

IT

AZ ICT-PIAC NAGYKÖNYVE

20 X 20

AZ IT MEGMUTATTA AZ EREJÉT

AZ ÜZLET A MONITORON TÚL VAN

Johancsik Tibor, az OTP Bank
informatikáért felelős
vezérigazgató-helyettese

Az **IT** bemutatja:

ITEXEC
CLOUD
2 0 2 0

ÚJ TÖRTÉNET

BAMBARA HOTEL

2020.10.1-2.

Arany szponzor



LSK HUNGÁRIA



brightdea.hu



Bronz szponzor





IT

AZ ICT-PIAC

NAGYKÖNYVE

20 X 20





C L U B



Eljött a valódi omnichannel ideje

Válságkezelés, változásmenedzsmnt és a gyors alkalmazkodás 4+1 szintje

A valódi digitális átállást a fogyasztók kényszerítik ki. Azonnal választ szeretnének kapni a kérdéseikre, mindannyian kiemelt figyelmet igényelnek a márkától, szolgáltatóktól, szeretnének egyedít kapni. Eközben a COVID-19 miatt a digitalizációban éveket ugrottunk előre, a fizikai térben történő ügyfélkapcsolatok helyett mindenki a digitális kapcsolattartás kicsiszolásán dolgozik.

Mit jelent ez az IT nyelven? Hogyan lehet egy meglévő vállalat folyamatait, kínálatát úgy átszervezni a digitális térbe, hogy attól az eredeti értékajánlat - vagyis végső soron a profit ne sérüljön. Ugyan továbbra is gyorsabb szállítást, kevesebb hibát és integrálható elemeket szeretnének a vállalatok az IT területén, de a környezet egyre bizonytalanabb, és a lehetőségek nehezebben tervezhetők – ehhez új szemléletre van szükség!

Már a bizonytalan környezetben való változásokra is tudni kell gyorsan reagálni, de ehhez nem elég, ha a legújabb, legfényesebb eszközt leemeljük a polcról. Sőt, sokszor a rossz választás miatt éppen maga az eszköz lesz a legnagyobb akadálya a sikeres változásnak.

A szeptemberi ITB Club eseményen a ShiwaForce segítségével azt vizsgáljuk meg, milyen eszközökkel érik el a sikeres digitális vállalatok az ügyfeleiket, hogyan válnak értékes adatforrássá a saját felületek? Hogyan lehet folyamatos változásban, de mégis stabilan tartani akár milliós ügyfélbázis kiszolgálását? Ezen az úton mindenki elindult már, de különböző irányokba és különböző távokra jutottak el a piaci szereplők.

Földházi Csaba, a ShiwaForce skálázott agilitásért felelős igazgatója szerint: „Ha nincs is egy tökéletes recept, az jól látszik már, hogy egészen új szerepkörök alakultak ki a vállalati IT-területen, és mostanra megkerülhetetlen és elengedhetetlen a szervezeten belüli képzés és oktatás is.”

Nem az a kérdés, hogy be tudsz-e vezetni egy új technológiát, hanem hogy az milyen új szuperképességgel ruházza fel a cégvezetést!

Időpont: 2020. szeptember 15., 9:00–11:00

Helyszín: KIOSK (Budapest, Március 15. tér 4.)

Ide nekem azt az oroszlánt!

Már alig várom! Hogy mit is? Konkrétan, sok mindent! Sorolom

Leginkább azt vártam, hogy végre szeptember 1. legyen. Jöjjön el az Inside napja, és a valóságban – és természetesen az online térben is – találkozhatunk az ICT-társadalom szereplőivel. Persze, ügyelve az összes egészségügyi előírásra. Ahogy hallottam, nemcsak én voltam feldobva a „találkozás” lehetőségétől, hiszen március 10-e óta ez az első alkalom, amikor a szakma szállítói, vevői és kormányzati oldala összegyűlhet, és ehhez mi nyújtjuk a valós és a virtuális platformot. Mint ahogy az ITBUSINESS indulásától eddig is ezt tettük.

Azért idén nem volt annyira triviális, hogy hogyan is legyen az Inside... Bevallom, nekem meg sem fordult a fejemben, hogy ne legyen. Már csak azért sem, mert minden egyes beharangozott rendezvényünket, legyen az klub vagy nagy konferencia, az előre meghirdetett időpontban megtartottuk, természetesen az online térben, a tőlünk elvárható prémium minőségben. Csendben mindezt megfejeltük egy jó kis Ipar 4.0 konferenciával meg egy „Back to business” hibrid rendezvénnyel. Összesen 4 online és 1 hibrid eventet tartottunk, aminek köszönhetően az ITB zárt FB-csoportjában 2593-an nézték végig ezeket az eseményeket! Akkor miért is ne tartanánk most meg az Inside-ot? Ráadásul, ha valamikor, akkor aztán most külön jelentősége van annak, hogy szakmailag, emberileg és talán lelkileg is ott legyen egy médiacég a partnerei támogatására.

Várom, hogy az Inside szakmai napjának résztvevői, követői maguk is megtapasztalják azt a fajta kreativitást, amit az innovációs pályázatokból mi már látunk. És legalább annyira várom, hogy most is megéljem a pillanatot, amikor publikussá válik, hogy ki az elmúlt 12 hónap legsikeresebb menedzsere. Minden évben talán ezek a legizgalmasabb pillanatok, érzékelni, ahogy helyzettről-helyezetre nő a feszültség, megy a találgatás, a sugdolózás... Azért is várom az Inside-ot, mert ilyenkor magunkról is beszélünk: picit visszanezünk a tavalyi Inside-ig, és persze stratégiát is hirdetünk. Ez a bevett koreográfia. De idén ezek a hagyományok olyan új tartalommal töltődtek meg, amelyre egy éve ilyenkor nem gondolhattunk. Mert ki hitte volna, hogy márciustól fordul egyet velünk a világ, és újra kell építeni a folyamatainkat, újra kell terveznünk a jövőnket, és prompt ki kellett használnunk, és ki is aknáztuk azokat az új lehetőségeket, amelyeket az új helyzet teremtett. Eddig jól sikerült: a korábnál mennyiségileg is gazdagabb print magazin, megháromszorozódott online forgalom és a médiapiacra egyedüli online-hibrid prémium event-koncepció azt jelzi, hogy bár erre a szörnyű válságra lelkileg nem voltunk felkészülve, de a portfólió helyt állt: válságállóan bizonyult.

Szóval, valóban elmondhatom, hogy a stratégiával felvértezve, tele energiával és tettvágygal, az „Ide nekem az oroszlánt is!” érzéssel indulunk neki az előttünk álló 2020. év végi és 2021. év eleji időszaknak. Tartsanak velünk!



SZIEBIG ANDREA,
ÜGYVEZETŐ-FŐSZERKESZTŐ

hi! Andrea

SZERKESZTŐSÉG

Főszerkesztő

Sziebig Andrea – asziebig@itbusiness.hu

Vezető szerkesztő

Kenczler Mihály – mkenczler@itbusiness.hu

ITexec üzletág-igazgató

Mester Sándor – smester@itbusiness.hu

Szerkesztők

Kalocsai Zoltán – zkalocsai@itbusiness.hu
 Kiss Franciska – fkiss@itbusiness.hu
 Schopp Attila – aschopp@itbusiness.hu
 Tölgyes László – laszlo.tolgyes@gmail.com
 Vass Enikő – evass@itbusiness.hu

Kreatív és művészeti vezető

Jakab Tamás

Tervezőszerkesztő, fotó

Papp Gyula – gypapp@itbusiness.hu

Sales

sales@itbusiness.hu

Szerződött partner

Landys Kft.

SZERKESZTŐSÉG ÉS KIADÓ CÍME

IT-Business Publishing Kft.
 City Center
 1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12.

KIADÓ

Kiadja az IT-Business Publishing Kft.
 A kiadásért felel:
 Sziebig Andrea ügyvezető – asziebig@itbusiness.hu
 Kiadóvezető: Klenner Linda – lklenner@itbusiness.hu

Az ITBUSINESS-ben közölt cikkek fordítása, utánnomása, sokszorosítása és adatrendszerekben való tárolása kizárólag a kiadó engedélyével történhet. A megjelent cikkeket szabadalmi vagy más védettségre való tekintet nélkül használjuk fel.

Terjesztés

Mayer Béla – bmayer@itbusiness.hu

Előfizetési terjesztés

Előfizethető a kiadó ügyfélszolgálatán, terjesztes@itbusiness.hu
Előfizetési díjak
 Egyéves: 19 500 forint, féléves: 11 220 forint
 Továbbá előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Zrt.
 hirfapelofizetes@posta.hu
Digitális előfizetés
 ugyfelszolgalat@digitalstand.hu
 ugyfelszolgalat@dimag.hu

Nyomda

Press Center Kft.
www.facebook.com/PressCenterKft

ISSN 1589-3464



1139 Budapest,
 Frangepán utca 7.



MEDIA AZ ÜZLETI ÉLET MÉDIAFIGYELŐJE



Az IT-Business gépeinek vírusellenőrzését az ESET biztonsági programokkal végezzük, amelyet a szoftver magyarországi forgalmazója, a Sicontact Kft. biztosít számunkra.

