt az anyagiak, nem utolsósorban pedig a szolgáltató rugalmassága befolyásolja.

megrendelésként indult, de az iránta mutatkozó érdeklődés nagyságrendje kikényszerítette a tudatos fejlesztést. A továbbfejlesztések irányát általában az Atos Origin MFG/Próra szakosodott implementációs csoportja tapasztalatai alapján jelöljük ki, a megvalósítást pedig fejlesztőinkre bízuk. Házon belüli tudatos igénybegyűjtés eredményeként született a Kontrolling modul is, ami a felhasználói érdeklődés ismeretében utólag jó befektetésnek bizonyult.” (Web: Agyelszívás kontra tudásmenedzsment; Szállítóválasztás; Szállítók partnerválasztása)

Leküzdhető tömegvonzás

A rendszerintegrátorok, de a szállítók esetében is előforduló „bővebb” ERP-kínálatból csaknem mindenhol az egyik SAP-fejlesztés, amelynek hazai dominanciája még a tőlünk nyugatabbra tapasztaltnál is nagyobb. Hol és hogyan érvényesülnek a többi gyártó rendszereinek a hazai piacon esetenként az SAP-nál kedvezőbb tulajdonságai, és milyen szempontok alapján kínálják az egyszerű több vasat is a tűzben tartó forgalmazók az egyik vagy a másik megoldást?

MINŐSÉG, TISZTESSÉG, RUGALMASSÁG

Egy termék piaci életképességéhez – nemcsak a fentiekre vonatkoztatva, de általában is – jól kiválasztott piaci szegmensre és az arra, valamint a termékre specializált kereskedelmi és üzleti szakértelmű kollégákra van szükség – mondja a Synergon Informatika Rt.-től **GÖNDÖR LÁSZLÓ**. Ez utóbbiak a hitelességre különösen érzékeny ERP-piac esetében kiemelten fontosak. Nem célszerű például a kevésbé ismert és elterjedt megoldásokkal az olyan nagyvállalatokat megcélozni, amelyek komplexitása és működési logikája egyértelműen SAP-kaliberű rendszereket igényel, mert eredmény nélkül nyeli el a marketingköltséget. Ezeket is figyelembe véve – és túllépve azon a tényen, hogy Magyarországon nincs jelen olyan

szoftvergyártó, amelynek terméke képes az SAP-hegemoniát megtörni –, ahogy eddig, úgy a hosszú távon megfelelő szolgáltatást nyújtó, az igényeket, illetve a fejlődést követni képes rendszerek és forgalmazók számára továbbra is jut a hazai ERP-tortából egy-egy szelet.

A szoftverek minősége és ára közötti kevés lényegi eltérés miatt egyértelműen a szolgáltatások jelentik a kiugrási lehetőséget, amit a rendszerek szállítói, képviselői meg is lovagolnak. A minőség elsősorban a bevezetett rendszer működőképességén mérhető le, ezért óriási a referenciák szerepe. (Web: Szolgáltatóértékelés)

Az IFS-től **HALÁSZ GÁBOR** a rugalmasságot hangsúlyozza. Az IFS stratégiájában rögzített ügyfélelégedettség-növelés legfontosabb kritériuma az igények iránti érzékenységre utaló rugalmasság és ennek egyik sarokköveként az egyedi igények kielégítését megvalósító hazai fejlesztőcsapat. A rendszerbevezetés utáni kiszolgálás színvonala – a folyamatos igénykövetés, a határidők betartása – is az elégedettség fokmérője. „Az említettek egyben csapatunk összetételét is meghatározták: jelentős hányada a rendszer funkcióit megfelelő mértékben ismerő és a megoldandó üzleti problémát is megérteni képes üzleti tanácsadó. Az adaptáció, az egyedi igények megvalósítása, a paraméterezés fizikai végrehajtása a rendszermérnökök feladata.”

KÉT LEGYET EGY CSAPÁSRA

Több rendszert kínálva választási lehetőséget hagyni az ügyfél számára és így a potenciális piac minél nagyobb szegmensében jelen lenni – több szállító is ezt a koncepciót követi. Az üzletági rendszerben dolgozó, két gyártó ERP-megoldásának bevezetésében is érdekelt KFKI Isysnél a kompetitív belső szituációk esetében – több szempontot megvizsgálva – **VISI DEZSŐ**, a vállalat kereskedelmi igazgatója dönt. „Az ügyfél preferenciája triviális. Nem bölcs dolog az anyavállalat által előnyben részesítettől eltérőt ajánlani, bár ilyen helyzetben is értünk el sikert. Német tulajdonú cégnél az ott jól ismert SAP, míg amerikai termelővállalatnál a QAD ott piacvezető MFG/Pro alapú megoldása az esélyesebb.”

**KFKI
ISYS**



KFKI ISYS INFORMATIKAI KFT.
1135 Budapest, Tüzér u. 39-41.
tel.: 452-1300, fax: 452-1301
<http://www.kfki-isys.hu>

„**D**önthetnek a költségek is. Az előre paraméterezett iparági – pl. az MFG/Progressive vagy az SAP KKV-s modelljéből kifejlődött – megoldások teljesítménye ugyan korlátozott, de a bevezetés költsége alacsonyabb, s így az árérzékeny piac számára megfelelőbb. A KFKI Isys közel száz vállalatnál szerzett tapasztalata alapján több iparági megoldás kidolgozását vállalta magára. De fontos szempont a partnercégekhez való lojalitás is, így ahol valamelyik partnerünk szállítja az üzleti lehetőséget, ott a konkurens termék szóba sem jöhet.”

„**L**egizgalmasabb az előélet nélküli választás. A jegyzett ERP-rendszerek egyikének a pénzügy, a számvitel, a controlling, másikának a termelésirányítás és az ahhoz kapcsolódó funkcionalitás az erőssége. Termékeink egymás komplemenerei, mások a célpiacok: az egyik a termelés és logisztikai vállalatokat célozza meg, a másik viszont a kormányzat, a pénzügyintézetek, a szolgáltatók vagy a projekt jellegű gyártást folytatók számára kínál megoldást, így csak ritkán adódik beavatkozást kívánó ütközés. Üzletágaink értékesítői gyakorlatilag átfedés nélküli ügyféllistával dolgoznak.”

A szintén az SAP és a QAD rendszereivel piacon lévő Atos Origin elsősorban a cégek méretét, az árkategóriát eldöntő exkluzivitását, illetve tevékenységét veszi alapul. „A két rendszer nem konkurens egymásnak” – mondja Illés Gábor. A bonyolultságát tekintve mindenképp magasabb kategóriájú, inkább a pénzügyi vonalat támogatni kívánó, az eredményesség, a hatékonyság kimutatásában érdekelt nagyobb vállalatoknál befutó SAP R/3 integrált ügyviteli megoldás minden más tevékenységet is támogató funkcióval. Az MFG/Pro viszont kifinomult gyártástervezése és -követése révén elsősorban termelési rendszer ügyviteli támogatással. (Web: A Baan és az SSA-BPCS Storija)

Haladóknak

Befolyásolhatja alkalmazásuk hatékonyságát, hogy milyen megközelítést alkalmaztak az egyes rendszerek fejlesztői – pl. folyamat- vagy funkcióorientáltan fejlesztették-e a rendszert –, de az is, hogy van-e azokban a technológia és a funkciók szintjén a jövőre vonatkozó tartalék. (Web: Felhasználói kompetenciák kihasználása)

AMBRUS ZSOLT az Oracle Hungarytól úgy látja, hogy a nagy nemzetközi szállítók rendszerei közti funkciókülönbségek csökkenésével ma már inkább az implementáció sebessége, a testre szabhatóság mértéke és a beépített munkafolyamatok

ra való építés a döntő. „Ha ezekre mint építőkockákra építhetünk, garantált a gyors implementáció, és hatékonyabb a testre szabás. Tehát a munkafolyamatok vették át az irányítást, így magunk is áttértünk az e szerinti értékesítésre. A felhasználóval a munkafolyamatokat hagyatva jóvá, és hogy azok miként módosíthatók, a rendszerbeállítások már szinte maguktól adódnak.”

A Movexnél a koncepció is folyamatorientált. Fejlesztése az értékteremtő folyamatok felől indult, s végigvonul – gyártóvállalatoknál a gyártási, a kereskedőknél a kereskedelmi folyamat támogatásaként – minden érintett modulon. Ezért mindegyiket megvásárolva a leghatékonyabb a támogatás, és a legkihasználtabb az integráltság.

Az ügyféligényeknek való mind tökéletesebb megfelelés is a fejlesztések mozgatója. Ezért az Intenia újonnan elkészült, Java alapú verziójánál már a világ minden tájáról érkező megoldandó problémák, egyedi igények a kvázi tudásbázisként funkcionáló, közös Modification Centerben gyűlnek, majd a Movex-funkciókba integrálva bárhol felhasználhatók. Így egy idő után a Movex elvileg minden speciális felhasználói kérdést, kérést – országtól és cégtípustól függetlenül – teljesíteni tud. Az e mögött lévő best practice mindenképp a felhasználók javára válik, s az igények kielégítése a „bankból” a „hozzáfejlesztésnél” gyorsabb és olcsóbb lehet.

A témát általánosan megközelítve, Illés Gábor szerint a hazai cégek számára a funkcionalitás a meghatározó, a mának élnek, és ehhez keresnek támogatást. Ennek ellenére természetesen a kollaborációra a piacon lévő ERP-k közül több is kínál kiváló, a jövőbeni fejlődést is biztosító technológiákra alapozott megoldást. Ám ezek költségesek voltak, a potenciális együttműködőknél hiányzó alapok stb. miatt idehaza még a gondolat szintjén s kevésbé a gyakorlatban vannak jelen. „Magyarországon még mindig az EDI látszik a kollaboráció »legmagasabb« formájának. A főként az autóbiztosítók, a nagykereskedők, az áruházláncok által propagált internetes megoldásokban – objektív és szubjektív okok miatt – még kevesen gondolkodnak. A folyamat katalizátoraiként elsősorban a hazai beszállítókkal dolgozó multinacionális gyártó- és kereskedőcégek jöhetnek szóba.”

A felhasználók, különösen a KKV-k, ma még sokkal földhözragadtabb kérdéseket tisztázva igyekeznek rendszert választani. A jövőre kevésbé érzékenyek, s így gyakran nem méltányolják a gyártók fenti erőfeszítéseit, bár vannak kivételek. (Web: Felhasználók és jövőképek)



Kapcsolódó webcímek:

WWW.SAP.HU

WWW.SCALA.HU

WWW.SYNERGON.HU

WWW.T-SYSTEM.HU

WWW.WINNER.HU

WWW.XAPT.HU

WWW.ZALAKERAMIA.HU

A rajt

A bevezetések sikere több összetevős. Kiemelten befolyásolják az értékesítési fázisban történet, a projektmenedzsment minősége, az ügyfélmenedzsment hozzáállása és a projektsapat összetétele. Kell hozzá egy jól bevezethető, a céggel együtt jól átlátható rendszer s persze erőforrások. Ha mindez adott, nagy baj már nem lehet. A projekt egyik kritikus pontját jelentő erőforráskérdések a bevezető oldaláról is előkerülnek. Az implementálás sikerére és a későbbi problémamentes működésre nagyobb biztosítékot kívánó ügyfelek esetében a Datorg Team például már szerződés-kötéskor allokáltat ennek megfelelő emberi és anyagi erőforrásokat, s maga is ezt teszi.

A felhasználók kritikus lépésként deklarálják a tevékenység egzakt meghatározását, ami mellett olyan, a rendszer fizikai infrastruktúráját érintő technikai kérdéseket sem szabad elhanyagolni, mint az áramkimaradás kezelése. A megfelelő igényfelmérés alapján készült rendszerspecifikáció a későbbi működés szintjének alapvető meghatározója, amihez képest már részletkérdés, hogy ismert-e az utóbbi lefedettsége, vagyis továbbra is marad-e interfészen keresztül csatlakoztatható szoftver. (Web: Projektszerepek; Kulcsszerepek)

BPR – NYÍLTAN VAGY SUTYIBAN

Általános tapasztalat, hogy a folyamatok és a szervezet szempontjából a hazai középvállalatok jelentős hányada kézi irányítású, vagyis alulszervezett. „Ezeknél a – versenyképességük megtartása érdekében elsősorban fő tevékenységükre, nem pedig az üzemgazdasági szempontokra koncentrálnó – vállalatoknál gyakran köszönő viszonyban sincsenek egymással az itt-ott fellelhető szigetmegoldások” – mondja Varga István. „A BPR-re nem tartanak igényt, de a felmérést követően mégis sort kerítünk egy nevesített költségként nem jelentkező BPR-re. Az ezen már túlesett, SAP-méretben gondolkodó nagyobb cégeknél pedig érdemes a későbbi változások követését egy folyamatmodellezést, dokumentálást támogató rendszert alkalmazva megkönnyíteni. A kisebbeknél is hasznos lenne, de riasztó az ezzel járó többletköltség.” (Online: BPR; Felhasználói hozzáállás)

Az Aris Toolset gyártója, a világszerte folyamatmenedzsment-megoldásaival ismertté és elismertté vált német IDS Scheer hazai leányvállalata, az IDS Scheer Hungária Kft. kereskedelmi

igazgatója, **SOLTI ÁRPÁD** szerint sincs – néven is nevezve vagy csak végrehajtva – BPR nélküli ERP- vagy más üzletalkalmazás-bevezetés. „A működés megértéséhez használt rajzolószoftverekben, flow-chartokban rögzítve a cégektől hallottakat, a konzulensek számára ezek a beállítások alapját képező dokumentumként szolgálnak.”