Az ITB kiadói feladataihoz a MiniCRM ügyfélkezelő rendszert használja, amelyet a szoftver fejlesztője és forgalmazója, a MiniCRM Zrt. biztosít számunkra.



9 771589 346407 200 15

Tartalom

5 Vezércikk

8 Címlapsztori

Az üzlet a monitoron túl van

14 Award

Nincsenek határok: nemzetközi karrierre esélyes projektek az ITBUSINESS Awardon

19 Távmunka és hőkamera GDPR kompatibilisan

16 Cégbemutatók

ALSO

ADAPTO

DAMIT

H1 Systems

HRP

HTE – Fekete László Díj

Gloster

IPR Insights

Schönherrz Iskolaszövetkezet

Sinaptive

Veracom

T-Systems

36 B2B-körkép

Egyre sürgetőbb a generációváltás

Robotok milliói állnak munkába a következő években

Automatizáció nagy teljesítményű drónokkal

A járványt nem kértük, de a magasabb kiberbiztonságot köszön(t)jük

Incidensek felügyelet alatt

Nem a polcra gyártjuk az adatvédelmi szabályzatokat

Megszűnt a bizalom a hálózaton

Védjük meg ipari rendszereinket!

Másképp látni

Vírusok árnyékában – az első hullám

Új sztárok a kommunikációban

A mindennapok hőse

Végpontok a felhőből védve

Több ezer viszonteladó használja

Európában a szolgáltatást

Cloud, startup, inkubáció

Egy vírus és következményei

14 ezer milliárd dollárral dobhatja meg

a Föld GDP-jét az IoT

Mindenhol tarol a mesterséges intelligencia

Megmentheti a kereskedőket a QR-kód

A mézeshetek vége

Egyszerűbb, mint hinnénk

Proaktív együttműködésben a jövő

A digitális dokumentumkezelés, mint hozzáadott érték, maga a hatékony jövő

74 Kormányzati informatika

Iránytű a következő tíz évre

Az államnak a digitális térben is versenyeznie kell

Új digitális korszak küszöbén

A tesztautomatizálástól a high-tech államig

Kormányzati ki kicsoda

87 TOP 25

Jakab Roland

Szekeres Viktor

Balogh Péter

Vidra András

Németh Mihály

Dalos Ottó

Marton László

Budai J. Gergő

Jászai Gellért

Christopher Mattheisen

Baráth Barbara

Pintér Szabolcs

Néz Péter

Rékasi Tibor

Pál Imre

Pflanzner Sándor

Ocskay Szilárd

Kaszás Zoltán

Johancsik Tibor

Fritsch Róbert

Farkas Péter

Csinos Tamás

Rakoncza Zsolt

Rasztovits Dávid

Takács Gergely

Az ICT-médiapiac tudásközpontja



www.itbusiness.hu

AZ IT MEGMUTATTA AZ EREJÉT

AZ ÜZLET A MONITORON TÚL VAN

A szabályozói oldalról érkező feladatok, átalakuló ügyféligények, több éves IT-transzformációs projekt, agilis szervezeti átalakulás, külföldi leánybankok integrálása – az elmúlt időszakban is bőven volt feladata az OTP Bank informatikai divíziójának. Johancsik Tibor, a területért felelős vezérigazgató-helyettes szerint a legfontosabb a jó csapat megtalálása és az üzleti igények megértése.



JOHANCSIK TIBOR, AZ OTP BANK
INFORMATIKÁÉRT FELELŐS VEZÉRIGAZGATÓ-HELYETTESE

FORRÁS: TESZÁR JAKOS, ITB

– Manapság milyen oldalról érik a legnagyobb kihívások egy nagybank informatikai szervezetét? A szabályozótól? A régi és új vetélytársaktól? A technológiától? Vagy a piactól, az ügyfelektől?

– Mindegyik felől nehezedik ránk nyomás, nem is lenne érdemes sorrendet felállítani közöttük. Én inkább egy kicsit más szemszögből szoktam áttekinteni, hogy milyen kihívásokkal kell megbirkózunk és most csak két alapvető megközelítést említek.

Az egyik a folytonos változás, amelyről sokszor úgy éreztük, hogy ennél már nem lehet gyorsabb, de mindig rá kellett döbbernünk, hogy de mégis! Változik a piac, de változnak a felhasználói szokások is. Megjelent a színen egy olyan generáció, amelyik már az internettel együtt nőtt fel és egyik legfőbb jellemvonása az azonnaliság igénye. Ha valamit el akar intézni, azt azonnal akarja, akár éjjel van, akár vasárnap. Banki ügyfélként bárhol, bármikor azt a szolgáltatást várja el, amit a fiókban is megkapna, és ha a rendszer válaszüzeje több 3-5 másodpercnél, már türelmetlen lesz. Változnak a versenytársaink is, a mi szolgáltatásainkra elkezdtek hajtani a fintechek, de közben a bank is megjelenik más területeken. Vegyük például az ingatlanfinanszírozást. Ma már alapvetés, hogy az ügyfél igazából nem hitelt akar felvenni, hanem lakást, házat akar vásárolni, és ahhoz a hitel csak egy szükséges eszköz. Ezért nekünk sem csak a hitelre kell koncentrálni, hanem arra, hogy az ügyfél lakáshoz jusson – és máris beléptünk az ingatlanos cégek felségterületére.

A másik alapvető kihívás viszont pont szembe megy az állandó változással: ez a stabilitás igénye, hogy minden megbízhatóan, zökkenőmentesen működjön, ennek meg a legnagyobb ellensége a folytonos változás. Az informatika működése minden iparágban

Architektúra az átalakulás után

Az OTP Bank IT transzformációs programjának alapelvei és építőkövei a következők:

- vállalati privát felhő,
- csoportszintű IT-megoldások használata,
- automatizálás,
- moduláris, ismételhetően felhasználható fejlesztési megoldások,
- szolgáltatásmenedzsment,
- governance – a befektetett költségek nyomon követése és megtérülésének mérése.



A járvány hatalmas nyomásának köszönhetően számos, több éve húzódó digitalizációs feladatot tudtunk megoldani

három pilléren nyugszik: a stabilitáson, az üzleti igények minél gyorsabb kiszolgálásán és a költséghatékonyságon. Mondhatnánk persze viccesen, mint egykor a „létező” szocializmusban, hogy a három kívánságból egyszerre legfeljebb kettő teljesíthető, de erre a humorra sem a piac, sem mi nem vagyunk vevők.

– Tavaly óta zajlik az IT transzformáció az OTP Banknál. Mi valósult meg eddig, és mi lesz a következő nagy falat?

– Technológiai szempontból 16 fejlesztési területet határoztunk meg. Megújítjuk például az alkalmazásarchitektúrát, és privát felhőbe költöztetjük az infrastruktúránk egy részét. Már most közel 100 munkatárs dolgozik ezen, de csúcspontban ez a szám elérheti a 200-at is. Megváltoztattunk számos nagy banki pillért, ami lehetővé teszi, hogy sok évet lépjünk előre a technológiában. Az egyik fontos változás például a mikroszerviz architektúra bevezetése. Ezt pontosan a 7×24 órában, folyamatosan működő rendszerekre találták ki, a nagy előnye pedig az, hogy sok kisebb részegységre tudjuk bontani a nagy rendszert, amelyet még a verzióváltásoknál sem szükséges leállítani. A célom, hogy soha többé ne kelljen kiírni a weboldalra, hogy ez vagy az a szolgáltatás fejlesztési okokból ideiglenesen nem elérhető. Ilyen lesz majd a teljes internet- és mobilbanki platform, ami már túljutott a belső tesztelésen, és elkezdtük ütemezetten kiterjeszteni az ügyfelek felé, sokak számára már elérhető az alkalmazás-áruházakban.

A technológiai átalakítások közben mindig figyelünk arra, hogy az informatika nem önmagáért való, hanem egyfajta lenyomata a szervezetnek. Ha a szervezet változik, az informatikának, az architektúrának is követnie kell azt. Az IT-transzformáció egyik célja pont az, hogy az informatikai rendszereket az új szervezeti struktúrákhoz igazítsa. Ezt a változtatást igényelte és egyben könnyíti meg az agilis működés, amelyet már több mint másfél éve indítottunk.

– A transzformációs folyamat 2023-ra tervezett vége még elég messze van, addig nagyon sok minden történhet, technológiai és üzleti értelemben egyaránt. Hogyan biztosítják, hogy eltalálják ezt a mozgó célpontot?

– A leglényegesebb a változásra való nyitottság, tehát nincs semmi örökre kőbe vésvé. Pontosan azért választottuk a mikroszerviz-architektúrát és számos további, rugalmas megoldást, hogy sokkal könnyebben fejleszthetővé tegyük rendszereinket. A gyors, sűrű változásokat, a szolgáltatások gyors piaca vitelét a korábban használt nagy, integrált rendszerek nem tudják kiszolgálni. Ezért ezeket is kisebb komponensekre szedjük, közöttük a kornak megfelelő technológiával biztosítjuk a kapcsolatokat. Ezen felül szolgáltatásalapú megközelítést használunk, ami biztosítja az újrahajthatóságot. Mindeközben nem felejtezünk el arról sem, hogy az OTP Bank már csoportként működik, így ezen megoldások

esetében a kezdetektől csoportmegoldásokban gondolkodunk. Amikor egy ilyen alkalmazást fejlesztünk, azt úgy csináljuk, hogy bármelyik leánybankunk használhassa. Ha például Montenegróban majd továbbfejlesztik a CRM-rendszert, módosítanak egy komponenst, azt úgy kell megtenni, hogy az gyorsan adaptálható legyen akár Magyarországon is.

– Ha már szóba kerültek a leányvállalatok: mekkora feladatot jelent a felvásárolt pénzügyintézetek rendszereinek integrálása, és milyen mélységig integrálják azokat?

– A jelszó minden esetben az, hogy „integrate first, improve later”. Vagyis amikor megszületik a végleges döntés egy bank felvásárlásáról, az informatika elsődleges feladata az, hogy a két bankból egy bankot csináljunk, összehangoljuk a fontos rendszereket. Erre általában 18 hónapunk van. Minél gyorsabban le kell zárni az akvizícióval járó rendszermigrációt, hogy minimalizáljuk a helyi piacon a bizonytalanság időszakát. Májusban zártuk le sikeresen Bulgáriában a tavaly év elején megvásárolt Expressbank és a már meglévő helyi leánybankunk, a DSK Bank egyesítését, ami már csak azért is különleges történet, mert az utolsó hat-nyolc hetet itthon is és külföldön is home office-ből menedzseljük. Szerintem nem volt még olyan banki integráció a világon, ahol az éles indulást otthonról oldották volna meg.

Az akvizícióhoz kötődő migráció lezárása után jöhetnek a következő lépések. Számunkra nem a központi, core banki rendszerek a legfontosabbak, mert véleményünk szerint az igazi megkülönböztető tényezőt a közvetlen ügyfélkiszolgáló rendszerek, az értékesítési csatornák jelentik. Ezért a következő években nem is a core rendszerek egységesítésén lesz a hangsúly, hanem inkább az elektronikus ügyfélelérési csatornákat, például a CRM-et, a hitelezési folyamatot támogató rendszereket hozzuk közös nevezőre.

– Az OTP Csoport aktívan támogat startup programokat, vállalkozásokat, köztük fintech startupokat is. Milyen pozitív hatást hozott ez a tevékenység eddig az IT divízió működésébe?

– Két területet emelnék ki. Az egyik, a kevésbé triviális, az a gondolkodásmód, amit ezek a vállalkozások képviselnek. Nem cipelik a múlt terheit, amelyek a nagymúltú pénzügyintézetek hátát nyomják az eredmények, sikerek mellett. A múlt sokszor behatárolja a szervezet kollektív gondolkodását: így szoktuk, eddig is így csináltuk, miért változtatnánk? A startupok viszont nem csak vállalkozásként fiatalok, de általában fiatalok is alapították, irányítják őket. Ők pedig teljesen másképp gondolkodnak, mentesek az évtizedes beidegződésektől. Ezt a friss gondolkodásmódot mindenképpen át kell venni tőlük.

A másik természetesen az új technológiák, ötletek területe. Kiváló példa erre a legutóbbi programunk egyik győztesének megoldása. Az informatikai munka második legjobban utált feladata – a dokumentálás után –



FORRÁS: TESZÁRKÓCS, ITB

a tesztelés. A banki megoldásokat ráadásul nem is egyszerű tesztelni: az éles rendszerből veszünk adatokat, azokat megtisztítjuk a személyes információktól, visszakereshetetlenné tesszük, azaz depersonalizáljuk, és ezen az adatkészleten próbáljuk ki a fejlesztést. A startup újító megoldása ehhez képest az, hogy mesterséges intelligencia használatával megvizsgálja az éles adatokat, felismeri benne a jellegzetes mintázatokat, majd azok alapján teljesen új, szintetikus adatkészletet állít elő, amely azonban rendelkezik az eredeti éles adatok minden jellegzetességével, így kiválóan alkalmas tesztelésre anélkül, hogy bármi köze lenne a valódi éles adatokhoz.

– Tavaly év elején kezdték az agilis szervezeti működést a bank egyes területein. Milyen tapasztalatokat szereztek eddig és hogyan kívánják tovább vinni az átalakulást?

– Első körben a lakossági és az IT-divízió szemmel látható részének munkáját alakítottuk át, ami nagyjából 700 kollégát érintett, belőlük három tribe-ot

hoztunk létre. Ez mindenképp jó döntés volt, helyes irányba indultunk el az agilitás felvállalásával. Az üzleti kollégák kezdik megérteni, hogy mi is az IT valójában – nem csak a lelátóról –, az informatikusok pedig elkezdtek az üzlet fejével is gondolkodni. Sokkal jobb lett a két terület közötti együttműködés a tribe-okon belül, megszűnt a korábban jellemző vevő-szállító típusú ellentét, együtt keresik a legjobb megoldásokat. Az elmúlt másfél évben agilis működéssel valósult meg az Apple Pay hazai bevezetése, a Falusi CSOK és a Babaváró Kölcsön indulása, de így sikerült teljesíteni a hitel moratórium előírásait is.

Természetesen egy agilis átalakítás soha nem ér véget. Egyrészt kiterjesztjük a hatókörét, januártól egy újabb, viszonylag nagy terület áll át agilis működésre, másrészt az agilitásnak amúgy is alapelve a folyamatos önjavítás. A terveim között szerepel az is, hogy a core IT területet is némiképp hasonló módon szervezzem újra. Itt nyilván nem fognak az üzleti felhasználókkal

együtt űlni a kollégák, de az alaplépéseket, alapfolyamatokat a szükséges változásokkal itt is be lehet majd vezetni. Kevesebb lesz talán a ceremónia, de érdemes átvenni a feladatok gyorsabban megvalósítható szeletekre szedését, az önszerveződő, maguknak beszámoló csapatokat, amelyek a korábbinál jóval nagyobb szabadságfokkal dolgoznak.

– Az ön vezetői szerepét hogyan alakította át az agilis működési mód?

– Az én munkám legalább annyit változott, mint a csapatoké. A korábbi hierarchikus szervezetben jobban tőlem várták, hogy ki mit tegyen, mostanra viszont leginkább a működési keretek biztosítása és a kultúra alakítása a feladatom, a csapatok pedig egyre inkább maguk döntenek el, hogy mit csinálnak. Ha elő is írok valamit, mondjuk a rendszerek stabilitása érdekében, a párbeszéd sokkal konstruktívabb, inkább partnerek tárgyalásáról van szó, mint főnök és beosztott közötti direkt utasításról. Kedvelem ezt a változást, sokkal közelebb áll hozzám a párbeszédre alapuló együttműködés. Vagyis nem annyira a konkrét munka közvetlen napi irányítása a feladat, hanem arról kell gondoskodni, hogy a szabályok betartása mellett mindenki a legtöbbet tudja kihozni magából, a készülő rendszerek harmonizáljanak egymással és az infrastruktúrával, no és persze időről időre reagálni kell az óhatatlanul felbukkanó váratlan helyzetekre is.

– A fentiek alapján 2020-ban mi egy nagyvállalati vagy banki informatikai vezető legfontosabb feladata?

– Először is, a filmbéli mondást idézve, kell egy csapat, mégpedig kreatív emberekből álló, jól együttműködő csapat. Ezt összehozni legalább olyan nehéz, mint 100 öntudatos szólistából jó zenekart kovácsolni. Ha nem kreatív, ha nem játszik jól a saját hangszerén, akkor nincs helye a csapatban, zenekarban. De a kreatív ember nem feltétlenül akar belesimulni a csapatjátékba, és esetleg kiszorgálni másokat.

Másodszor, és ez is független az iparágtól, a korábbinál sokkal jobban kell értenie az üzletet, a belső és külső megrendelőket. Ha értjük a nehézségeket, az ügyféligenyeket, akkor nem csak a jelen problémáira tudunk jó megoldást adni, de három lépéssel előre is tudunk gondolkodni. Ezzel a saját munkánkat is megkönnyítjük, mert ha csak követő üzemmódban működünk, gyakran és gyorsan kell éles kanyarokat tennünk.

De nemcsak az informatikai vezetőnek kell érdeklődnie az üzlet iránt, hanem minden IT-s dolgozóban fel kell kelteni ezt az érdeklődést. Az informatikus hajlamos arra, hogy csak a monitorig lásson, és nem nagyon veszi figyelembe mindazt, ami azon túl van. Pedig az élet, az üzlet a monitoron túli világban van, és egy kifejlesztett alkalmazásnak nem a monitoron kell kiválóan működnie, hanem az üzleti igényeket kell minél jobban kielégítenie. A kód nem l'art pour l'art készül, hanem egy valós probléma megoldására.

Nemcsak az informatikai vezetőnek kell érdeklődnie az üzlet iránt, minden IT-s dolgozóban fel kell kelteni az érdeklődést

Élen a lakossági digitalizációban

A New York-i székhelyű Global Finance magazin idei rangsorában Magyarországon az OTP Bank kapta a Global Finance World's Best Consumer Digital Bank Award 2020 elismerést. A díj odaítélésénél figyelembe vették a digitális szolgáltatási stratégiát, a termékkínálatot, az internet- és mobilbanki felület kialakítását és funkcionalitását. Az OTP Bank közel kétfélmillió ügyfele már a járvány előtt is használta az internet- és mobilbankot. Az aktív felhasználók száma április-májusban 10 százalékkal nőtt, az ügyfelek pedig 15 százalékkal több digitális tranzakciót hajtottak végre.