„A németországi és más külföldi tapasztalatok alapján – ahol már megszokott a folyamatközpontú szemlélet – az SAP-bevezetéseknel, modulbővítéseknel vagy verzióváltáskor a szállítók szívesen alkalmazzák az Aris szoftvert, annak módszertanát és a hozzájuk hasonló konzulenscégek folyamatszervezői tapasztalatát. Magyarországon azonban ma inkább a modulbővítéseknel, verzióváltásoknál használják modellezőeszközként, de akkor sem a szállítók, hanem az ügyfelek – akik tudják, hogy a bevezetés csak a kezdet, a rendszer a külső/belső változásokat követve folyamatosan változni fog – kérnek segítséget.

Ha az ERP bevezetések nem cserélődik le minden szigetmegoldás, a folyamatok felvétele közben feltérképezhető, és az Arisban modellez-

...a nagy nemzetközi szállítók rendszerei közti funkciókülönbségek csökkenésével ma már inkább az implementáció sebessége, a testre szabhatóság mértéke és a beépített munkafolyamatokra való építés a döntő.



movex

Vállalatirányítás kicsiknek és nagyoknak

A világon mintegy 4000 cég döntött a MOVEX használat mellett. A svéd Intenia által fejlesztett integrált informatikai rendszer az alábbi fő területeket fedi le:

- beszerzés
- pénzügy
- értékesítés
- kontrolling
- készletgazdálkodás
- minőség-ellenőrzés
- raktárkezelés
- projektmenedzsment
- termelésirányítás
- karbantartás



VALUE CHAIN COLLABORATION

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (Ellátás | Logisztika)

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (Ügyfélkapcsolat | Marketing)

ENTERPRISE MANAGEMENT (Vállalatirányítás)

BUSINESS PERFORMANCE MEASUREMENT

movex
THE COLLABORATION APPLICATION

e-business

aPLUS Consulting

..... aPLUS Consulting Kft. – Telefon: 467-1712, e-mail: aplus@aplus.hu

hető, hogy hol és milyen rendszerek csatlakoznak az ERP-hez.”

„**A**míg egy vezető nem látja a rendszerbevezetésben saját nyereségét – mondja **SASFI IMRE**, a proALPHA Kft. ügyvezető igazgatója –, nem fog a bevezetéssel járó konzultációs költségekre rábólintani. Ha megérti a fentieket, toboroz egy 2-3 fős, aktív, elképzelésekben gazdag és kompetenciákkal bíró emberekből álló, az információt befogadni és továbbadni képes csapatot, s sínrre kerül a projekt. Ahol azonban a szervezet nem képes transzformálni az információt, ott a projekt és így a rendszer is kudarcra ítélt.” (Web: BPR; Adattranszport; Módszertanok; Konfliktuskezelés)

EMBERI DOLGOK

A rendszert kritikusan fogadó felhasználók közül furcsa módon az informatikával először találkozó a toleránsabbak. Rendszerváltáskor a megszokások feladása, az oktatások és a felhalmozódó munkák miatti sok túlóra nem kedvelteti meg alkalmazását. Az már csak hab a tortán, hogy nem

divatos a fentiek kompenzációja; mindössze egy vállalatot találtunk, ahol a vezetés által meghatározott „betanulási időt” – a magasabb minőségű, kevésbé nélkülözhető munkatársak esetében – anyagiakkal vagy szabadnappal kompenzálták. Többen a lojalításra apelláltak, sokuknak pedig eszébe sem jutott, hogy ezt a plusztevékenységet valami módon honorálni kellene. (Web: Emberi dolgok)

VERZIÓK BÜVÖLETÉBEN

A legtöbb rendszer-, illetve verziócsere – mert önálló életet élnek – gondot jelentenek az egyedi fejlesztések, az integrációba interfészeken keresztül bevont, de szervesen nem a rendszerhez tartozó programok. Vajon mit ajánlanak a fentiek kezelésére a szállítók?

SÖVEGJÁRTÓ RÓBERT a Megatrendtől fontosnak tartja, hogy a minőségbiztosítás a fejlesztési folyamatokra is kiterjedjen. „Így minden hozzáépített megoldást a rendszeren belül kell kezelnünk, ami együtt jár a nálunk meglévő szabványok, standardok ezekre történő kiterjesztésével. Így már csak az egyedi voltok miatt ezekre a programokra jellemző kisebb támogatói kapacitás a megoldandó probléma.”

„**A** konkurenciához hasonlóan mi is a törvényi változásokat figyelő procedúrákat tartalmazó, zárt egészet képező mag köré építjük rendszereink struktúráját, hogy mindig az aktuális szabályozásoknak és törvényeknek megfelelő, integrált rendszert telepíthessünk. Erre épülnek a céges specialitásokat is figyelembe vevő kiegészítések. Így a komolyabb, például a törvényváltozás által generált verzióváltások csak a magot érintik, azt kell cserélni.”

ROZENBERSZKI ZSOLT, az R & R Software kereskedelmi igazgatója szerint verzióváltáskor a hozzáfejlesztett rendszerek esetében elsősorban a kommunikáció és az egységes karbantartási rendszer hiánya miatt keletkeznek problémák. „Külföldi installációinkat is házon belülről, erre készült, fejlett szoftvereszközökkel tartjuk karban, s így a vevő testre szabáskor nem esik el a verziókövetés előnyeitől.”

KISS JUDIT, a Scala ECE Hungary Kft. ügyvezető igazgatója hazai és nemzetközi tapasztalatai szerint kevés olyan bevezetés van, ahol elkerülhetők az egyedi hozzáfejlesztések vagy a régiek interfészélése. „Az interfészek készítésénél, előre gondolva a verzióváltásokra, a lehető legkevesebb gondot okozóan kell eljárni, vagyis standard eszközökkel (pl. Visual Basic vagy Access stb.) és dokumentáltan kell interfészt fejleszteni,

VisionLine
SZERVEZÉSÉBEN:

gyerekcipőben.hu, avagy e-business megoldások Magyarországon

A McCANN-ERICKSON BUDAPEST
és a
WEB SERVICES HUNGARY
közös előadása
ONLINE MARKETING és E-COMMERCE
témakörökben...

2002. november 20. 14 óra
Budapesti Kommunikációs Főiskola

Szerezzen hasznos információkat az alábbi területekről:

- online marketing alkalmazások,
- online reklámpiac - trendek, speciális lehetőségek,
- eCRM,
- e-commerce, b2b, b2c,
- web áruházak,
- boltnyitás az Interneten.

ELŐZETES REGISZTRÁCIÓ!
Kérjük jelezze előre látogatási szándékát november 10-ig a VisiOn-Line honlapján!
Az előzetesen regisztrált látogatók kedvezményben részesülnek.

További információk:
Internet:
www.vision-line.hu
e-mail:
vonline@mail.externet.hu
Telefon: 70/ 245-6800

olyan standard módszertant alkalmazva a módosításokhoz, hogy lehetőleg előre jelezhető legyenek a lehetséges változások. Ezért fontos, hogy az interfészeket a szoftver alaplogikáját, a várható buktatók helyét, a verzióról verzióra változó fájlokat is ismerő szállító készítsen.”

KÖVETKEZMÉNYEK

„Minél tudatosabb a rendszerválasztás, annál pozitívabb a bevezetés utáni fogadtatása” – mondja Zsin Tamás. „Külső körülmények, például piaci kényszer hatására történt bevezetéseknél viszont a fogadtatás vegyes. A döntő szempont, hogy a cégek meghatározó személyiségei miként élik meg az implementációt. A privilégiumok, pozíciók megszűnésével járó bevezetések – ameny-

nyben nem sikerül az érintetteket meggyőzni a rendszer őket is pozitívan érintő előnyeiről – veszélybe sodorhatják a működtetést. Sajnos a vezetés épp az ilyen szempontból problémás vállalatoknál nem elég elkötelezett az integrált rendszer mellett, pedig ha magára hagyja a konzulenseket az ellenzőkkel vívott csatában, az a bevezetés vagy a későbbi működtetés kudarcához vezethet. A KKV alsó kétharmadába eső cégméretnél azonban – az addigi kiadások függvényében – ezt egy vezető nem engedheti meg magának.”

(A bevezetés egyik legfontosabb lépésével, az oktatással – mivel erős hatással van a rendszer későbbi működtetésére és funkciókihasználtságára – következő számunkban, a rendszerek működtetésével kapcsolatos fejezetekben foglalkozunk.)

FEKETE GIZELLA

A döntő szempont, hogy a cégek meghatározó személyiségei miként élik meg az implementációt. A privilégiumok, pozíciók megszűnésével járó bevezetések veszélybe sodorhatják a működtetést.

Multisoft Kft.:

megvalósít, nemcsak konzultál

A svéd tulajdonban lévő, mezőkövesdi székhelyű EXIR Hungary Rt. 2001 októberében döntött úgy, hogy – a svéd anyacéggel egy időben – itthon is a Microsoft Business Solutions Navision vállalatirányítási rendszert vezeti be. A magyarországi implementációt az egyik legrégebbi hazai Navision Solution Center, a Multisoft Kft. végezte. A bevezetés tapasztalatairól SZACSURI GERGELYT, az EXIR Hungary Rt. értékesítési vezetőjét kérdeztük.

BUSINESS ONLINE: – MILYEN ELVÁRÁSOKKAL FOGTAK HOZZÁ A VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI RENDSZER KERESÉSÉHEZ?

Szacsur Gergely: – Elsődleges elvárásunk volt, hogy a rendszer részletes, de jól rendszerezhető információkat szolgáltatson a vállalatban belül folyó tevékenységekről mind pénzügyi, mind termelési oldalról. Különösen nagy hangsúlyt fektettünk a termelésirányítási részre, hiszen cégünk fémforgácsolással foglalkozik, így a gazdaságos és rugalmas működéshöz „életbevágóan” fontos a pontos anyag- és kapacitástervezés.

B. O.: – MILYEN LÉPÉSEKBEK FOLYT A BEVEZETÉS?

Sz. G.: – Az első lépcső a pénzügyi modulok és az anyagnyilvántartás bevezetése volt, ez a következő főbb lépésekben zajlott: kulcsfelhasználók oktatása, rendszerparaméterek beállítása, adatfeltöltés, felhasználói oktatás, próbaüzem (és sok túlóra), éles indítás. A termelési modul bevezetése, ami még folyamatban van, rázósabb, hiszen itt nem uniformizált folyamatokat kell kezelni. Nagyon fontos, hogy először megismerjük a rendszer lehetőségeit, majd pontosan feltérképezzük a vállalatban belüli folyamatainkat.

B. O.: – A MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS NAVISION – VAGY KORÁBBI NEVÉN NAVISION ATTAIN – MELY LEGFŐBB ELŐNYÉT EMELNÉ KI?

Sz. G.: – A könnyű kezelhetőséget és betanulást, valamint a vállalathoz való jó alakíthatóságot.

B. O.: – A TÖBB MINT MÁSFÉL ÉVES HASZNÁLAT SORÁN MILYEN TAPASZTALATOKAT SZEREZTEK A BEVEZETÉST ÉS TÁMOGATÁST VÉGZŐ MULTISOFT KFT. SZOLGÁLTATÁSAIVAL KAPCSOLATBAN?

Sz. G.: – Alapvetően kedvező tapasztalatokat szereztünk; problémáinkra, kérdéseinkre rövid időn belül választ kaptunk, amely az esetek 99 százalékában helyes is volt. Bátran merem tehát ajánlani konzulenseinket bárkinek, aki Microsoft Business Solutions Navision rendszert kíván bevezetni.

Multisoft
Számítástechnikai Kft

NAVISION
SolutionCenter

1112 Budapest, Kőérberki út 36.

Tel.: 310-1492, fax: 310-1497

nsc@multisoft.hu

www.multisoft.hu

HAZAI PORTÁLFELMÉRÉS

A Fujitsu Services a magyarországi portálhelyzet-ről 200 nagy hazai cég informatikai vezetőinek körében végzett kérdőíves felmérést. A kapott eredmények azt mutatják, hogy a hazai informatikai döntéshozók úgy vélik: egy nagyvállalati portálnak a kutatás-fejlesztés, az értékesítés és a szakmai támogatás (szupport) csapata látná leginkább hasznát. Az eredmény némileg eltér a hasonló nemzetközi felmérések tapasztalataitól, ahol a HR-területet is kiemelkedő fontosságúnak ítélték a portáltechnológia szempontjából.

A vizsgálatban részt vett cégek több mint 70%-a üzemeltet ISP-n keresztül vagy saját maga webhelyet, belső intranettel pedig 45%-uk rendelkezik. A portállal szemben támasztott igényekre vonatkozó válaszok alapján a tartalomkezelési funkciókat tekintve a keresőmotor (36,8%) és a profi dokumentumkezelő rendszerekkel való integrálhatóság (32%) került az élre, míg a portáltól elvárt közösségi funkciók közül a közös dokumentumtár (45%) és a projektmenedzsment-funkciók (37%) tűntek a legfontosabbaknak. A személyes funkciók esetében a válaszadók 55%-a a személyre szabható felületet, 26%-a az elektronikus levelezési funkciót tartja elengedhetetlennek. Alkalmazásintegrációs szempontból az első helyre az e-mail rendszerekkel (39,5%), második helyre pedig az ERP-rendszerekkel való integrálhatóságot helyezik.

testesülő üzleti intelligencia iránt is növekszik az igény. Így a Matáv adattárházprojektje vagy a Westel adattárház-építésének olyan szakaszai, mint például a versenytárs Pannon GSM által meghirdetett akciókat is figyelembe vevő teljes ügyféléletciklus-követés, már a TM esszenciálisabb szintjét jelentik. Ezért annak ellenére, hogy divatos a TM-et a dokumentummenedzsment felől elindítani, az Oracle ügyfélkörében az adattárház jellegű alap tetejére készülő portálok a jellemzőbbek.”