– 2020 nyarán nem kerülhet meg a COVID-19 járvány és annak hatása. Milyen változásokat hozott a bank és az IT divízió életébe a vírus?

– Olyasmi történt, amire talán még nem volt példa a bank életében: a vírus első hullámából adódó feladatok sikeres IT-megoldásáért kapott elismerést igazgatósági ülés jegyzőkönyve őrzi. Mivel érdemeltük ki? Közel két hét alatt ötezer kolléga számára oldottuk meg az otthoni munkavégzést, ráadásul zökkenőmentesen, és azt követően is minden igényt ki tudtunk elégíteni. Ez persze nem kizárólag azoknak a heteknek volt köszönhető, hanem a megelőző három évnek is. Már korábban kialakítottuk azokat a folyamatokat, eleinte csak az informatikai csapat részére, amelyek lehetővé tették a rendszerek távélérését, és időben beszereztük a megfelelő eszközöket is. Persze, volt mit tanulnunk: ki kellett tapasztalni, hogyan biztosítsunk elegendő sávszélességet a videokonferenciákhoz, hogy melyik megoldás mire alkalmas és mire nem. Ilyen nagyságrendben ugyanis még soha nem voltak ezek a megoldások használatban a cégnél.

A járvány hatalmas nyomást gyakorolt a szervezetre, de ennek köszönhetően számos, több éve húzódó digitalizációs feladatot tudtunk megoldani. Gondolok itt például a digitális aláírás szélesebb körű bevezetésére.

Emellett több hasonló történet volt, amely eléggé kibillentette az üzleti és IT-területen dolgozó kollégákat a komfortzónájukból, ami inkább csapat-építésként hatott, mint konfliktusforrásként.

– Mi marad meg hosszú távon a most bevezetett intézkedésekből, gyakorlatokból?

– Az IT az elmúlt hónapokban megmutatta az erejét és ezt a bank vezetése el is ismerte. Mi most azon vagyunk, hogy a kialakított jó gyakorlatok, technológiák minél nagyobb része beépüljön a mindennapi munkavégzésbe. Biztosan lesz bizonyos fokú visszarendeződés – főleg az ideiglenes megoldások esetében - és a belső működést tekintve az is elmondható, hogy a home office intézménye sem való mindenkinek. Arra mindenesetre jó volt az elmúlt időszak, hogy megmutassa, mi az, ami feltétlenül szükséges az éles működéshez, mi az, ami időlegesen nélkülözhető, és mi az, ami csak velünk maradt ballaszt.

ALKALMAZKODÓKÉPESSÉGBŐL JELES

Nincsenek határok: nemzetközi karrierre esélyes projektek az ITBUSINESS Awardon

Nagyon erős mezőny indult az idei ITBUSINESS Awardon, amit az is mutat, hogy több, nemzetközi szinten is különlegesnek számító projekt szerepelt a pályázaton. Természetesen volt olyan megoldás, ami a COVID-19 járvány kihívásaira reagált, és több, a pandémia előtt indult fejlesztés még jobban felértékelődött ebben a különleges helyzetben.



FORRÁS: FREERIX

Ha végignézzük az idei ITBUSINESS Awardra nevezett projekteket, meglehetősen pontos képet kaphatunk arról, hogy mitől válhat igazán sikeressé egy vállalat az infokommunikációs piacon. A rugalmasság, a változó üzleti környezethez és ügyféligenyekhez történő gyors alkalmazkodás, a piaci rések felismerése, a megrendelők elvárásainak maximális kiszolgálása, némi jövőbelátás, és persze a szakudás, ami nemcsak hazai, de nemzetközi viszonylatban is különleges projekteket eredményez – nagyjából ezekből a tényezőkből áll össze a sikerrecept, amelyből az idei pályázók is „főztek”. A beérkezett pályázatokat azért is érdemes átböngészni, mert meglehetősen jól érzékeltetik, hogy milyen meghatározó trendek vannak a piacon, mint például az IT biztonság örökzöld témája, az oktatás, illetve az ügyvitel digitalizációja, vagy éppen a távoli kapcsolattartás kérdése.

Gyors reagálás

Mind az üzleti, mind a magánéletet alapjaiban felforgató COVID-19 járványra reagált fejlesztéseivel a H1 Systems, ami jól mutatja azt is, hogy mekkora értéket képvisel egy cégnél, ha megvan a szükséges rugalmasság, a gyors alkalmazkodóképesség a változó viszonyokhoz. A társaság fő szakterülete az adatközponti megoldások, emellett pedig biztonságtechnikával is foglalkoznak, beléptető- és kamerarendszereket is telepítenek, üzemeltetnek.

Az ezeken a területeken szerzett sokéves tapasztalatot és szakudást kamatoztatták a járvány érkezése után kialakított, két részből álló védekezőrendszer kidolgozása során. Az első védelmi vonal a vállalat recepcióján telepített hőkamera-rendszer volt, hogy az irodába érkezők közül kiszűrjék a beteg embereket, ezzel védve kollégáik egészségét. A második védelmi vonal az irodában tartózkodók biztonságban tartása a levegő folyamatos, germicidlámpás fertőtlenítésével. A két védekezési mód ötvözéséből született a gondolat, hogy a recepción a hőkamera mellett telepítsenek egy álló germicid lámpát is, hogy az esetlegesen betegen érkezőket ne csak kiszűrjék, hanem a recepció levegőjét fertőtlenítsék is helyi sterilizálással. Ezeket az innovatív megoldásokat nemcsak saját célra, de ügyfeleik igényeire szabva szolgáltatásként is elérhetővé tették.

Egy olyan fejlesztéssel indult az idei ITBUSINESS Awardon a Nemzeti Infokommunikációs Szolgáltató Zrt. (NISZ), amely jelentős idő- és pénzmegtakarítással jár átlagos időszakban is, azonban a COVID-19 járvány alatt még inkább megmutatkoztak előnyei. A társaság által fejlesztett VIKI videókonferencia-rendszer létrehozásának alapvető célja az volt, hogy elsősorban a bíróságok és a büntetés-végrehajtási intézmények számára minimalizálják a szállítással járó biztonsági kockázatokat és költségeket. Emellett a megoldás az állampolgárok számára is lehetővé teszi, hogy a távmeghallgatási pontok használatával ne kelljen nagyobb távolságokra utazniuk, egy-egy távol lévő bírósági tárgyalásra így a távmeghallgatás útján, a lakóhelyükhöz legközelebb eső bírósági végponton tudnak bekapcsolódni. A rendszert elsősorban a bíróságok és a rendőrség használta, azonban a pandémias helyzet ebben is változást

hozott, hiszen az állami szektorban is megnőtt a távoli munkavégzés szerepe. Így a megoldás a közigazgatási intézmények életébe is egyre inkább beépül, amit jól mutat, hogy a videókonferencia-rendszer hívásforgalma március óta közel háromszorosára nőtt.

Paradigmaváltást fogunk elérni a bizonylatok feldolgozásában

Duplázó AutSoft

Két izgalmas projekttel is indult az idei ITBUSINESS Awardon az AutSoft, amelyek azon túl, hogy megmutatják, hogyan lehet ügyfélközpontúan megvalósítani egy-egy fejlesztést, arra is jó példák, hogyan lehet klasszikus igényeket újragondolva, jövőálló megoldással kiszolgálni. Az FGSZ Földgázszállító Zrt. számára a gázszállító vezeték hálózat távfelügyelet ellátó irányítástechnikai rendszerben kulcsszerepet játszó TM-PLC berendezésekhez használt megjelenítő programcsalád korszerű eszközrendszerrel történő kiváltásához szükséges alkalmazás fejlesztését végezte el az AutSoft.

A megrendelő üzleti igénye ebben az esetben az volt, hogy egy olyan megjelenítő alkalmazás álljon rendelkezésre, amely a változatos hardverkörnyezet és a nagy gyakorisággal módosuló egyedi szolgáltatáskiépítettség ellenére a kód módosítása nélkül, csak paraméterezéssel alkalmas a HMI (human-machine-interface) funkció ellátására.

Az AutSoft a projekt során arra törekedett, hogy a megtervezett rendszer legyen könnyen fejleszthető és időt álló, illetve karbantartása, későbbi kiegészítése vagy módosítása is hatékony legyen, ezért olyan szoftvercsomagot terveztek, amely azon túl, hogy megfelelt a megfogalmazott igényeknek, az idővel szükségszerűen megjelenő új elvárásokat kiszolgáló funkciók organikus beépíthetőségét is lehetővé teszi a meglévő rendszerbe.

Az AutSoft másik projektje az idei ITBUSINESS Awardon a zeneoktatásba integrálja a fiatalok körében amúgy is népszerű digitális eszközöket, a tableteket. A cég a Zeneakadémia Kodály Intézete számára hozott létre egy applikációt, amelynek kialakítása során a játékoság, a felfedezés élménye, a jellegzetes kabalafigura, a művészi igényességű látványvilág és a maximális tanári szabadság egyaránt célkitűzések voltak.

A megvalósult alkalmazás szemléletében ugyan a kodályi alapokon nyugszik, de a legmodernebb eszközökkel él annak érdekében, hogy a tanár és a gyermek kreativitása a legmagasabb szinten érvényesülhessen. Ez a tanárok esetében például abban nyilvánul meg, hogy végtelen számú és különböző nehézségi fokú feladatokat hozhatnak létre előre, vagy akár az órán is egy helyzetre reagálva, az applikációba beépített 20 féle feladattípuson belül.

Jól mutatja, mekkora igény van a zenei oktatásban is a digitális megoldásokra, hogy bár igazából az őszi iskolakezdés után várnak komolyabb

fellendülést a használatban, már közel 150 iskola igényelte az applikációt, és mintegy 400 ének- és szolfézstanárt sikerült bevonni a programba. Ráadásul a magyar fejlesztésű alkalmazás külföldön is megkezdte hódítását, mindkét nagy internetes applikáció-piac téren elérhető az angol nyelvű verzió.

Különleges környezet

Az oktatáshoz kapcsolódó projekttel pályázott a Sinaptive is, a fejlesztés révén megvalósult megoldás a COVID-19 járvány során különösen aktuálisnak tűnik. A videokommunikáció- és a csoportmunka-megoldások piacán bekövetkező trendforduló kínálta lehetőségek kiaknázására létrejött társaságot a SOTE II. Sz. Patológiai Intézet még 2017-ben kereste meg azzal a kéréssel, hogy saját bonctermüket felszereljék egy kamerával, hogy az első emeleten található előadótermükbe műtétet közvetítsenek.

A Sinaptive csapata úgy döntött, hogy nem egy egyszerű kamerás közvetítést épít ki, hanem többlépcsős tervet készítettek, amellyel az intézet a későbbiekben több funkciót is meg tudna valósítani. Ez utólag, különösen a mostani COVID-helyzetet nézve kifejezetten jó döntésnek bizonyult.

A fejlesztés komoly előrelépést eredményezett az oktatásban, hiszen míg egy asztalt kevesen tudnak körbeállni úgy, hogy mindenki ugyanazt lássa, amit az oktató orvos, addig a közvetítést jóval többen tudják nézni, így a korábbi 5-10 diák helyett akár 50-en is részt vehetnek az adott kép-



zésen egyszerre. De a kiépített rendszer támogatja a patológus és a klinikus hatékonyabb közös munkáját is, ami végső soron pontosabb diagnosztikát és az orvostudomány fejlődését hozza magával.

Paradigmaváltás és piaci rés

A folyamatos fejlesztés, az új igényekre, illetve jogszabályi előírásokra történő reagálás kulcsfontosságú a sikerhez, ha egy vállalat üzleti ügyfeleknek készít szoftvereket. Az ADAPTO Solutions az idei ITBUSINESS Awardon az Integrált Igazgatási Rendszere új, ellenőrzési moduljával pályázott, amely a meglévő képességek – stratégiai célkitűzések kezelése, folyamatmodellezés, a kulcs teljesítménymutatók és kockázatok elemzése és kezelése stb. – eredményeit felhasználva, azoknak keretet adva született meg, és a szoftver 20.2-es verziójának legnagyobb újdonsága. A fejlesztés ötletét pedig az adta, hogy bár itthon még nem jelentős a GRC-megoldások (governance, risk management, compliance, azaz igazgatás, kockázatkezelés és megfelelés) iránti kereslet, azonban sokkal nagyobb szükség van ezekre a rendszerekre, mint a vállalatvezetők többsége gondolná. Hiszen, ha egy vállalat valamilyen szinten már kezeli a kockázatait, azt hiszi, készen is van, így hamis biztonságérzetbe ringatja magát, és nem törekszik az igazgatási funkciók integrálására. Pedig ezeknek a funkcióknak akár kisebb cégeknél is lenne helye, mert néhány egyszerű szabály és folyamat betartása és az ezeket támogató számítógépes alkalmazások jelentik a különbséget a jó működés, valamint az ügyfélnek okozott több milliós kár, és az ebből fakadó ügyfélvesztések között.

Az ügyviteli rendszerek esetében kevesen gondolnák, hogy még mindig vannak piaci rések, a GriffSoft azonban talált egy ilyen: kiderült, hogy a létesítménygazdálkodásra vonatkozóan jól használható, a területet teljesen lefedő, a hagyományos vállalatirányítási rendszerekkel is integrálható megoldásból alig akad a piacon. Ezt felismerve kezdték el fejleszteni a SmartBrick rendszert, amelynek egyes verzióját már használják a budapesti Főpolgármesteri Hivatalban, ahol hamarosan telepítik az 1.2-est is, emellett pedig már tesztelik az Újpesti Vagyonkezelőnél is. Azt, hogy létező piaci igényre adtak választ jelzi, hogy bár érdemi marketingtevékenységet még nem végeztek a SmartBrick népszerűsítésére, így is több, nagy, létesítménygazdálkodással foglalkozó szervezet kereste meg őket, hogy tájékozódjanak a rendszerrel, és néhány érdeklődővel már megkezdtek tárgyalásokat a bevezetésről is. A hosszú távú terv pedig az, hogy a megoldással átlépjék az országhatárt, amihez jó alapot kínál, hogy felhő alapú, webes architektúrát alakítottak ki.

„Paradigmaváltást fogunk elérni a bizonylatok feldolgozásában – megoldást adunk azoknak, akik többé nem akarnak analóg

módon adatot feldolgozni”, ígéri az SDSYS, amely NAVCOM 2.0 rendszerével szállt versenybe az ITBUSINESS Awardon. A megoldás használatával a számlák automatikusan, közel 100 százalékos adatpontossággal rögzíthetők bármely, az SDSYS rendszerével kompatibilis könyvelő és ERP-szoftverbe. A cég ezen fejlesztése az idén júliustól életbe lépett jogszabályváltozásra reagál, amelynek értelmében a belföldi adóalanyoknak kiállított számlát azonnal továbbítani kell a NAV felé. A NAVCOM 2.0 az adóhivatalhoz kötelezően beküldött adatokat a könyveléshez szükséges számlaképpel párosítja automatikusan, manuális beavatkozás nélkül, illetve az így kapott adat-kép párokat érkezteti a felhasználó könyvelőprogramjába, teljesen natív módon. A megoldás iránt komoly érdeklődés mutatkozik, több szoftvergyártó is jelezte, hogy szeretné valamilyen formában beépíteni a NAVCOM 2.0-t a rendszerébe, így összes több „dobozos” könyvelőprogramban is elérhető lesz.

Fókuszban a biztonság

Az informatikai biztonság évek óta kiemelt területnek számít az infokommunikációban belül, az elmúlt időszak jogszabályi változásainak, illetve a növekvő felhasználói tudatosságnak köszönhetően pedig a figyelem középpontjába került az adatbiztonság kérdése is. A nehezen átlátható jogszabályi rendelkezések, a gyakorlat hiányosságai és a kötelezettségek ellátása esetenként azonban arány-

ITBUSINESS Award projektek

Cég	Projekt megnevezése
AutSoft	TM-PLC berendezésekhez használt megjelenítő szoftver
AutSoft	Zeneoktatást támogató applikáció
H1 Systems	COVID-19 elleni védelmi rendszerek
Sinaptive	Oktatást támogató videókonferencia rendszer
MOHAnet	IoT-vezérelt özongenerátor
Benefit Barcode	Bercode speciális törzsvásárlói rendszer
White Hat IT Security	White Shark menedzselte biztonsági szolgáltatás
CDSYS	DPO Portál, GDPR megfelelést támogató rendszer
SDSYS	NAVCOM 2.0, bizonylatfeldolgozó automatizáló rendszer
GriffSoft Informatika	SmartBrick, létesítménygazdálkodási rendszer
ADAPTO Solutions	Integrált Igazgatási Rendszer új, ellenőrzési modulja
NISZ	VIKI videókonferencia-rendszer

(Forrás: ITBUSINESS gyűjtés)

talán bürokratikus terhet ró a cégek vállára. A Compliance Data Systems (CDSYS) felismerve ezt, a vállalatok GDPR-megfelelésre történő felkészítésére, kiszolgálására hozott létre egy olyan támogató informatikai szakértői rendszert, projektmenedzsment felületet, a DPO Portált. Az online elérhető megoldás hatékonyan, a lehető legtöbb félautomatikus funkcióval, meghatározott, egymásra épülő lépésekkel képes eldönteni, hogy az adott cég tevékenységéből származóan GDPR-kötelezett-e, ha pedig igen, milyen lépéseket kell megtennie a megfeleléshez, a súlyos szankciók elkerüléséhez.

Komoly elégtételt jelenthet egy vállalat számára, amikor az általuk megálmodott koncepciót és elkezdett fejlesztést az élet történései maximálisan visszaigazolják. Ez történt a White Hat IT Security csapatával is, amely a piaci igényekre reagálva menedzselt biztonsági szolgáltatást hozott létre „White Shark” néven. Az általuk kínált megoldás révén mérettől függetlenül, gyorsan tudnak reagálni a vállalatok a felmerülő biztonsági kihívásokra és a COVID-19 járvány kirobbanásával, illetve a tömeges otthoni munkavégzésre történő átállással a méretezhetőség és a rugalmasság kiemelt szempont lett ezen a területen is, hiszen lényegében egyik napról a másikra kellett megoldani, hogy otthonról is biztonságos környezetben dolgozhassanak a munkatársaik.