PORTÁLLESEN

„**A** TM-re vonatkozó megoldások kiindulópontja az a felismerés lehetett – mondja **HORVÁTH ANDRÁS** az IBM-től –, hogy a vállalati tudás a lehetségesnél sokkal kisebb mértékben kihasznál. Mivel ennek kiküszöböléséhez már kevés volt a Lotus Notes funkcionalitása, a probléma orvoslására mi is kerestük a megoldást. Így született meg

egy két részből – a Discovery Server (KDS) tudáskezelőből és a felhasználó általi elérést szolgáló, a Websphere Portal Server termékcsoportba épített Cartationból – álló, most már valóban a tudáskezelést szolgáló termékegyüttes. A meghatározott jogosultságok mellett a rendelkezésre álló információkat feltérképező, gyűjtő, kategorizáló KDS-t alkalmazva választ kaphatunk, hogy hol és kinek a birtokában vannak a tudássá konvertálható információk, s birtokosaik milyen értéket képviselnek a cég számára. Az így feldolgozott információk egy böngészőn keresztül elérhető webes szolgáltatás keresési funkcióját felhasználva a megfelelő formában visszanyerhetők.”

A portál-, valamint a dokumentumkezelő, illetve csoportmunka-alkalmazások konvergálnak. A portálban megvalósult nagy ötlet, az egységes felület biztosítása ugyanis önmagában nem üdvözítő. Ahogy beszélünk adat-, illetve alkalmazás-integrációról, úgy a portálra a megjelenések integrációjaként lehet tekinteni, amelynek – például a grafikus megjelenítő felületeken keresztül – az informatikában járatlan emberek is kihasználhatják az előnyeit.

„**E**gy portál két legszembetűnőbb tulajdonsága az oldalakon megjeleníteni kívánt tartalmak felhasználónkénti testreszabhatósága és az ún. közösségek rendszere” – mondja a Fujitsu Servicestől **CSERMÁK ZSOLT**. „Az utóbbin keresztül valódi munkacsoport szerinti működés érhető el. Harmadikként említeném meg az alkalmazásintegrációt, hiszen a portállal lehetőség nyílik a vállalatok kulcsfontosságú alkalmazásainak költséghatékony webes publikálására is. Stratégiai szövetségesünk, az amerikai Plumtree erre vonatkozó felméréséből is kiderül, hogy a portáltól elvárt legfontosabb sajátosság a minél több integrált erőforrás kezelése, illetve az információ alkalmazottakhoz, ügyfelekhez és partnerekhez való eljuttatását támogató felhasználói profilok létrehozása.”

Egy portálmegoldás bevezetése azonban meglepetéseket is tartogat. Az első sokk akkor éri a leendő felhasználót, amikor maga is rájön, hogy csupán a rendelkezésre álló információ értékelhető. A rendszerezés során ugyanis a rögzítetlen adatokra éppúgy fény derül, mint az információkarbantartás problémáira. A rögzített, de elavult információk legalább olyan gyakoriak, mint a rendszerekben meglévő, de már elfeledett, s így nem hasznosított tudás. (A Gartner 2002. első negyedévi portálpiaci elemzése kapcsán készült ismertetőnk a WWW.PRIM.HU/BUSINESS weboldalon olvasható.)

FEKETE GIZELLA

Az első sokk akkor éri a leendő felhasználót, amikor maga is rájön, hogy csupán a rendelkezésre álló információ értékelhető.

Tudásmenedzsment (V.)

Hazai ujjgyakorlatok

A KPMG által két évvel ezelőtt elvégzett kutatás (Business Online, 2002. május) óta nem készült tudásmenedzsment-felmérés Magyarországon, csupán a portálokkal kapcsolatban érdeklődött a Fujitsu Services a hazai szakásokról (ld. keretes írásunkat). Így a szállítói és tanácsadói tapasztalatokra, valamint a témában megrendezett konferenciákon elhangzottakra támaszkodva teszünk néhány általános megállapítást.

Itthon is a nemzetközi érdekltségű vállalatok és a tanácsadócégek a tudásmenedzsment élharcosai, ezek csaknem mindegyikénél létezik valamilyen szintű tudáskezelés, de a TM mérésére már közülük is kevesen fordítanak gondot. Elsődlegesen még mindig a pénzügyi mérőszámok dominálnak, nem pedig az intellektuális tőke – pl. a motiváció és a jutalmazási szempontok figyelembevétele, a tudásmegosztás, a munkatársak közötti együttműködés támogatottsága. Elgondolkodtató, hogy a vállalat versenytársaival kapcsolatos legértékesebb – elsősorban ügyfelektől, partnerektől származó – információk nem kerülnek fel az intranetre, s így nem válhatnak vállalati tudássá. Ez pedig akár a versenyből is kiszoríthatja a cégeket – hangzott el az IIR intranet-konferenciáján. Az ösztönzés igazodhat a cég szelleméhez, gyakorlatához, megjelenhet a karriertervezés, illetve a fizetés szintjén, vagy elérhető a tudásmegosztást „jutalmazó” creditpontokkal, mint a Siemensnél. Erre azonban csak a TM mellett elkötelezett vezetők lesznek képesek. A pozitív mellett a „negatív motiváció” is megoldás lehet, például az információkat visszatartók nyomon követése és szankcionálása.

Nem könnyű a folyamatok esetleges TM-igény szerinti átalakítása, de a legnehezebb a szükséges vállalati kultúra létrehozása. Szintén nem kedvez a tudásmenedzsment terjedésének a korábbi évtizedekben megszokott munkakultúra, illetve a gyakori személycserék és leépítések. Leggyakoribb TM-alkalmazók az anyacég rendszereit átvevő, illetve azokba bekapcsolódó multik, mint a GE Lighting, a Siemens, a Pfizer vagy a Nokia. A TM-stratégia kialakítására és működtetésére csak néhány hazai nagyvállalat vezetői képesek.

Az Oracle-tól **KLOTZ TAMÁS** partnertapasztalatai is alátámasztják a fentieket. „Vannak, akik a tudásmegosztást természetesnek veszik, s azt a gyakorlatban is alkalmazzák – velük gördüléke-

nyebb az együttműködés –, míg a tartózkodókban inkább a versenytársi, semmint a partneri szemlélet él. Eredményeik alapján a tartózkodók többnyire az együttműködők után kullognak. A partnerkapcsolat azonban már egy második szint, amelynek megfelelő műveléséhez előbb a vállalaton belül kell az általunk kontrolláltak, felügyelték tudásának leghatékonyabb kihasználását megoldani.”



Az informatikai támogatottságot tekintve a fentieknél kedvezőbb a helyzet, bár elsősorban nem a legmodernebb megoldások iránt van kereslet. Klotz Tamás szerint a hazai piac ma még elsősorban az alacsonyabb generációjú portálokra nyitott. A külső információkat is kellő mértékben integráló, szűrő és rendszerező megoldásokhoz még mindig szűk a hazai tartalomszolgáltatási kínálat. „Biztató viszont – folytatja Klotz –, hogy az elmúlt másfél évben a dokumentummenedzsment mellett a tudásmenedzsment másik lényegi részeként emlegetett, adattárház-megoldásokban meg-



Kapcsolódó webcím:

WWW.IIR-HUNGARY.HU

WWW.FUJITSU.HU

WWW.ORACLE.HU

WWW.IBM.HU

Az ötletember

Kreativitás az üzleti életben (V.)

Kreativitásról indított sorozatunkban ezúttal egy piaci szolgáltatást szeretnénk bemutatni olvasóinknak. A Perfekt-Power Kft. vezetőjét, VARGA ZSOLTOT sokan a magyarországi „ötletemberként” ismerik. A vállalatvezetők akkor hívják őt, amikor a belső alkalmazottak zsákutcába jutottak, és egy problémára nem tudnak hatékony megoldást találni. Ilyen esetben a külső szakértő katalizáló szerepet tölt be: kimozdítja a csapatot a holtpontról, lerombolja a csőlátást okozó falakat.

BUSINESS ONLINE: – ÖN AZT VÁLLALJA, HOGY AMENNYIBEN EGY SZERVEZET KREATÍV TECHNIKÁKAL MEGOLDHATÓ PROBLÉMÁVAL NÉZ SZEMBE, SEGÍTT VÉGIGVINNI BIZONYOS DÖNTÉSHOZATALI ELJÁRÁSOKAT, AMELYEK RÉVÉN HATÉKONY MEGOLDÁSOK SZÜLETHETNEK. MI A MÓDSZER LÉNYEGE, ÉS MI LYEN TECHNIKÁK HASZNÁLHATÓK FEL?

Fontos alapelv, hogy az ötletek minősége arányos mennyiségűvel.

B. O.: – ÚGY ÉRTI, HOGY TÖBB FELMERÜLT ÖTLET KÖZÖTT KÖNNYEBB MEGTALÁLNI AZ IGAZÁN JÓT?

V. Zs.: – Igen. A keresés során mindig ott van az a probléma, hogy egy, azaz egy darab tökéletes választ akarunk kifundálni, és ezzel máris bele-



VARGA ZSOLT: – Kutatások igazolták, hogy az emberek kevesebb mint 10 százalékát használják fel kreatív képességeiknek. Ezért már évekkel ezelőtt elkezdtek a csoportos döntéshozatali módszerek alkalmazásának újbóli tanítását és az úgynevezett workshopok keretei között történő levezetését.

A módszer lényege, hogy a résztvevők gondolkodását a hétköznapi életben használt racionális, logikus vagy ok-okozati gondolkodásból kizökkentve csapongó, fantáziáló, úgynevezett kreatív állapotba vezetjük, s így ötletek tucatjait generálják. Ezeket csoportosan vagy egyénileg értékeljük, hogy egy-egy igazán használhatót nyerjünk.

kergetjük magunkat a szokásos megoldások csapdájába. Pedig mennyivel egyszerűbb a sok-sok megoldás közül kiválasztani a legjobbakat!

Rádadásul ez az ún. „egymegoldás-keresés” nem is születési hibánk, hanem tanult, feltételes reflex – mi sem bizonyítja jobban, mint hogy mind egyik kisgyermek kreatív, és csak úgy önti magából az ötleteket.

B. O.: – HA AZ ÚN. „EGYMEGOLDÁS-KERESÉS” NEM VELÜNK SZÜLETETT TULAJDONSÁG, AKKOR HONNAN GYÚJTOTTUK BE?

V. Zs.: – Az élet (az iskola, a munkahely stb.) megtanít minket arra, hogy alkalmazkodjunk a „jól bevált” sémákhoz. Már az óvodában hoz-

„...az adott probléma minden ember szempontjából mást jelenthet, így különböző irányokból is meg lehet közelíteni. Általában erre a pontra eljutva a csoporttagok szinte egymást túllicitálva »ötletelnek«. És így az agyunk máris egy ún. kreatív fázisba kerül.”

zászokunk, hogy inkább barna, mintsem lila tehenet rajzoljunk. Pedig az igazán nagyszerű ötletek, megoldások sokszor eltérnek a korábbi gyakorlattól, ráadásul utólag pofonegyszerűnek tűnnek, és gyakran azon csodálkozunk, hogy eddig miért nem jött rá senki.



**Kapcsolódó
webcím:**

WWW.BRAINEXPRESS.HU

B. O.: – MILYEN MÓDSZEREKET ALKALMAZNAK? HA JÓL ÉRTEM, ADVA VAN EGY VÁLLALAT ÉS EGY CSAPAT. A CSAPAT SZERETNE MEGOLDANI VALAMILYEN KÉRDÉST, DE MEGAKAD, ÉS NEM TUD TOVÁBLÉPNI. ÖN „KREATÍV” ÁLLAPOTBA HOZZA ÖKET, ÍGY ÖZÖNLENEK AZ ÖTLETEK. HOGYAN TÖRTÉNIK MINDEZ?

V. Zs.: – Először is mindig elmagyaráztatom a problémát úgy, hogy „Mari néni is” megértse. Közben különböző szempontok alapján kérdéseket teszek fel vele kapcsolatban, egészen addig, amíg ízekre nem szedtük a kérdést. Majd megmutatom, hogy az adott probléma minden ember szempontjából mást jelenthet, így különböző irányokból is meg lehet közelíteni. Általában erre a pontra eljutva a csoporttagok szinte egymást túllícitálva „ötletelnek”. És így az agyunk máris egy ún. kreatív fázisba kerül.

B. O.: – HOGYAN TUDJÁK ELFOGADNI A VÁLLALAT SZAKEMBEREI A KÍVÜLRŐL JÖTT IDEGENT? EGY OLYAN HELYZETBEN, AMIKOR EGYÉBKÉNT IS MINDENKI FRUSZTRÁLT, MERT NEM TALÁLJA A MEGOLDÁST, EGYSZER CSAK ODATOPPAN EGY „NAGY-

OKOS”, AKI MAJD „KREATÍV ÁLLAPOTBA HOZZA” A CSAPATOT. MŰKÖDIK EZ?

V. Zs.: – Én személy szerint sohasem próbálom megjátszani a nagyokost, hiszen úgysem nekem kell megmondanom a jó megoldást, hanem a csapatból kell azt kihoznom. Inkább arra törekszem, hogy már az elején ötletgeneráló, kreatív csapat tag legyek, és ezáltal elindítsam a folyamatot.

B. O.: – MENNYI IDEIG TART, AMÍG MEGSZÜLETIK AZ IGAZI MEGOLDÁS, ÉS HOGYAN LEHET AZT KIVÁLASZTANI A TÖBBTUCATNYI ÖTLET KÖZÜL?

V. Zs.: – Az esetek többségében az „igazi megoldás” már az első napon megfogalmazódik; arra is volt már példa, hogy 30 perc alatt meglelt a milliós ötlet. Választáskor fontos szempont, hogy a felmerülő lehetőség az adott gazdasági mikro-, illetve makrokörnyezetben alkalmazható is legyen. Ezért az a legjobb, ha a kiválasztási eljárásban azok vesznek részt, akik a vállalattól az „ötletrohamnak” is részesei voltak. Így a kiértékelést végző személyek szinte tudat alatt felfigyelnek azokra a lehetőségekre, amelyek a külső szakértő figyelmét elkerülnék.

B. O.: – MILYEN MÓDSZEREKKEL TÖRTÉNIK AZ ÉRTÉKELÉS?

V. Zs.: – A legtöbb esetben a fokozatos kiválasztás módszere válik be. Majd a rostán fennmaradt két-három megoldást további tesztnek vetjük alá. Ezt a módszert alkalmazták az angolok a második világháború idején, amikor a német titkosító berendezés, az Enigma „kódját” szerették volna megfejteni. Nem a megfejtést kezdték el keresni hanem elkezdték a lehetséges megoldások közül kiválogatni a rosszakat, egészen addig, amíg el nem jutottak a helyesig. Nekünk annyival könnyebb a helyzetünk, hogy amíg az angoloknak több millió lehetőséget kellett végigpróbálniuk, nekünk maximum 2-300 darabot.

B. O.: – MIÉRT VAN SZÜKSÉG MINDEHHEZ KÜLSŐ SZAKEMBERRE?

V. Zs.: – Több okból is célszerű. Egyrészt könnyebben betarthatók a technológiai szabályok, hiszen ilyenkor szigorú menetrendet követünk. Másrészt egy külső szakember több vállalatnál dolgozva óriási tapasztalatot halmoz fel, így ő is támogathatja saját ötleteivel a csoportot. Nem utolsósorban pedig nem szabad elfelejteni, hogy „senki sem lehet próféta a saját hazájában” azaz egy kívülről érkező szakértő jobban elfogadhatja és betartatja a csoporttal a munkarendet.

B. O.: – MIKOR ÉRDEMES ILYEN TÍPUSÚ TANÁCSADÁST IGÉNYBE VENNİ?

V. Zs.: – Szerintem ez a kérdés egy egyszerű gazdaságossági megfontolásra redukálható. Ha a prob-

léma megoldásától várható haszon meghaladja a workshop árát, akkor érdemes belefogni. Például ha egy vállalat nem elégedett a bevételeivel, és ezért megoldandó problémaként a bevételek növelését határozta meg, akkor már csekély forgalomnövekedés is több tízmilliós többletet jelenthet a pár százezer forintos költséggel szemben.

B. O.: – TUDNA EMLÍTENI OLYAN ESETET, AMIKOR A KREATIVITÁS SEGÍTETT?

V. Zs.: – Egy partnercégünk százmillió nagyságrendben szervezetfejlesztési projektet végeztetett el, ahol a szervezetfejlesztő rámutatott különböző problémákra. Az egyik ilyen, a humánpolitikát érintő kérdésre egyetlen délután alatt nagyon jó megoldást találtunk. Pedig előtte több vállalati értekezleten is felmerült, és addig csak görgették maguk előtt a problémát. Rádásul a sors fintora, hogy a megoldás nem volt más, mint a vállalatnál több évtizede létező alapelv, az ún. „apáról fiúra származás” írásba foglalása!

gyománys vállalatoknál történnek – a legnagyobb problémát abban látom, hogy a projektmenedzserek gondolkodásmódja eltér a befogadókétól. Míg az IT-szakemberek általában technológiaorientáltan gondolkodnak, és feltételezik, hogy a befogadók azonnal érzékelik majd az új megoldás áldásos hatásait, addig a másik oldal a klasszikus üzleti szemlélettel figyeli az új projektet, azaz: ha befektetünk valamit (munkát, tanulást, időt, pénzt stb.), cserébe valamilyen hasznot várunk. Továbbá a befogadók az ismeretlentől való félelem miatt gyanakodhatnak, esetleg hátráltathatják a szokásostól eltérő megoldásokat.

Ekkor nagyon hasznos tud lenni egy olyan ötletbörze, ahol a projektben részt vevő szakembereket ráhangoljuk a befogadók hullámhosszára, azaz mindenki kedvécére, a MESz, a „Mi van Ebben Számomra?” nevű adóra. Ez a rádió mindig rólunk és értünk szól, a mi problémáinkról

„Ezt a módszert alkalmazták az angolok a második világháború idején, amikor a német titkosító berendezés, az Enigma „kódját” szerettek volna megfejteni. Nem a megfejtést kezdték el keresni, hanem elkezdték a lehetséges megoldások közül kiválogatni a rosszat, egészen addig, amíg el nem jutottak a helyesig.”



B. O.: – AZ INFORMATIKAI PROJEKTEK, BEVEZETÉSEK, FEJLESZTÉSEK TERÜLETÉN MILYEN TAPASZTALATOKAT SZERZETT? LÉTEZNEK-E SPECIÁLIS MÓDSZEREK, SZEMPONTOK?

V. Zs.: – Minden projektet különféle bizonytalansági tényezők kísérnek. Az informatikai bevezetéseknél – különösen akkor, ha azok ha-

és természetesen az azokra vonatkozó megoldásokról, ötletekről. A befogadói oldalon pedig olyan felhasználási lehetőségeket keresünk, amelyekkel azonosulni lehet, és így egyre többen várják bizakodva az új projekt megvalósítását. ●

SZÉLL ANDRÁS

Átfogó, stratégiai szemlélettel

Görög Mihály – Ternyik László:

Informatikai projektek vezetése

www.kossuth.hu

„Ez a könyv nem egyfajta technikák és eljárások kézikönyvszerű gyűjteménye, hanem sokkal inkább a projektmegvalósítás során célszerűen követendő gondolkodásmód kialakítására ösztönöz.”

GÖRÖG MIHÁLY és **TERNYIK LÁSZLÓ** szerint az informatikai projektek felépítése és kezelése két lényeges tekintetben is eltér a többi projektétől. Egyrészt kivitelezésük szinte minden esetben együtt jár a szervezeti kultúra változásával, a struktúra átalakításával. A másik oldalról megfigyelhető, hogy az egyes projekteredmények létrehozását kezdeményező projekttulajdonosi szervezetek a szakmai kompetencia és biztonságérzet hiányában ózdkodnak a rájuk háruló feladatok végrehajtásától, így a kivitelező külső vállalkozó sokszor projekttulajdonosi szerepkörbe kerül.

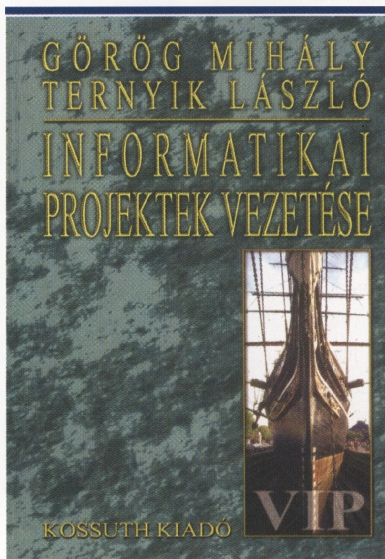
A szerzők ezért olyan anyagot állítottak össze, amely nem a projektmenedzser mindennapjaiban alkalmazható technikákra koncentrálnak, sokkal inkább célul tűzi ki, hogy átfogó, stratégiai szemlélettel közelítsen az informatikai projektek kapcsán felmerülő kérdésekhez. A műben ezért nem találunk konkrét esettanulmányokat, mintákat vagy sablonokat, viszont ráakadhatunk jó pár Gartner Group-elemzésre és -előrejelzésre. A VIP sorozat kötetében ez a tágabb megközelítés már megszokott, egyedüli „hátránya”, hogy az olvasó – már amennyiben profitálni szeretne a mű tanulmányozásából – aktív gondolkodásra kényszerül.

A kötet végigvezet minket a projekt kialakítás, az odaítélés, a teljesítés, az értékelés és a tervezés lépéseiben, elemzi a projektszervezetek feladatait és felépítését, a kockázatkezelés módjait, valamint a projektmarketing, illetve a minőség kezelését. Ez utóbbi két napjainkban egyre nagyobb szerephez jut, egyfelől azért, mert a projektet el kell fogadtatni mind a külső, mind a belső stakeholderekkel, másfelől azért, mert az informatikai projektek céljait, lépéseit és alkalma-

zott módszereit illetően nem szokott teljes egyetértés uralkodni a szervezetekben. Mikor tekinthető például késznek az integrált vállalati információs rendszer bevezetése? Amikor a megfelelő számú felhasználó asztalára került, vagy amikor azok a gyakorlatban használják is a rendszert, vagy amikor a vállalat működése a kívánt mértékben felgyorsult? Az ilyen kérdések körüli bizonytalanságok hozzájárulnak ahhoz, hogy az informatikai projektek több mint 70 százaléka kudarcra végződjön az elsődleges célok szempontjából (Gartner Group, 2000). A kockázatok egy része azonban az esetek többségében kivédhető, ha a projekt irányítására már bevált módszert alkalmazunk. A műben vázlat-szerűen ismertetésre kerül a PRINCE szabványosított lépéssorozat, amely felöleli

a projekt irányításának egészét a kialakítástól az operatív működés kezdetéig.

Az Informatikai projektek vezetése tehát jó eszköz a stratégiai gondolkodáshoz és az önreflexióhoz, arra viszont nem alkalmas, hogy a projektmenedzserment „apró trükkjeit”, technikát és részletesebb módszereit megtanuljuk. VIP olvasóknak ajánlott! ●



BUSiness online értékelés:

Kiadó: Kossuth Kiadó, 2001
Ár: 3230 Ft
Terjedelem: 210 oldal

Kommunikáció felsőfokon

Címtár alapú, kifinomult architektúrára épülő e-mail és naptárkezelés

A szervezeteken kívüli és belüli kommunikáció iránti egyre fokozódó igény az elektronikus levelezést mára kritikus fontosságú üzleti alkalmazással tette – becslések szerint csak 2000-ben mintegy 15 milliárd e-mail üzenet íródott meg. Az Aberdeen Group független piackutató szerint a cégek közti levelezés évi 100-150 százalékkal nő. Így a következő megoldandó probléma az, hogy miképpen lehet e-mail, naptárkezelési és más, ún. együttműködési eszközöket az íróasztallal nem rendelkező munkatársak számára is biztosítani. Ha ez sikerül, akár megduplázódhat az informatikai osztály által kiszolgálandó felhasználók száma – a felmérések szerint ugyanis az íróasztallal nem rendelkező munkatársak általában több mint 50 százalékát teszik ki a teljes vállalati munkaerőnek.

Felhasználók ezreinek vagy tízezeinek kiszolgálása általában jó néhány felső kategóriás szerver beszerzését, üzembe helyezését és karbantartását jelenti.

A felhasználók felügyelete az ilyen környezetekben bonyolult, fáradságos és időigényes, ráadásul számos szervezet többféle platformot használ, illetve e-mail és naptárkezelési rendszert üzemeltet. Mindezen tényezők komoly kihívássá tették a megbízható szolgáltatás és az elfogadható teljesítmény együttesének biztosítását – különösen a csökkenő IT-költségvetések és a korlátozott erőforrások fényében.

A Novell erre kínál megoldást egy méretezhető, nagy teljesítményű, szabvány alapú üzenetkezelő alkalmazás formájában. A NetMail e-mail, naptárkezelési és időbeosztási funkciókat tesz elérhetővé az interneten keresztül. Futhat egyetlen szerveren, de a méretezhetőség, a megbízhatóság és a magas teljesítmény garantálása érdekében el is osztható több kiszolgálóra. Támogatja a vezető e-mail, naptárkezelési, internetes és biztonsági szabványokat, s többféle platformon is fut – megint csak a rugalmasság érdekében, hogy véletlenül se kelljen aggódni az egyetlen gyártó környezetéhez való ragadás veszélye miatt.

A NetMail szorosan ráépül a Novell eDirectory (korábban NDS) címtárára, amely mára több mint tízévesnyi működést és 420 millió felhasználót tudhat maga mögött. Az eDirectory gyakorlatilag korlátlan méretezhetőséget biztosít: a cég a gyakorlatban demonstrálta több mint egymilliárd objektum használatát egyetlen címtárfán belül.

A NetMail gyakorlatilag bármekkora környezetben alkalmazható, 10 felhasználótól akár százezerig. Éppen ezért igen sokféle szervezet igényeinek képes megfelelni: megoldást kínál az e-mail és naptárkezelési funkciókat az íróasztal nélküli dolgozókra is kiterjeszteni kívánó nagyvállalatok számára éppúgy, mint az internetszolgáltatók (ISP-k), alkalmazással

gáltatók (ASP-k), felsőoktatási intézmények, iskolai rendszerek, kormányzati egységek, kis- és középvalalatok számára.