A White Hat megoldása közel egyéves fejlesztést követően idén márciusban vált elérhetővé a piacon, a konstrukció iránti igényt és a jó időzítést mutatja, hogy az értékesítés megkezdése óta komoly nemzetközi érdeklődés mutatkozik: Hongkongtól Dubajon át Európa több országából jött érdeklődés és megrendelés.

Elsők a világon

Világszinten is egyedülálló fejlesztésbe kezdett a MOHAnet: a társaság egy külföldi cég felkérésére hozott létre IoT-vezérelt ózongenerátort, amely jelenleg validációs és engedélyezési fázisban van, a végeredménye pedig egy egyedülálló és biztonságos fertőtlenítési technológia lesz. A projekt igazi különlegesség, jelenleg ugyanis nincs a piacon olyan ózongenerátoros fertőtlenítő megoldás, amely nem csak az ózongáz szakszerű előállítását kontrollálja, hanem a munka végeztével elektronikusan naplózza is azt jegyzőkönyv formájában egy felhőszerverre. Így nem csak a szolgáltatást megrendelők, hanem a teljes társadalom számára bármikor ellenőrizhető és visszakereshető az ózonkezelések időpontja, időtartama, helyszíne, valóságban felvett mérete, típusa. Ezek alapján érthető, hogy komoly az érdeklődés a MOHAnet fejlesztése iránt, a világ számos országából

A zsűri tagjai:



VÁGUJHELYI FERENC,
NHIT



MAGYAR GÁBOR,
HTE



SEBŐK KATALIN,
NKFIH



SCHOPP ATTILA,
ITB



FORRÁS: FREEPIK

érdeklődtek a technológia kapcsán, így idén ősszel nemcsak Magyarországon, hanem több külföldi országban egy időben indul a teljes rendszer bevezetése, népszerűsítése.

Egy klasszikus ügyfélményt növelő és a fogyasztók megtartását szolgáló megoldást, a törzsvásárlói rendszereket gondolta tovább a Benefit Barcode, amelynek „Barcode” nevű platformja és applikációja főként a közösségeket menedzselő szervezeteket és személyeket kívánja kiszolgálni, akik szeretnék a közösségük tagjainak akár csak egy gesztust vagy akár hozzáadott értéket felmutatni létező szolgáltatásaikon, vagy termékeiken felül.

A cég által kidolgozott megoldás szemben a hagyományos törzsvásárlói rendszerekkel nem csak a racionális megközelítésre épít, hanem a kedvezmény nyújtása mellett fontos szerepet kap a lehetséges emocionális érték, az adott közösséghez való kötődés megjelenítése is. A Barcode lényegében egy díjbegyűjtő, tagmenedzselő és elszámolóplatform közösségek és kiskereskedő partnereik részére. A fejlesztés ellentétben a hagyományos törzsvásárlói rendszerekkel lehetővé teszi akár korlátlan számú közösség és azon tagjainak korlátlan számú elfogadóhelyen azonnali kedvezményre való jogosultságát, akár világvizonylatban is.

Távmunka és hőkamera GDPR kompatibilisan



FORRÁS: GDPR

A járvány miatt népszerűvé vált új technológiák esetében is figyelni kell a GDPR előírásaira. dr. Bárányos Krisztinát, a GDPR tanácsadással foglalkozó Smart Specialist Zrt. szakmai igazgatóját kérdeztük az új helyzet GDPR kihívásairól.

BÁRÁNYOS KRISZTINA,
SMART SPECIALIST ZRT.



– Milyen változásokat hozott a járvány a GDPR terén?

– A vállalatok tömegesen kezdtek el használni új technológiákat. Például a távmunkát videókonferencia megoldásokkal támogatták. Másik probléma forrása a hőkamerák használata. Több gyártó is kínál a piacon testhőmérséklet-mérésre alkalmas eszközt. Viszont a cégeknek, akik megvásárolják, tudatában kell lenniük annak, hogy különleges adatokat is kezelnek (pél-

dául a lázat). Nem mindegy, hogy ezt ki végzi, plusz belső szabályzat és cselekvési terv is szükséges hozzá.

– Mellőzzék e technológiák használatát a cégek?

– Nem. Mindkét technológia alkalmazása esetén GDPR-szempontról megfelelő joggal kell rendelkezni. Ugyanakkor megfelelő adatkezelési tájékoztató szükséges – cél, jogalap, kezelt személyes adatok, adatkezelés időtartama stb. –, amiről az érintett személyeket tájékoztatni kell. De a GDPR 35. cikke szerinti adatvédelmi hatásvizsgálat elvégzése is kötelező.

Cégünknel a GDPR-tanácsadók megoldásokat nyújtanak a nagyvállalatoktól kezdve a kkv-kon át minden olyan cégnek, amely a GDPR útvesztőjében elakadt. Ehhez figyelembe vesszük a cégek által kialakított kereteket, a gyakorlatot, az IT-s rendszereket és elvárásokat, és ezekhez igazítjuk a megoldásokat. Forduljon bizalommal a GDPR Specialista-
táchoz! <https://gdprspecialistak.hu/>

(X)



ERŐSÖDŐ PORTFÓLIÓ – NÖVEKVŐ PIACI JELENLÉT

Az ALSO Hungary a legmagasabb szintű szolgáltatásokat nyújtja ügyfeleinek

2019 nyarán a kelet-európai régióban történő akvizíciós terjeszkedésének részeként – az európai IKT-piac egyik legnagyobb technológiai szolgáltatója, az ALSO – megvetette a lábát a magyar piacon is. Az ALSO csoport tagjaként a magyar leányvállalat fejlődése új lendületet kapott. Az ALSO széleskörű és gazdag portfóliójával, amely a termékektől kezdve a megoldásokon át egészen IT szolgáltatásokig terjed, a csoport erős pénzügyi hátterével valamint a nemzetközi kompetenciaközpontok bevonásával az ALSO Hungary egyedülálló támogatást és szolgáltatásokat képes biztosítani partnereinek.

Az ALSO ökoszisztéma részeként a hazai leányvállalat is a legmagasabb szintű szolgáltatásokat tudja nyújtani magyar ügyfeleinek. A jól bevált rendszerek és folyamatok átvétele lehetővé tette, hogy a cég még inkább ügyfélközpontúvá váljon, és széleskörű szolgáltatásokat nyújtson partnereinek.

Ennek jegyében a magyar leányvállalat gyors ütemben bevezette az ALSO csoport által használt SAP vállalatirányítási rendszert, elindította az ALSO Webáruházat, amely az e-kereskedelmi szolgáltatásainak központja és a fel-

Az ALSO-ról röviden

Az ALSO egy svájci székhelyű, informatikai technológiai szolgáltató, amely 23 európai országban van jelen. A céget a svájci tőzsdén jegyzik, és 2019-ben 10,9 milliárd eurós konszolidált árbevételért el. Az ALSO ökoszisztémában több mint 660 hardver-, szoftver- és IT-szolgáltatás gyártóval és beszállítóval kötjük össze a több mint 110 000 potenciális vevőt. Ennek az ökoszisztémának a vonzereje a különböző piaci szereplők, technológiák és termékek számában és sokféleségében, valamint az általuk nyújtott folyamatos innovációs folyamatban rejlik. Az ALSO három üzleti modellje – a Supply terméküzletág, a Solution megoldások és a Services szolgáltatások üzletága – a teljes skálát lefedi a „on-premise” (tranzakciós, hardver- és szoftverbeszerzés) és az „off premise” (IT-as-a-Service) között, beleértve a hibrid megoldásokat is.

ALSO ÖKOSZISZTÉMA



hőszolgáltatási platformját, az ALSO Cloud Marketplace-t is elérhetővé tette magyar partnerei számára.

A megvalósult fejlesztésekkel viszonteladói és gyártói beszállító partnerek egyaránt élvezhetik az ALSO ökoszisztéma három fő üzleti területét: a Supply üzletág hagyományos termékforgalmazási tevékenységét, a Solution üzletág szakértelmét, amely legjobb megoldást nyújtja bármely IT-kihíváshoz, valamint a Services üzletág használat alapú szolgáltatási üzleti modelljeit.

Az ALSO egyik üzleti célja, hogy középtávon a kelet-európai régióban 20 százalékos részesedés elérésével piacvezető pozíciót érjen el. Ennek érdekében jelentős mértékben kiszélesíti és megerősíti a beszállítói, gyártói portfólióját, melyet a webshopján IT termékeként és az ALSO Cloud Marketplace-en keresztül „as-a-service” szolgáltatásként értékesít. Ugyanakkor a vállalat a digitális platformok növekedési lehetőségeire is fókuszál, és partnerei számára elérhetővé teszi az olyan leginnovatívabb technológiákat is, mint például az IoT, streaming, gaming, virtualizáció és a 3D nyomtatási technológiák. Az ALSO arra törekszik, hogy mindig a legjobb és legfejlettebb termékek és megoldások álljanak a partnerei rendelkezésére, megnyitva a lehetőséget számukra új üzleti modellek felé is. Ennek egyik példája az ALSO Cloud Marketplace, amelynek segítségével a viszonteladók kialakíthatják saját felhőalapú üzleti tevékenységüket és ajánlataikat, sőt, üzleti portfóliójukat még úgy is fejleszthetik, hogy menedzselt szolgáltatást nyújtó céggé válnak. Mindemellett az ALSO kiemelt figyelmet fordít arra is hogy a legversenyképesebb finanszírozási, hitelbiztosítási és logisztikai szolgáltatásokat biztosítsa partnerei számára.

(X)

Ami nélkül a digitalizáció sem működik

Egy távozó munkatárssal nemcsak a létszám csökken, hanem elvész a teljes vállalati tudás egy darabkája is. Az ott maradottak nem igazán tudják, mit és hogyan kell csinálni. A cégek így azt kockáztatják, hogy a kilépők a vállalati tudást apránként elviszik magukkal – mégsem tartják fontosnak, hogy gondoskodjanak ennek a felbecsülhetetlen értékű vagyonelemnek a megőrzéséről.

Ráadásul a vállalati tudás még gondosan kezelve sem állandó, hiszen (jó esetben) a vállalatok folyamatosan fejlődni szeretnének. Ám, ha nem rögzítjük a vállalati tudást visszakereshető módon, akkor nincs mihez képest fejlődni. A GRC (irányítás-kockázat-megfelelés) rendszerek irányítási módszertana hasonló a navigációéhoz: kiindulási pontként tudnunk kell, hol vagyunk, és hova akarunk eljutni. Ha nincs rögzítve az „as is” állapot, akkor vajon honnan tudjuk, hogy a megfelelő cél felé tartunk, és milyen út vezet oda?

Digitalizált folyamatfejlesztés

A vállalati tudás megőrzése a digitális átálláshoz is nélkülözhetetlen. A hatékonyság növelésére, az élő munka csökkentésére akkor kerülhet sor, ha megtettük a kötelező lépéseket, és tudjuk, mivel rendelkezünk, átvizsgáltuk és átszerveztük a folyamatainkat – enélkül az automatizáció egész egyszerűen nem működhet, és ha az automatizáció nem működik, akkor nem működik a digitalizáció sem. Ha egy kesze-kusza folyamathalmazra vezetünk be bármilyen új rendszert, gyakorlatilag csak a rossz működést konzerváljuk. Lásd Murphy ötödik megbízhatósági törvényét: „Tévedni emberi dolog, de igazán összekutyulni valamit csak számítógéppel lehet.” – mondja *dr. Béres Ágnes*, az ADAPTO ügyvezető igazgatója. A működés állandó javításához magát a folyamatfejlesztés folyamatát is digitalizálni kell. Ennek egyik lépése, hogy már a folyamatokat is egy GRC szemléletű vállalat igazgatási rendszerben rajzoljuk fel. Onnan ugyanis játszi könnyedséggel tovább lehet lépni a kockázatelemzésre, az üzletmenet-folytonosságra, egészen a megfelelés auditjáig. Igazi hatékonyságot úgy lehet elérni, ha több osztály használja ugyanazt a rendszert, mert ilyenkor egy a forrás, nincs redundancia, nincs többször elvégzett munka.



DR. BÉRES ÁGNES, ADAPTO

Egységes rendszerben

Az a fajta igazgatási rendszer, amelyet az ADAPTO egyedüli magyar fejlesztésként képvisel, a vállalaton belül gyakorlatilag néhány emberrel üzemeltethető. A költségcsökkentés ott is jelentkezik, hogy nem kell minden egyes projektet (a folyamatok újraszabályozásától a belső ellenőrzésig) a folyamatmodellezéstől kezdeni, mert ezek egy rendszerben futnak, minden elemezhető, visszakereshető, indokolható.

A digitalizáció esélytelen, ha a folyamatszabályozás és a kockázatkezelés nem egy rendszerben történik. A sikerhez a megfelelő rendszer rendelkezésre állásán túl viszont az is kell, hogy a vezetők ne 1-2 évben gondolkodjanak, hanem 3-5 évre tekintsenek előre. Ennyi idő alatt ki lehet fejleszteni egy olyan megbízható működési környezetet, amelyre támaszkodva a cégek komoly versenyelőnyre tehetnek szert. Az integrált igazgatási rendszer alkalmazásával, a kockázat alapú gondolkodás segítségével a vállalat vezetősége minden eddiginél átláthatóbbá teheti a cég működését. (X)



**Mi már rákapcsoltunk.
Pályázzon Ön is
vállalkozásával!**

kreatív

**# RáKapcsolunk
Magyarország**

Nevezzen a Ready
pályázatra és nyerjen!
Mutassa be, hogyan
fordította sikerre
a kialakult helyzetet!
vodafone.hu/readypalyazat

Ready?

 **vodafone
business**

SZEMÉLYES ÜZLETI KAPCSOLAT, PROAKTIVITÁS
AZ ÉRTÉKTEREMTÉS ÉGISZE ALATT

Érték az érdek felett: üzemeltetés faltól falig, szenvedéllyel

A hazai informatikai vállalkozások üde színfoltja az üzemeltetési piacon nyújt end-to-end szolgáltatást immáron tizenöt éve. A hangzatos szlogen esetükben nem csak egy jó marketingfogás, hanem szaktudásuk és szenvedélyük cégére. Missziójuk, hogy ügyfeleik folyamatos és egyedi üzleti igényeit szem előtt tartva, velük vállalva dolgozva minden igényt kielégítsenek. Partnereik között pedig a legnagyobb szervezettől kezdve a legkisebb kkv-ig találni ismert brandeket – ez a DAMIT-sztori.

A száz százalékosan **magyar tulajdonú** cég másfél évtizedes, ami félmillió megoldott problémát, több ezer felhasználót, 1 700 üzemeltetett szervert, 20 000 üzemeltetett szolgáltatást jelent, ha a számok nyelvére fordítjuk az informatikában elvégzettek. A DAMIT azonban jóval több, mint statisztika.

A cég küldetéstudata, hogy „**láthatatlanná tegye a technológiát**”, amit a 99,95 százalékos rendelkezésre állással, 90 százalékos ügyfél és 95 százalékos munkatárs elégedettséggel kíván elérni.

Partnerség és vállalva összedolgozás mindenekfelett

Rendszerintegrációs és fejlesztési projektjeit, valamint az **üzemeltetési szolgáltatást** teljesen lefedő saját fejlesztésű, speciálisan az informatika kézbentartására kifejlesztett **IR:IS** (ITIL, PM-módszertan, pénzügy, kontrolling, tervezés, eszközléltár, IT szolgáltatásleltár, mesterséges intelligencia, automata sw/hw inventory) vállalatirányítási rendszerrel dolgozik a DAMIT, amellyel komplex módon kézben tartja az IT-rendszereket, SLA-vállalásait, projekt mérföldköveit. A multilokációs működések köszönhetően a service desk-ek, rendszergazdák, rendszermérnökök **helytől függetlenül is** hatékonyan tudnak dolgozni, azaz az ügyfélnél, az irodában, de akár otthonról is.

A teljesen egyedi igények megvalósításától sem zárkózik el a cég, sőt attól függetlenül, hogy a legnagyobb gyártó termékeivel dolgozik a vállalkozás, hitvallásának egyik fontos eleme, hogy nem a gyártó, hanem az ügyfél felé elkötelezett. A **gyártófüggetlen** megoldások biztosításán túl a tudás és tapasztalat a (COVID-19-, ransomware-,

kritikus incidens-) **krízismenedzsmentben** is bizonyított a DAMIT, ahol a szervezeti kultúra részeként jelen lévő otthoni munkavégzésnek a járványhelyzetben jól megmutatkoztak az előnyei. Így a pandémia alatt a hirtelen megnövekedett igényeket is probléma nélkül ki tudták elégíteni.

Sikerességüket jól mutatja a **heterogén ügyfélkör**, a kkv-tól a multinacionális szintig kiterjedő partnerhálózatuknak igényre szabottan azt nyújtják, amire az ügyfeleknek szüksége van. A kkv-k esetében a nagyvállalati működésben jól ismert elemeket egyszerűsítették, a multinacionális vállalatoknál pedig best practice alapú működésre rendezkedtek be.



DORN ANDRÁS, DAMIT

Értékek az érdekek felett, vállalva, funky, felelősségteljesen, profizmus – üzemeltetési értékek

Szakmai elhivatottságuk mellett kiemelten fontos a DAMIT számára, hogy a cég és az ügyfelek között meglegyen a **személyes kapcsolat**, ne arctalan üzemeltető céggént álljanak a partnerek mögött. Ha úgy hozza a szükség, saját rendelkezésre állási készletükből kölcsönöznek az ügyfeleknek, de a krach beütésekor is odaállnak a partnerek mellé, és vállalva dolgoznak a megoldáson.

Nyolcvan mérnök összesen ezer év tapasztalatával igyekeznek az üzemeltetés **bizalomra épülő** folyamatait a lehető legeredményesebben kiszolgálni. Ez a szenvedély biztosítja a DAMIT lendületét, küldetését és értékei alapját. Folyamatos fejlődésük eredményeként különböző iparágak különböző technikai és üzleti igényű ügyfeleit szolgálják ki.