A NetMail mindenféle böngésző alapú hozzáférési eszközt támogat. Ez azt jelenti, hogy a felhasználók azzal érhetik el e-mail üzeneteiket és naptárjaikat, amelyet a legjobban kedvelnek, legyen az asztali vagy hordozható számítógép, mobiltelefon, PDA, esetleg egy internetes kiosk. A NetMail továbbá lehetővé teszi a levelek, a naptár- és címjegyzékadatok Palm OS-szel és Pocket PC kézigépekkel történő szinkronizációját bármely hálózati munkaállomásról, amelyen fut a szinkronizációs szoftver, és csatlakozik hozzá a dokkolóeszköz.

Az eszközök ilyen széles körének kezelése azt jelenti, hogy a hálózatok kibővíthetők mindenféle típusú alkalmazottak kiszolgálására – a hagyományos munkaerőn, pl. a vezetőkön és az adminisztrátorokon túl az íróasztal nélküli és a „mobil” beosztású dolgozókra is.

Komoly nyomás nehezedik az IT-szakemberekre: egyre több felhasználónak kell biztosítaniuk e-mail és naptárkezelési szolgáltatásokat. A nagy alkalmazói bázis és az egyre növekvő üzenetmennyiség sok időt, fáradságot és pénzt emészt fel. Ha felhasználók ezreit kell kiszolgálni, a hagyományos e-mail és naptárkezelő rendszerek általában sok szerver telepítését követelik meg – ráadásul nem is biztosítják azt a méretezhetőséget, megbízhatóságot, teljesítményt és megfizethetőséget, amely nélkülözhetetlen ahhoz, hogy a nagyvállalatok, egyetemek és főiskolák, ASP-k, ISP-k és más szervezetek biztosíthassák e nélkülözhetetlen eszközök megfelelő rendelkezésre állását.

A NetMaillel az e-mail és naptárkezelés kiterjeszthető a vállalat egészére és azon túl is – úgy, hogy közben egyszerűsíthető a rendszerfelügyelet, valamint minimálisra csökkenthetők a terméktámogatási igények és a költségek. ●

A NetMail gyakorlatilag bármekkora környezetben alkalmazható, 10 felhasználótól akár százezerig.

Libero-érzés

– avagy a TEFedések végjátéka

Hamarosan egyéves múlttal büszkélkedhet a hazai liberalizált telefonpiac. A „büszkélkedhet” kifejezés persze kegyes túlzás, hiszen általános az a vélemény, hogy a piacnyitás nem hozta meg a várt eredményeket. Vagy lehet, hogy a várakozások voltak túlzottak? Többek között erre keresték a választ a Távközlési Érdekegyeztető Fórum (TÉF) idei konferenciáján.

A piac elevenjére tapintott a TÉF, amikor konferenciájának jelmondatában feltette a kérdést: Mit ígért, adott és ad(hat) a távközlés liberalizációja? Azt persze előre sejtteni lehetett, hogy meglehetősen szerény eredményekről számolhatnak be az előadók, de a résztvevők joggal remélhették, hogy legalább az okokról és a kilátásokról megtudhatnak valamit. Magyarország kétségtelenül a közép-kelet-európai régió egyik legfejlettebb távközléssel rendelkező országa, ezt **HORVÁTH LÁSZLÓ**, a Győr-Moson-Sopron megyei Fogyasztóvédelmi Békéltető Testület elnöke is elismerte. A technológiai színvonal és a liberalizáció lehetővé tette a versenyt, és a fogyasztók reménykedve várták ennek jótékony hatásait. Az árak csökkenésére számított az előfizetők 45%-a, a választék bővítését várta 21%-a, a szabad szolgáltatóválasztást pedig 13%-a.

Az eredményben csalódnuk kellett: a verseny részleges, mindössze a két korábbi nagy szolgáltató aktív, ám ajánlataik egy szűkebb körnek (a nagy forgalmú üzleti előfizetőknek) szólnak, a telefondíjak pedig nemhogy csökkentek volna, de az idén kétszer is emelkedtek. Túlzottak voltak a várakozások, és még a változatlan-ság is problémákkal terhes. Az előadó tapasztalatai szerint áttekinthetetlen a tarifarendszer, gyakoriak a számlázási panaszok, személytelenné váltak a szolgáltatók, s egyszerre van részünk információbőségben és információhiányban. Összességében a távközlés magas fejlettségi színvonal nem párosul a fogyasztók elégedettségével.

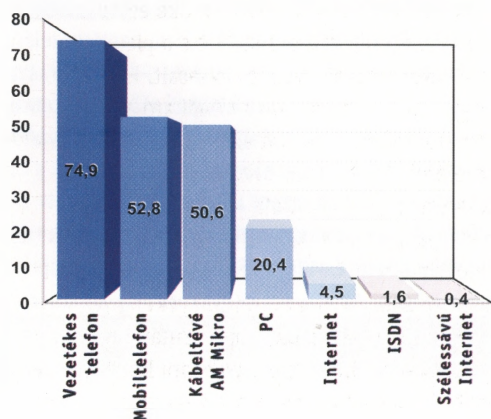
Hogyan mennyire használjuk ki ezt a fejlettséget, azt számokkal érzékeltette **ANDRÁSI TAMÁS**, a BellResearch üzletfejlesztési igazgatója.

A Think Consulting céggel közösen készített „Magyar infokommunikációs jelentés” szerint egy átlagos magyar háztartás havonta bruttó 10 ezer forintot költ telekommunikációra, s ennek legnagyobb hányadát (44%) már a mobiltelefon generálja, de a vezetékes telefonra fordít

tott kiadások is közel azonos arányt (43%) képviselnek. A kábeltelevíziózás havidíjai a telekommunikációs költségek egytizedét, míg az internetezésre fordított (telefonköltség nélküli) előfizetési díjak az összköltségek mindössze 2%-át adják.

A BellResearch kutatói egy olyan informatikai és távközlési fejlettségi indexet dolgoztak ki, amely lehetővé teszi a magyarországi háztartások infokommunikációs eszköz-fejlettségének longitudinális monitorozását, illetve az infokommunikációs szempontból fejletlenek vagy fejletlennek nevezhető háztartási szegmensek körülhatárolását. A „háztartások infokommunikációs fejlettségi indexe” (HIFI) a vezetékes telefonvonal, a kábeltelevíziós (és AM-mikro) szolgáltatás, a mobiltelefon, a személyi számítógép, valamint az internet-hozzáférés ellátottsági mutatóit összesíti.

A HIFI ALAPJÁUL SZOLGÁLÓ
ESZKÖZÖK/SZOLGÁLTATÁSOK PENETRÁCIÓJA



2002 elején a magyarországi háztartások háromnegyede rendelkezett vezetékes telefonnal, 53%-ukban pedig legalább egy mobiltelefon-előfizetés (is) volt. Minden második háztartás vett igénybe kábeltelevízió-szolgáltatást. Az informatikai



Kapcsolódó
webcím:

WWW.TEF.HU

felszereltség messze elmaradt a nyugat-európai átlagtól: mindössze minden ötödik lakásban volt személyi számítógép, míg internet-hozzáférés csupán minden huszadikban. Ez utóbbi is jellemzően modemes technológián alapult, hiszen a széles sávú hozzáférés (ADSL, kábelmodem) penetrációja nem érte el a fél százalékot.

Az általános helyzet ismertetése után arra is rámutatott az előadó, hogy a telefonpiacon miért nem élnek az előfizetők a verseny lehetőségeivel. A vezetékeselefon-szolgáltatók a távolsági hívásirányokban jellemzően azoknak ajánlják a szolgáltatóváltást, akiknél a belföldi távolsági, a nemzetközi és a mobilhívás-forgalom (long distance voice, LDV) összege meghaladja az 1500 Ft-ot. A BellResearch hatáselemző tanulmánya szerint jelenleg is mintegy 1,3 millió lakossági telefon-előfizető (a vezetékes telefonnal rendelkezők 45%-a) várja az alternatívok versenyképes ajánlatait, igaz, közülük csak minden második rendelkezik a kritikus, 1500 forintot meghaladó nem helyi irányú havi hívásforgalommal. A szolgáltatóváltásra azonban csupán 20%-os árkülönbségnél „mozdul rá” a tömeg, s ez csak még nagyobb forgalomnál válik érzékelhetővé. Ma a lakosság 10%-a fizet 5000 forintnál többet az LDV-re, így érthető, hogy a verseny igen erőteljesen koncentrált piacokért folyik.

Vagyis a liberalizáció első haszonélvezői az üzleti előfizetők, akik ráadásul a (belföldi és nemzetközi) forgalmukkal arányosan juthatnak nagyobb kedvezményhez.

Sokan a szabályozás hiányosságait okolják az egy éve meghirdetett verseny elmaradásáért.

FRISCHMANN GÁBOR, a HÍF elnöke egy problémamátrix segítségével érzékeltette a piac állapotát és a változtatások várható hatásait. Ebből kitűnt, hogy olykor a domináns szolgáltató álláspontja is érthető, máskor viszont az alternatív társaságok érvelései tűnnek indokoltnak. A sokat vitatott összekapcsolási díjak alacsonyabb szintű megállapítása is zavart okozhat a piac fejlődésében, ezért valószínűleg előbb még emelkedni fognak a távközlési díjak, aminek eredményeként megerősödhetnek a szereplők, hogy azután a tényleges verseny hatására végre csökkenni kezdjenek az árak. A szabályozó piaci beavatkozásának egyaránt lehet pozitív és negatív hatása az egyik, illetve az ellenérdekelt másik fél számára. Nem lehet egyetlen kritikus területet önmagában rendezni, mert az kihat más piacokra is, s mivel minden mindennel összefügg, rendszerszintű megoldást kell kidolgozni – összegezte a teendőket a HÍF elnöke.

A fórumon a vezetékeselefon-szolgáltatók is ismertették álláspontjukat. **BAKSA SAROLTA** jogtanácsos arról számolt be, hogy a Matáv jogszabálykövető magatartást tanúsít, teljesíti kötelezettségeit, és a lehetőségek keretein belül teszi meg lépéseit. Szorgalmazta továbbá a hírközlés-politikai koncepció kidolgozását. Ez utóbbival egyetértett **LEDNITZKY PÉTER**, a Vivendi vezérigazgató-helyetese is. 1998 óta nincs kormány szintű koncepció, ezért alakulhatott ki a jelenlegi felemás helyzet. Ma a szabályozó hatóság azt vallja, hogy megtette, amit meg lehetett tenni, a Matáv – az előző vélemény szerint is – teszi, amit a törvény szerint tehet, az alternatív szolgáltatók örömmel tennének valamit, ha tehetnének, s mindenképpen a fogyasztó csak vár valamire. Az új koncepció alapján szükséges módosítani a törvényt, sőt az EU új elvei alapján akár új törvény megalkotását is elképzelhetőnek tartja a Vivendi képviselője.

Arra a kérdésre, hogy növekedhet-e az internet elterjedtsége a mai árak és szabályozás mellett, egyértelmű nempel válaszolt **MARTOS BALÁZS**, az Internetszolgáltatók Tanácsának elnöke. A Matáv korábbi kedvezményének megszüntetésével harmadára esett vissza a behívásos internethasználat időtartama, felére apadt a behívásos felhasználók száma, és várható, hogy az előfizetők mennyisége is csökkenni fog. Mindez az internetszolgáltatók behívásos beruházásainak elértéktelenedéséhez vezet. A felhasználóknak az új kedvezményekért el kell menniük a telefonszolgáltatókhoz, ott viszont „egykapus ügyintézésel” rábeszélik őket arra, hogy náluk rendeljék meg az internet-előfizetést is.

Az internetszolgáltatókat hátrányos helyzetbe hozta, hogy távközlési szolgáltatóvá minősítették őket. Kötelező a hálózati szerződés megkötése a telefonszolgáltatóval, jellehet nincs semmiféle jelzésrendszeri kapcsolat, a telefonszolgálat valójában az internetszolgáltató behívóportján végződik. Illúziójuk az elnök szerint nincs, csupán aktív internetpárti kormányzati magatartásban reménykednek, amire van némi esély, mert a kormányváltás óta két új szakmai szervezet is létrejött. Az IHM mellett megalakult a Miniszterelnöki Hivatalon belül a Kormányzati Informatikai és Társadalmi Kapcsolatok Hivatala, amelynek vezetője, **BAJA FERENC** végül mégsem tudott részt venni a TEF konferenciáján, de írásban eljuttatta üzenetét. E szerint a feladatok megoldásában számíthatunk a kormányzati szerepvállalásra, ami a civil szervezetekkel kialakított társadalmi párbeszédre alapul.

GALVÁCS LÁSZLÓ

Nem lehet egyetlen kritikus területet önmagában rendezni, mert az kihat más piacokra is, s mivel minden mindennel összefügg, rendszerszintű megoldást kell kidolgozni.

Kinek mit, mennyiért? (VII.)

Szolgáltatástérkép helyett

Sorozatunkban hónapok óta keressük a választ arra, hogy a távközlési társaságok által kínált különböző hang- és adatátviteli szolgáltatások palettájáról – a felhasználó cég méretének, tevékenységi körének függvényében – mikor melyiket célszerű választani. Nem állíthatjuk – nem is ígértük –, hogy a megjelent cikkeket összegyűjtve olyan adatbázishoz jutunk, amelyet fellapozva mindig megoldást találunk problémánkra. De górcső alá vettük a piaci kínálatot, összevetettük az árukat, az árakat, a kofákat, s a kialakult kép alapján legalább azt el tudjuk dönteni, hogy milyen hozzávalókból készíthetjük el a hétvégi ebédet, és az nagyjából mit kóstál.

*I*nfokommunikációs piaci mustránk eredménye nem lehet teljes, és nem lehet végleges. Tucatjával vannak olyan finomságok és különlegességek, amelyekre lehetőségeink korlátozottsága miatt nem térhettünk ki, s léteznek olyan kombinációk, amelyeket csak a vevő kívánságára állít össze a szolgáltató. Természetesen mindig lesznek majd olyan újdonságok, melyekről egy adott pillanatban még nem is álmodunk, és bizonyára születnek még olyan megoldások, melyeket a piaci igények kényszerítenek ki.

Sorozatunk tehát befejez(het)etlen. De mivel az első kör végére értünk, most mégis abbahagyjuk. Utoljára már nem vizsgáljuk a konkrét árakat, a szolgáltatókat is alig nevesítjük, mindössze arra teszünk kísérletet, hogy egy táblázatban összefoglaljuk a technológiai lehetőségeket és az általuk

megvalósítható legfontosabb szolgáltatásokat, alkalmazásokat. Néhol szövegesen is szerepel a lehetőség vagy példa megnevezése, másutt csak az egyértelmű jelentésű + és – jelet alkalmaztuk. Természetesen ez is lehetne részletesebb, de ezúttal éppen a könnyebb áttekinthetőség elve vezérelt minket. Szívesen fogadjuk viszont a szakemberek bővítési kísérleteit, lehet a mínuszból pluszt varázsolni, a + jelet konkrét megnevezéssel helyettesíteni, a sebességfokozatokat részletezni, új sorokat és oszlopokat beiktatni stb. Ad abszurdum: minden rubrikába be lehet jegyezni a szolgáltatók elnevezését és termékeik márkanevét. S ha valaki mindezt még a konkrét árakkal is megtudja fejteni, végső soron az így létrejövő szolgáltatástérkép adhat választ sorozatunk címére: Kinek mit, mennyiért? ● GALVÁCS LÁSZLÓ



TECHNOLÓGIÁK ÉS AZ ÁLTALUK MEGVALÓSÍTHATÓ LEGFONTOSABB SZOLGÁLTATÁSOK

SZOLGÁLTATÁSOK ÉS TÍPIKUS ALKALMAZÁSI LEHETŐSÉGEK	TECHNOLÓGIA					RÁDIÓS (VEZETÉK NÉLKÜLI)	
	VEZETÉKES (RÉZ ÉRFPÁR, KOAX, OPTIKAI)		IP/INTERNET	XDSL	KÁBELTÉVÉ (KTV)	FÖLDFELSZINI	MŰHOLDAS
	KÖZCÉLÚ	BÉRELT VONAL					
Beszéd/fax (üzenetkezelés, hangposta)	PSTN, ISDN	Forródrót, belső hálózat	VoIP	-	(1.)	GSM	Inmarsat, Iridium
Adatátvitel (hang, adat, kép, videokonferencia)	Modem, ISDN	+	+ (pl. IP VPN)	(2.)	(3.)	+ (4.)	+ (pl. VSAT)
Rádió- és tv-műsorjelátvitel (nagy sebességű)	-	+	N. a.	-	-	+	+
Internet	Dial-up	+	(5.)	+	+ (6.)	Kísérlet	Kísérlet
Rtv-műsorterjesztés (7.)	-	-	+ (pl. internetes rádiók)	-	-	+	+
Rtv-műsorelosztás (8.)	-	-	-	-	+	+ (pl. AM-mikro)	+ (pl. UPC Direct)

MEGJEGYZÉSEK:

1. Elvileg lehetséges, de Magyarországon nincs, és a legfrissebb hírek szerint – korábbi terveivel ellentétben – már a UPC sem tervezi bevezetését.
2. A technológia (így például a nálunk terjedőben lévő ADSL) elvileg alkalmas aszimmetrikus sebességű adatátvitelre, de a gyakorlatban az internethasználat területén terjedt el.
3. A ktv-hálózat műszaki fejlettségétől függően lehetséges.
4. A rádiós adatátvitel önmagában is létező szolgáltatás, néha kiegészíti a vezetékes hálózatot. Egyaránt alkalmas pont-pont, illetve pont-multipont jellegű összeköttetésre (pl. adatszórás).
5. Az internetprotokoll alkalmazása a hálózatban nyilvánvaló, de a felhasználónál az IP alapú bérelt vonali internet esetében jelenhet meg a technológia.
6. A ktv-hálózat műszaki fejlettségétől függően lehetséges.
7. A terjesztés és az elosztás közötti fogalmi különbségeket a médiatörvény ismerteti. A műsorterjesztés lényegében a fogyasztóhoz történő közvetlen eljuttatás (amikor a néző vagy hallgató maga veszi a műsorjelet az éterből vagy az internetről).
8. A műsorelosztás lényegében egy közvetítő (pl. ktv-szolgáltató) által vett műsorok csomagokban történő eljuttatása a fogyasztóhoz (kábelben vagy rádióhullámok segítségével).

VisiOn-line

– e-business konferenciasorozat

A debreceni székhelyű VisiOn-Line Egyesület harmadik alkalommal indította útjára öt helyszínes e-business konferenciasorozatát. A szeptemberben elkezdett sorozat célja – ami a szervezet alapító tagjainak elkötelezettségét is mutatja –, hogy a diplomázó fiatal generáció felé közvetítse azokat az új kihívásokat, amelyeket a napjainkban erősödő ún. új gazdaság követelményei hívnak életre.

Az e-business konferenciák nagy sikere annak tudható be, hogy a felsőoktatási intézmények hallgatói közül egyre többen érdeklődnek az érintett témakörök iránt. A rendezvény egyik előadója elmondta, hogy az általuk felkarolt nagyszerű diplomamunkák és esettanulmányok segítették korábbi szemléletmódjuk megreformálását, jelenlegi nézetük kialakulását.

Mivel az egyesület tagjainak jó része jelenleg is felsőoktatási intézmény hallgatója, személyes tapasztalataik támasztják alá, hogy jelentősen megnövekedett az e-business iránti érdeklődés. A nonprofit szervezet évről évre azért hívja életre ingyenesen látogatható konferenciasorozatát, hogy a hallgatók korlátolt anyagi lehetőségeik ellenére is betekintést nyerhessenek az e-business elméleti és gyakorlati részeibe. A szervezők arra töreksenek, hogy minél több ezen a piacon tevő-

kenyedő neves vállalattal felvegyék a kapcsolatot.

Az évek során tapasztalatot szereztek abban, hogy az egyetemek, főiskolák felsőbb évfolyamokra járó és végzős hallgatói az e-business mely témaköréi iránt érdeklődnek, illetve hogy milyen irányba fog fejlődni ez az üzletág. Ezért hozták létre a VisiOn-Line Klubot, ahol elsősorban a kis- és középvállalkozások szerezhetnek piaci előnyt jelentő információkat Európa vezető reklámügynökségének ügyvezető igazgatójától és az egyik legnagyobb magyarországi internetes forgalmat lebonyolító, webáruházakat üzemeltető vállalat értékesítési igazgatójától. A részt vevő cégek egyúttal támogatják is a konferenciát, mivel a költségek jelentős részét a belépődíjak fedezik. A klub célja továbbá az is, hogy összekötő kapocsként szolgáljon a hallgatók és a partnervállalatok között.





Kereskedelemre épülő gyártás

A termelővállalatként 1967-ben Dunaújvárosba telepített MOM óragyárat többszörös termékváltás után 1994-ben privatizálták. A nyolcvanas évek óta a cég meghatározó termékének számító személy- és konyhaméreg fokozatos típusbővülésen esett át, továbbá a portfólió kávéfőzőgyártással bővült. A több mint 80%-ban exportra termelő Momert Rt. kivitelének egyharmada Európába és ugyanennyi az Egyesült Államokba irányul, a hátralévőn pedig a világ majd' 40 országa osztozik. A közel 2 milliárdos árbevételű, a menedzsmentje és dolgozói tulajdonában lévő, átlagosan 400 főt foglalkoztató vállalatot eddig gyakorlatilag minimális, magát a termelést nem érintő informatikai támogatás mellett irányították. Az elmúlt évben azonban a széles termékportfóliójú sorozatgyártás és értékesítés támogatására integrált vállalatirányítási rendszer bevezetése mellett döntöttek. A kiválasztás és a bevezetés tapasztalatairól az informatika vezetőjével, **SZINOK PÉTERREL** beszélgettünk.

■ ■ ■ ■ ■ **Megoldás: – Ennyi év után miért vált fontossá az integrált rendszer által nyújtott informatikai támogatás?**

Szinok Péter: – Egyre szélesedő vertikumban folytatunk termékfejlesztést, -gyártást, illetve -összeszerelést, termékeinkhez csomagolóeszköz-, alkatrészeinkhez pedig szerszámgyártást, s a végtermékeinket illetően tizenöt éve külkereskedelmet. Informatikai támogatása azonban csak a számvitelnek és a bérszámfejtésnek volt. Rendelésre történő, típusonként több ezer darabos sorozatgyártáson alapuló termelésünk, valamint a külföldi partnerek igényeinek gyors és pontos teljesítése azonban ennél sokkal összetettebb támogatást igényel. Ezek az elvárások szolgálták mind a rendszerválasztás, mind a bevezetés menetének alapjait.

M.: – **Az elmondottak alapján elsősorban az integrált termelésirányító rendszerek között keresték a megfelelőt...**

Sz. P.: – A fentieket messzemenőig támogató, egy kétmilliárdos bevételű cégnek árban is megfelelő megoldást kerestünk. Mivel a négyszázas létszámból mindössze negyvenfőnyi adminisztrációs munkaerővel, egy telephelyen dolgozunk, a licencszám miatt ez eleve alacsonyabb árat jelentett. Nem kívántunk jelentősen változtatni jelenlegi folyamatainkon, így a megvizsgált 8-10 megoldás közül a rugalmasak, az ezek lefedésére legalkalmasabbak jöhettek szóba. Vagyis a Tier 1 kategóriába tartozó rendszerek számunkra túl drágák voltak, a Tier 3-ba tartozók nem tudták teljesíteni elvárásainkat, így a Tier 2-esek között kerestünk tovább. Végül az IFS Hungary bemutatóján szerzett személyes benyomásunk – az emberek felkészültsége, a bemutató színvonala, a hazai körülményekhez

mind a nyelv, mind a szabályozás tekintetében teljesen alkalmazkodó rendszer – vitt közelebb a döntéshez. 2001-et írtunk, s a folyamataink során felhalmozódott, egyre növekvő adatmennyiség számos problémát vetett fel – így az IFS bevezetése mellett döntöttünk.

A bemutató után egy hónappal kötött szerződés az IFS számára egy – széles termékszerkezete és rendelésre történő gyártása folytán többféle gyártási folyamatot kezelő – referenciacéget, nekünk pedig egy mindezt támogató rendszert biztosít.

M.: – **Kik és hogyan végezték a bevezetést, s mik voltak az első lépések?**

Sz. P.: – Az IFS és cégünk munkatársaiból álló projektteam az IFS AIM módszertana alapján vezette be a rendszert, ami az ilyen tevékenységben való járatlanságunk miatt – pl. a sorrendiséget, a határidők betartását illetően – nagyon jó kapaszkodónak bizonyult.

Az első lépés – az adott területen tevékenykedő emberekre lebontott ismeretanyaggal – a helyben, naponta megtartott oktatás volt. Ebben mintegy 20, a pénzügyön és számvitelen, a kül- és belkereskedelmi szakterületen, a technológiai fejlesztéssel foglalkozó műszaki osztályon, a készletmozgást végző raktárban, az anyaggazdálkodáson és a termelési programtervezésen dolgozó kolléga vett részt. Az alapoktatás a funkciókról (képernyőképek, menüpontok helyei stb.) szólt, s valóban csak alapozást jelentett, mert a mélységi munkához, vagyis a konkrét feladatok elvégzéséhez szükséges információk kinyeréséhez a rendszer mélyebb megismerése és persze gyakorlat kell. Célja – az általános programműködésről adott képen túl – a nálunk használt, valamint a rendszerben léte-





ző fogalmak egymásnak való megfeleltetése és ezzel egyidejűleg egyfajta fogalomszótár létrehozása volt. Második lépésként, a Momert Rt. folyamatait ízekre szedő elemzést követően elkészült az implementációs felmérési dokumentáció, amelyben megjelent valamennyi tevékenységünk rendszerre konvertált, a későbbi változtatásokhoz is alapul szolgáló leírása.

M.: – Nem kerültek időcsapdába?

Sz. P.: – Szeptember végén jártunk, és a nyári szabadságok miatt még mindig nem a rendszer paraméterezésével foglalkoztunk, sőt az adatbetöltéshez sem kezdtünk hozzá. Ez utóbbit csak részben támogatták konvertálóprogramok. A készletnyilvántartás és a pénzügy-számvitel területén a rendezetlen számlák, a vevőtörzsek stb., vagyis egy jelentős adatmennyiség betöltése manuálisan történt. Mivel az integrált rendszer lényege, az egymásra épülő folyamatok következtében nehézkes az adatkorrekció, a projekt legkényesebb pontja a korábbtól eltérő termékstruktúrák felépítése, a cikkek bevitel, a korlátozott HR-kapacitás miatti lassú adatfeltöltés volt.

De az oktatást követően is akadt néhány, a projektet befolyásoló nehézség. Szerettük volna még a bevezetés előtt egy folyamat egészét végigkísérni. Mivel már az alapadatok feltöltése is a későbbi folyamatokat befolyásoló – elsősorban az emberek munkakörét, beosztását, feladatát érintő – döntések hosszú sorát igényelte, a teljes körű tesztelés nem fért bele az időnkbe. A folyamatok nehezen tisztultak, és voltak döntések, amelyek a rendszer indulását követően születtek meg, illetve váltak pontosabbá. Ebből adatbeviteli problémák is származtak.

M.: – Milyen változások kialakítására volt szükség a cég életében az integrált rendszer bevezetésének következtében? Milyen nehézséget jelentett, hogy nem volt az integritás követelményeire vonatkozó tapasztalatuk?

Sz. P.: – Gondot jelentett a megváltozott munkamegosztás. A gyártás a kereskedelem által összeállított igények szerint történik, az a termelési folyamatok inputja, az határozza meg – mintegy a többiek munkáját is eldöntve – a készülő árucikket. Ez számukra nem új szerepkör, de a rendszer szigorúságát időbe telik megszokni, hiszen nem enged „türelmi időt”, vagyis egy feladatkiegész az egész rendszert leállíthatja. Az egymásra épülő folyamatok miatt nőtt az egymásra utaltság, ugyanakkor idő kell, amíg megszokják a felhasználók, hogy munkájuk minősége kollégáik munkavégzését is befolyásolja. A kezdeti nehézségek után mára már vannak biztató jelek.

Mintegy a fentieket igazolva a gyártás során szembe-szűnünk kellett a pontatlan adatrögzítés által generált problémákkal. A kereskedelem oldaláról indított gyártásból következően nagyon sok – a terméket a színétől a csomagolásáig egyértelműen azonosító – cikkszám képződött, amihez nagyszámú adatbevitellel járó norma létrehozása kellett, ami nem állt automatikusan rendelkezésünkre. Így az éles rendszerhasználat alatt is folyó adatbevitel a gyártásban időnként készleteltérést generált, ami miatt a felhasználók több hónap elteltével is nehezen fogadták el a rendszert, s a mai napig fokozott figyelemmel, többszöri, szűrőpróbaszerű ellenőrzéssel, de párhuzamos manuális könyvelés nélkül használják azt.

A vezetőktől maximális támogatást kapunk, s döntéseiket jelentősen megkönnyítik a bevezetett modulokból származó naprakész információk, például a termelési mennyiségek, a normaadatok, az előkalkulált egységköltségek, a készletkimutatások, a rendelési statisztikák, a mérleg, az eredménykimutatás, a nyitott vevői/szállítói követeléslisták és statisztikák.

M.: – Mivel járatlanok voltak az integrált rendszerek világában, az első bevezetésen már túlésett cégeknél jobban rászorultak az IFS támogatására?

Sz. P.: – Mivel a kereskedelmi osztályon, a programszervezésen és az anyagosztályon lévő kollégák korábban nem dolgoztak számítógépes rendszerrel, gondot jelentett számukra az amúgy sok mindenre választ adó online help használata. Ezért gyakran vették igénybe az IFS telefonos hotline szolgáltatását, de ha kellett, szak-

embereik személyes tanácsadással is segítették munkánkat. Maximális rendszerismeretük, üzleti felkészültségük, valamint folyamataink megértése egyaránt elengedhetetlen volt ez utóbbiak leképezéséhez a rendszerben.

M.: – Közel háromnegyed éves használatlalt és számtalan gyermekbetegséggel a hátuk mögött hogyan összegeznék az eddigi eredményeket?

Sz. P.: – A kereskedelem által generált, automatizált gyártásra törekedtünk, amely – ha akadnak is még zökkenők – mára megvalósult. Mivel az IFS kíméletlenül rámutatott folyamataink gyenge pontjaira, a rendszer használatával azok szabályozottabbá váltak. Nem kis ellenállást generálva felülbírálta a szokásjogokat, így megszűntek a dupla nyilvántartások, a korábban gyakori duplikált munkavégzés. Időben közbelépve a rendszerhasználatlaltal csökkennek a hibalehetőségek, és a költségek is kézben tarthatók. IIII

Szeptember végén jártunk,
és a nyári szabadságok miatt
még mindig nem a rendszer
paraméterezésével foglalkoztunk,
sőt az adatbetöltéshez sem
kezdtünk hozzá...





Vállalat- és adatkonszolidáció felsőfokon

Még tulajdonos- és szerkezetváltás előtt tért át korábbi 5.0-s Scala-rendszeréről – az új igényekhez igazodva teljes reimplementáció kíséretében – 5.1-esre a VNU Kiadó. A verzióváltással egy időben platformváltás is történt, az addig alkalmazott Btrieve adatbázis-kezelő helyett a Scala 5.1 már MS SQL-alapokon került bevezetésre. A verzió- és platformváltással, valamint az új változat igény szerinti konfigurálásával járó kedvező változások, az átállás során szerzett tapasztalatok és maga a Scala rendszere is megkönnyítette az átalakulást, majd az új cégszerkezet adminisztratív támogatását. A Sanoma stratégiájában meghatározott, az egyszerűsítést, átláthatóságot szolgáló célok – többek között egységes, átlátható cégszerkezet és új tevékenységek – további munkát róttak ugyan mind a Scala, mind a kiadó érintett munkatársaira, de ez már gördülékenyen zajlott. Fél évvel a változások után a tapasztalatokról **Antal Katalinnal**, a Sanoma Holding kontrollerével beszélgettünk, aki mindkét átállásban aktívan részt vett.

■ ■ ■ ■ ■ **Megoldás:– Milyen tevékenységeket fedtek le a korábbi Scala-verzióval?**

Antal Katalin: – Korábban a Scala 5.0 Btrieve-változatát három cég használta a cégcsoportból, a program által kínált lehetőségeket azonban nem aknáztuk ki. A csoporthoz tartozó többi vállalat más ügyviteli rendszert alkalmazott, és a speciális igények miatt a hirdetésfelvételt is egyedi fejlesztésű program támogatta. Az upgrade-re éppen az információkinyerési művelet, valamint a kontrolling által végzett adatfeldolgozás nehézsége és hosszú átfutási ideje miatt került sor. A tulajdonosi és cégstruktúra miatt bonyolult jelentésrendszerhez szükséges információ kinyerésének ideje az 5.0-ról 5.1-re történő átállást követően napokról egy órára csökkent.

M.: – Evidens volt az upgrade, mert elégedettek voltak a korábbival, vagy felmerült a rendszer-cseréje lehetősége is?

A. K.: – Az előző verzió bevezetője, támogatója nem a Scala Hungary volt, mivel akkor vállalatunk, egyéb megfontolások alapján, nem őket választotta. A támogatással és az oktatással egyaránt elégedetlenek voltunk. Így a rendszerváltás gondolata is felmerült, de hogy nem vált tette, annak két oka van. Egyrészt megkeresésünkre a Scala Hungary vett minket szárnyai alá, s egyúttal az oktatásban és a támogatásban is minőségi szolgáltatást ígért. Másrészt az akkor már küszöbön álló eladásunk miatt az anyagilag kisebb mértékben megterhelő megoldás mellett kellett voksolnunk. A Scala melletti döntésünk a lehető legjobb választásnak bizonyult. Bizalmunk kamatozott, a támogatással teljes mértékben elégedettek vagyunk. A folyamatos tudástranszfer révén egyre jobban látjuk a rendszert, s ha úgy adódik, már magunk is képesek vagyunk a kisebb problémákat megoldani.

M.: – Minden korábbi szigetmegoldás integrálódott a Scalába?

A. K.: – A folyamatok feltérképezésével együtt a követelményspecifikációt is közösen állítottuk össze a Scala Hungary munkatársaival. Megvizsgáltuk, hogy a speciális funkciókat lefedő külső programok közül melyeket éri meg bizonyos munkamennyiség árán funkcionálisan is a Scalába integrálni, illetve mikor ésszerűbb megoldás az interfész kialakítása. Az ezekkel a programokkal kapcsolatos elvárásainkat megismertettük a Scalával, és ők úgy vélték, hogy a hirdetés-nyilvántartó, valamint a lapok készletezését végző rendszer specialitásai túlnőnek a Scalán. Így itt a minél jobb kapcsolat kialakítása lett a cél, ami mindmáig problémamentesen működik. De a papírkészlet- és egy vállalatnál – tesztelés céljából – a nyereség-nyilvántartást célszerűnek látszott a Scalába integrálni.

M.: – Milyen modulokat vezettek be?

A. K.: – A Főkönyv, a Kimenő és bejövő számlakönyv, a Vevőrendelés, a Beszerzés-, valamint a Készletnyilvántartás támogatását és persze a Statisztikakészítést bíztuk a Scalára. A Bérszámfejtésen is gondolkodtunk, de a lapokra jellemző kifizetési specifikációk miatt a korábbinál maradtunk, így a bérfeladás interfészen keresztül, de fennakadás nélkül, mindig kellő időben megtörténik.

M.: – Amit elmondott, annak alapján az átállás egyik kritikus pontja az adatbetöltés lehetett...

A. K.: – A megfelelő működés szempontjából az adatbetöltés mindig kritikus, de ezt is a Scalával közösen, ám akkor még nem minden szempontból megfelelően előkészítve végeztük. Az itt szerzett tapasztalatainkat később, a Sanoma létrejöttékor ismét előtérbe kerülő adategyesítések alkalmával kamatoztattunk. A Scala





vállalta – kellemes meglepetésünkre az adat-előkészítéssel együtt – az 5.0-ban rögzítettek betöltését az 5.1-be, a többi vállalatnál pedig a mi előkészítésünket követően tette meg ezt. A követelményspecifikáció elkészítését a 2001 júniusában elindított – az oktatás összehangolását nehezítő szabadságolások ellenére nagyon rövid ideig tartó –, augusztus végén befejeződött adatbetöltés követte.

M.: – Mi okozta a legtöbb gondot, és hogyan sikerült azokat megoldani?

A. K.: – A legnagyobb feladat a nyolc vállalat Accessnyilvántartásában lévő adatok bevitelével a partneradatokat összesítő masteradatbázis létrehozása volt. A Scala standard funkciója helyett az adatbázisra történő közvetlen rátöltést választottuk, de már folyt a funkció tesztelése, amikor erről tájékoztattuk a Scala Hungaryt. A változtatást az egyeztetések után elfogadták, és annyi segítséget, amennyit ez a fázis még megengedett, megadtak az adat-előkészítéshez. Az áttöltési időszak legnagyobb tanulságaként elmondható, hogy a program ismerőivel folytatott intenzív kommunikációval az áttöltés problémái exponenciálisan csökkenthetők. A nem megfelelően előkészített adatállomány menet közben sokkal nehezebben korrigálható. A fentiekből levont következtetéseket – hogy mire és milyen formában van szükség – az idén betöltésre előkészített adatoknál hasznosítjuk. A jelentős változások ellenére is sokkal zökkenőmentesebb volt az új cég és a szükséges adatok bevitele a Scalába, mint az előbb ismertetett verzióváltáskor.

M.: – Mit nyertek a már elmondottakon túl az 5.1-re való átállással?

A. K.: – Korábban nem használtuk ki a Scalában meglévő tíz dimenzió és az azok szerinti adatcsoportosítás lehetőségét, de ma már kilencet bevontunk a munkánkba. Többek között az eltérő magyar és nemzetközi főkönyvi számrendszer, az újságok és osztályok költséghelyei, valamint a költségek felmerülésével, a megjelenések idejével összekötött hónapködök alkotják a dimenziókat, s adataink bármelyik mentén csoportosíthatók. Kontrollerszemmel nézve a könyvelési rendszerből történő, a korábbinál jóval egyszerűbb adatkinyerés az igazi „ajándék”.

M.: – Milyen változásokra volt szükség az összevonás előkészítése, illetve megvalósítása során?

A. K.: – Felkészülve a vállalatok összevonására, eladás előtt egységesítettük a masteradatbázis partnerkódját, ami nagy koncentrációt és komoly előkészítési munkát igényelt. Itt kamatoztattuk a korábbi tapasztalatokat. Miközben nyitott tételeket töltöttük át egy-egy vállalatba, a partnerek adatainak egyenkénti „összevezetését” is elvégeztük – külön foglalkozva a

problémás tételekkel. Ehhez is maximális támogatást nyújtott a Scala, s útmutatásaik alapján – hogy később a könyvelő és pénzügyes kollégák gond nélkül megtalálják a partnert – bizonyos szisztema alapján egységtettük ki hatkarakteresre a partnerkódokat. Ennek eredményeként – a technikai problémák és a jelentős szervezeti változások ellenére is – mindössze négy nap kellett az új vállalat adatbetöltéséhez. Ez volt a tulajdonosváltás kapcsán a rendszerrel kapcsolatos legnagyobb, sikeresen végrehajtott feladat, amely a Scala munkatársainak hozzáértését és együttműködési készségét is dicséri. Az új cég – a Sanoma Budapest Rt. – létrejötté jelentősen leegyszerűsítette a munkafolyamatot. A korábban külön cégeként működő hirdetésszervező vállalkozásunk beolvasásával a számlázás jelentős mértékben csökkent.

M.: – Hogyan viselte a Scala a váltást, kellett-e újra konfigurálni?

A. K.: – Beállításai és dimenziói szinte változtatás nélkül átmehetők voltak, ami a korábbi munka sikerét jelzi. Most a holdinggal együtt öt vállalatot szolgál ki, plusz a konszolidált céget. Ez utóbbit a kontrollingszámok további egyszerűsítése érdekében – utólag, az ötszöri adatgyűjtést és összedolgozást jelentő crystallos próbálkozást követően – hoztuk létre. A konszolidált vállalat lehetővé teszi az év korábbi részében és az új cégkonstrukció létrejötté után termelődő adatok együttes kezelését. Létrehozásához kihasználtuk a dimenziókat, és így cégenként más-más jelzéssel ellátott adatokat tölthettünk a konszolidált vállalatba. A cégekből kiszedett, majd megjelölve ugyanoda visszatöltött tranzakciók naplófeladáskor kerültek a konszolidált vállalatba. Százezer feletti akciószámnál ez is időigényes feladat volt, amihez a tudástranzfer során átkerültek hozzánk a szükséges készségek. A fentiek mellett eltörpültek az olyan munkák, mint például az egységes számlavezetéshez szükséges kisebb fejlesztések vagy a több kódon előforduló partnerek számára történő, VBA-fejlesztéssel megoldott letiltás.

M.: – Mik a legközelebbi, a Scalát is érintő terveik?

A. K.: – Egy hónapos határidő-eltolással, november elején – kiskereskedelmi tevékenységbe kezdve – boltot nyitunk a kiadó közelében. Ott a Scala és a Novodata együttműködésének eredményeként a Scalával integrált, vonalkódot is kezelő Novodata pénztárgéprendszert működtetünk. A csúszásnak prózai, előremutató oka volt. Megvizsgálva a szükséges és az ezzel egy időben más területet is érintő feladatokat, egységes cikktörzslista létrehozása mellett döntve a nyereséjénél inkább indulásának idejére halasztottuk a boltnyitást. IIII

A megfelelő működés
szempontjából az adatbetöltés
mindig kritikus...





Rövid bevezetés, hosszú élettartam

Az Eurohold Kereskedelmi Kft. három évvel ezelőtt, 1999 őszén alakult meg; horgász-cikkek nagykereskedelmével, importjával, illetve exportjával foglalkozik. Az eltelt rövid idő alatt a forgalmazott márkák közül jó néhány – például az Okuma orsócsalád – piacvezető pozícióba került. Az Eurohold Kereskedelmi Kft. 18 fős csapata közel évi 1 milliárd forintos forgalmat bonyolít le a WinNER integrált vállalatirányítási rendszer segítségével. A szoftverrel kapcsolatos tapasztalatokról ifjabb **Ágh Károlyt**, az Eurohold kereskedelmi igazgatóját kérdeztük.

■ ■ ■ ■ ■ Megoldás: – Ha információim helyesek, a cégük-nél működő WinNER rendszert alig több mint egy hónap alatt vezette be a Winform Informatika Kft. Ez a szakmában igen gyorsnak számít...

Ifj. Ágh Károly: – Amikor 1999-ben megalakult a cég, az volt az egyik első feladatunk, hogy bevezessünk egy vállalatirányítási rendszert. Nagyon gyorsan történt minden. A Winform vezetőivel az első beszélgetésre egy őszi kiállításon került sor, majd a november végi szerződés-aláírás után január közepére már egy működő rendszert tudhattunk a magunkénak.

M.: – Jól értettem, Önök az Y2K-mizéria kellős közepén döntöttek úgy, hogy bevezetnek egy komplett vállalatirányítási rendszert?

Á. K.: – Kényszerű okoknál fogva döntöttünk így, hiszen 1999 végén alakult meg a cég. Ehhez tudni kell, hogy az Eurohold Kereskedelmi Kft. régebben is működött, Eurostar néven. Ez utóbbi ma is létező vállalat, és a szétváláskor hozzá került minden informatikai rendszer. Igen rövid idő állt rendelkezésünkre, mert gazdasági tevékenységünket azonnal be kívántuk indítani. Rögtön a beszerzési tárgyalások elején szóba került a dátumváltási probléma, ám a Winform Informatika Kft. képviselői leszögezték: ők már végignézték a szoftvert, s az minden tekintetben Y2K-kompatibilisnek bizonyult. Ez tehát nem volt befolyásoló vagy félelmet keltő tényező. Ráadásul a hardverelemeket is ekkor vásároltuk meg, és a beszerzések során figyeltünk arra, hogy az egyes elemek „bírják” az ezredfordulót.

M.: – Milyen modulokat vezettek be?

Á. K.: – A pénzügyi és a készletgazdálkodási modul. A rendszer tulajdonképpen azóta is ebben az eredeti formájában üzemel, bár ez természetesen nem jelenti azt, hogy nem került sor kisebb kiegészítésekre, ésszerűsítésekre. A bevezetés során nem voltak speciális igényeink, az egyedi számlaformátum, a fejlécek kialakítása pedig rutinműveletnek bizonyult. Létrehoztunk néhány egyedi listát, de alapvetően a program rendelkezésre álló funkcióit kezdtük el használni. Hozzá kell tennem, hogy esetünkben a raktárgazdálkodási modul egy olyan komplex rend-

szert, amely teljesen átfogó készletfigyelést alkalmaz, illetve az ehhez tartozó összes árumozgást képes felügyelni. Ilyenek a megrendelések, a beszerzések, ezek visszaigazolása, a nyilvántartás utólagos ellenőrzése a visszaigazolásokból, valamint az áruk beérkeztetése. Nyomon lehet követni minden kapcsolódó folyamatot, például hogy a visszaigazolásból mikor lett szállítás, a szállítás mennyire igazodik a megrendeléshez és a visszaigazoláshoz, van-e hálalékos tétel, annak mi lesz a sorsa, és így tovább. Létezik nálunk belföldi számla, azon belül készpénzes, átutalásos, valamint exportszámla, azon belül többféle változatban előre fizetés, akkreditív, átutalásos és halasztott fizetés. Nos, ezek a lehetőségek mind integrálva vannak a rendszerbe, nem kell extra lekérdezéseket végezni. A számlák, szállítólevelek, diszpozíciók pedig automatikusan generálódnak, semmit nem kell kézzel kiállítanunk.

M.: – Tehát már a szoftver alapkiépítése elegendő listát tartalmaz?

Á. K.: – Azok a listák, amelyek a rendszer alapcsomagjában rendelkezésre állnak, kielégítő információkat tartalmaznak ahhoz, hogy tudjunk rendelni, rendelést tervezni, a készletet és a készletkorosítást figyelni. Nem hiszem, hogy az összes funkciót és listát fel kellene sorolnunk, lényeg, hogy a beépített funkciók megfelelnek egy vállalat alapvető igényeinek.

M.: – Említette a készletkorosítást is, ami már-már a vezetői információk közé tartozik. Ezek szerint a rendszer alkalmas arra is, hogy összegzett, a vezetésben felhasználható információkkal szolgáljon?

Á. K.: – Különböző toplistákat lehet előállítani mindenféle változatban. Ezek az áruforgalom szerkezetét érintő kimutatások vonatkozhatnak egy bizonyos vevőre, vevőcsoportra, termékekre vagy termék-csoportra. Rugalmas módon lehet gyűjtőlistákat előállítani, amelyek összegzett információkat tartalmaznak, és ezekkel figyelhetők a trendek, a tendenciák, valamint termékszintig lebontva folyamatossá lehet tenni a figyelést.

M.: – Van-e az Önöknél bevezetett rendszernek olyan jellemzője, amely eltér a szokásostól?



—



—



Á. K.: – Igen, van ilyen. Időről időre rendszeresen kezelünk úgynevezett kombókat vagy szetteket, amelyeknek a nyilvántartását és értékesítését követnie kell a rendszernek. Ez azt jelenti, hogy ma van 2500-féle cikkünk, amelynek folyamatos követését végzi a rendszer, és ebből a 2500-ból havi rendszerességgel akciókat hirdetünk, amikor néhányat közülük egymáshoz rendelünk. Például kompletten kínálunk egy horgászbobotot zsinórral, orsóval, merítoszákkal, és az éppen aktuális szezonnak megfelelően kimondjuk, hogy ez most egy tavaszi keszegezőszett. Ezeket a szetteket kedvezményes áron kínáljuk, a rendszer pedig lehetővé teszi, hogy ne kelljen azokat fizikailag is összeállítanunk, és egy cikként figyelünk. Meghatározzuk, hogy milyen szettet szeretnénk, összevonjuk a cikkszámokat egy „szettesített” cikkszámra, és a rendszer innentől kezdve teljesen automatikusan figyeli az egyes összetevők rendelkezésre állását. Amikor eladunk egy szettet, a rendszer az egyes termékek cikkszámához tartozó mennyiséget csökkenti a megfelelő mértékben. Ezután a különböző összetevőknek a szett eladási árából kikalkulált értékesítési árát teszi vissza árrésként, azaz úgy figyeli az összetevőket, hogy a szett értékesítéséből kiszámított árrés vonatkozzon rájuk.

M.: – Amikor vállalatirányítási rendszert választottak, milyen szempontokat tartottak szem előtt?

Á. K.: – Több lehetőséget is megvizsgáltunk. Természetesen meghatározó tényező volt az ár, hiszen nyilvánvaló, hogy különleges szoftverekhez is hozzá lehet jutni – csillagászati összegekért. Megpróbáltunk úgy választani, hogy az ár/érték arány optimális legyen, és a számlát egy induló vállalkozás is ki tudja fizetni. A megmértetés során úgy tapasztaltuk, hogy vannak a WinNER programcsaládnak olyan funkciói, amelyek bizonyos szinten többet nyújtanak, mint a drágább vetélytársak, és a rendszer képes minden általunk igényelt folyamatot kezelni – kedvező áron.

M.: – Nagyságrendben mit jelent a „kedvező” ár?

Á. K.: – 1999-ben 10 és 20 millió forint közötti összegért lehetett volna bevezetni egy nagyobb nyugati rendszert. Mi 4 millió forint alatti összeget investáltunk. Ez tűnt a legjobb lehetőségnek, bár természetesen nemcsak az árról van szó, ha egy vállalatirányítási rendszert kell kiválasztani.

M.: – Az elérhető támogatásra és a szupportra gondol?

Á. K.: – Igen, ez is nagyon fontos tényező. Amikor megvásároltuk a rendszert, olyat szeretnénk volna vá-

lasztani, amely hosszú éveken keresztül ki tud minket szolgálni. Amikor egy cég komolyabban tervez, gyakran ilyen tényezők fordítják egy drágább rendszer felé. Ha végiggondolom, hogy 1000 egységért tudom megvásárolni az egyik rendszert, amely mögött nincs stabil fejlesztői háttér, és 2000 egységért a másikat, amelyben viszont százszázalékosan megbízhatók, és amelynek a fejlesztése mögött nemzetközi tapasztalatok állnak, akkor sok esetben inkább az utóbbit választom. Amikor a WinNER mellett voksoltunk, nyilvánvaló volt számunkra, hogy a Winform Informatika Kft. hosszú távra tervez, és mindenben számíthatunk rájuk. A szupportszerződést meghatározatlan időre kötöttük, és havi karbantartási díjban állapotunk meg. A szerződést évente felülvizsgáljuk. Az együttműkö-

dés keretében hozzájutunk a legfrissebb programváltozatokhoz, és rendelkezésünkre áll bizonyos konzultációs idő. Havi rendszerességgel találkozunk, és megbeszéljük, hogy mi az, ami egy-egy listán belül esetleg továbbfinomítandó, hogy milyen kérdések merültek fel. Meghatároztuk azt is, hogy hány órán belül kell rendelkezésünkre állniuk a Winform Informatika Kft. munkatársainak, éjjel-nappal, illetve hétvégén is. Biztonságban érezzük magunkat, és az eltelt három év azt bizonyítja, hogy jól választottunk.

M.: – Két rövid kérdés van még a tarsolyomban: az első arra vonatkozik, hogy hogyan történt a felhasználók oktatása, a másik úgy szól, hogy milyen hardverkövetelményei vannak a rendszernek.

Á. K.: – A képzés mindenre kiterjedt. A pénzügyi, valamint a készletgazdálkodási modulra vonatkozóan külön, de párhuzamosan tartották az oktatást a megfelelő ügyintézők számára. Összesen 85 órát vettünk igénybe, s ez a két párhuzamos csoportnak köszönhetően egy hét alatt megtartható volt. Ma az új munkatársak oktatását már jellemzően házon belül oldjuk meg, ugyanakkor ha a rendszerben frissítés történik, és új listák, új funkciók jelentkeznek a programban, a Winform Informatika Kft.-től ellátogat valaki hozzánk, és a helyszínen, bemutató keretében tanítja be a felhasználókat. A második kérdéssel kapcsolatban elmondhatom, hogy a szerverünk egy külön erre a célra dedikált PC-kiszolgáló, és vele kapcsolatban semmi különlegességre nem kell gondolni. A gépet PIII-as processzorral, tükrözött merevlemezekkel építették ki, és nálunk van elhelyezve. Az adatok mentését napi rendszerességgel végezzük, szalagos háttértárolóra.■■■■

...úgy tapasztaltuk, hogy vannak
a WinNER programcsaládnak
olyan funkciói, amelyek bizonyos
szinten többet nyújtanak, mint
a drágább vetélytársak,
és a rendszer képes minden
általunk igényelt folyamatot
kezelni – kedvező áron.