(X)



FORRÁS: DAMIT

EGYEDI MEGOLDÁSOK

A változás mindig új lehetőségeket hoz: biztonságtechnikai szolgáltatások irodára szabva

Az elmúlt időszak alapos hatással volt az élet minden területére, arra is, hogy hogyan és honnan dolgozunk. A koronavírus hozta átalakulások valószínűleg jó ideig velünk maradnak, azonban a változásban mindig ott rejlik a lehetőség egy jobb és egy innovatívabb megoldás megvalósítására. A hazai szinten komplex biztonságtechnikai szolgáltatásokat nyújtó H1 Systems a lehetőséget látta meg a transzformációban, már ami az érintésmentes beléptetési rendszert, és egyéb rendszereket illeti.

Már nemcsak a nemzetközi, hanem a hazai irodaszíntéren is megjelentek a több szempontból egyedülálló biztonságtechnikai, vagyonvédelmi megoldások. A H1 Systems által most telepített rendszer biztosítja a felhasználók számára, hogy a hagyományos belépőkártyák helyett okostelefonjaikat vagy okosóráikat használva mozogjanak az épületben. Lehetővé teszi azt is, hogy a vendégek számára virtuális belépőt állítsanak ki, és teljesen „érintésmentesen” közlekedjenek.

A projektet komoly kivitelezési munkálatok övezik a H1 Systems oldaláról. A cég megfigyelő rendszert, IT passzív hálózatot, beléptető rendszert, behatolásjelző rendszert, CO-jelző rendszert, tűzjelző rendszert épített be az épületbe.

Okosmegoldások, egyéni fejlesztések

A már meglévő termékek beépítésén túl egyedi fejlesztésre is szükség van – mondja Gyuricza Márton, a H1 Systems értékesítési menedzsere. A projekt keretében a cég összetett integrációt hajt végre a beléptetés, egyedi, speciális BMS és az intelligens lift vonatkozásában, ami egyedi szoftverfejlesztést is jelent. Ezutóbbi a H1 Systems csapata a megrendelő igényeire szabva végzi el, ezáltal biztosítja, hogy a külsős ügyfeleket vagy vendégeket a beléptetőbe integrált QR-kód alapú megoldással kezelje a rendszer, ezáltal lehetővé téve az érintésmentes és teljesen önjáró ügyfélmenedzsmentet.

Az érintésmentes rendszernek számtalan előnye van, ezek létjogosultságára a koronavírus pedig csak még jobban ráerősített. A H1 Systems által szolgáltatott beléptetőrendszerhez kapcsolódó kártyaolvasók RFID, NFC vagy BLE szabványokat használnak, hogy egyetlen kártya odaérintése után a rendszer már végezze is a kívánt tranzakciót (fizetést, vagy épp egy ajtó kinyitását).



GYURICZA MÁRTON, H1 SYSTEMS

Három szabvány, egy cél: biztonság

A három szabvány nem azonos elven működik. A RFID, avagy rádiófrekvenciás azonosítás során a dolgozó beléptetéskor az RFID azonosítóval ellátott eszközt (kártyát, óraazonosítót, kulcstartót stb.) érinti egy olvasóhoz, ami az azonosító érintésekor leolvassa az adatot az azonosítóról, elküldi az adatokat a beléptető rendszernek, amely ellenőrzi a belépési jogosultságot, mindez legfeljebb pár másodperc alatt lezajlik. Az NFC, azaz a közeli kommunikáció része a mobilkommunikációnak, ugyanis az újabb okostelefonok, tabletek is már támogatják ezt. Beléptetéskor ez a fajta azonosítás úgy működik, mintha a telefon lenne a kártya, ebben az esetben az NFC-s mobiltelefon működik azonosítóként.

A harmadik beléptetési lehetőség a BLE, azaz az alacsony energiagigényű Bluetooth, amellyel 8-10 méter távolságra levő eszközök kapcsolódása tehető kivitelezhetővé. Rendkívüli biztonságot nyújt a gyors, ám kétlépcsős azonosítás által. Az új generációs irodaházak pedig elképzelhetetlenek ezen megoldások nélkül. ■

Stabilitás és folyamatos megújulás

A magyar informatikai piac egyik legösszetettebb portfólióval és leginkább szerteágazó tevékenység-mixével a HRP Europe Kft. rendelkezik. A HRP mint disztribútor termékeket, szolgáltatásokat, megoldásokat kínál a legkisebb IT-szolgáltatótól a legnagyobb rendszerintegrátorokig a partnereinek.

– Hogyan látja a fejlődést a cég ügyvezetője?

Pál Imre: Az utóbbi négy évben a HRP Europe Kft. árbevétele 26-ról 38 milliárd forintra nőtt, az állományi létszám 30 százalékkal bővült, a képviselt gyártók száma megduplázódott (80-ról 160-ra). Az IT-megoldások nagykereskedelmi forgalmazását jelenleg több mint 70, a gyártók elvárásai szerint képzett és felkészült kereskedő és több mint 10 gyártói vizsgákkal rendelkező mérnök végzi. A HRP mindig is élen járt a legújabb IT-technológiák piaci bevezetésében. Emellett különös figyelmet fordít arra, hogy a digitalizációhoz, a viszonteladó partnerek számára pedig az értékesítéshez a legfejlettebb technológiákat importőrként és disztribútorként biztosítsa. Ennek részeként a széles körű elektronikus értékesítéstámogató megoldásokkal (B2B webshop, CRM, ESD, Provisioning Platform, EDI kapcsolat) rendelkezik, valamint digitális marketing csatornákat épített ki a viszonteladó partnerek és a piac irányába.

– Mi a HRP fő feladata és küldetése, hogyan változott ez a működése során?

– Alapításakor a cégünk klasszikus hardver és szoftver disztribúcióként működött. Az alapvető küldetés nem változott a kezdetek óta: korszerű informatikai eszközöket biztosítani a piac számára, és az „A” brandek, vagy éppen kisebb gyártók legújabb fejlesztéseivel támogatni a szerződött viszonteladó partnerek üzleti sikereit.

Az új technológiák és megoldások felé piaci igények és a szakmai kíváncsiság is vezette a HRP-t. Így került fokozatosan bővítésre a termékkör. A mára kialakult többcsatornás, strukturált portfólió magába foglalja a konsumer piac termékeit, és a legszélesebb körben igyekszik kielégíteni a rendszerintegrátorok igényeit is.

Hagyományosan erős a HRP a Microsoft termékek disztribúciójában, hivatalos OEM-, mennyiségi licenc-, Cloud Solution-, ISV-, XBOX-disztribútorok vagyunk, és a Dynamics Navision után ebben az évben a Business Central lokalizációs jogát is megkaptuk. Emellett olyan speciális kínálatot is megmutatunk, mint az épített gépek és szerverek, a drónok, a vizuáltechnika, az IT-biztonság, az adattárolás és adatmentés, kommunikáció és videókonferencia-rendszerek.

A portfólióban található megoldásokkal kapcsolatban folyamatosan kínálunk kereskedelmi és technikai tréningeket a viszonteladók részére, vagy partnereink kérésére akár felhasználók számára is.



Az utóbbi években a piac és a gyártók által is elismert eredményeink például a komponens gyártókkal kötött új disztribúciós megállapodásaink, (MSI, Corsair), és emellett a cég AMD- és NVIDIA-partnerré vált. A tavalyi évben a Microsoft Cloud megoldások piacán 150 százalékos növekedést értünk el, és ezt a Microsoft „Az év Microsoft disztribúciója CSP kategóriában” díjjal jutalmazta.

2019-ben a HRP már második alkalommal a Kincentric „Legjobb munkahely díj” nyertese volt.

A Legjobb Munkahelyek Díj azokat a vállalatokat emeli ki, amelyek inspiráló légkört teremtenek, fejlődést szorgalmaznak és folyamatos üzleti sikereket érnek el.

Az idei évben a HRP a Minőségirányítási és a Környezeti irányítási rendszere mellett sikerrel tanúsította az ISO37001-es, antikorrupciós irányítási rendszerét is. Fejlesztéseink mozgatórugója mindig az, hogy minél magasabb szinten megfelelhessünk a partneri elvárásoknak. Számunkra fontos, hogy felkészülten, képzetten, tudással, megfelelő szakmai ismeretekkel tudjunk megfelelni a piacon, vagyis a partnereinkkel történő együttműködésben színvonalas szolgáltatást nyújthassunk.

A HRP Europe Kft. szolgáltatásairól bővebben az alábbi linkeken tájékozhatjuk meglévő és leendő partnereinket:

www.portal.hrp.hu

www.hrp.hu

(X)



FEKETE LÁSZLÓ DÍJ 2020

Jövőálló megoldásokért állt ki

Meghatározó szereplője volt a magyar távközlési iparnak Fekete László, a Magyar Telekom és a T-Systems három éve elhunyt innovációs szakembere, vezetője. A róla elnevezett, idén ősszel először átadandó díj kapcsán elevenítjük fel alakját.



CHRISTOPHER MATTHEISEN,
MICROSOFT MAGYARORSZÁG (MAGYAR TELEKOM)



MAGYAR GÁBOR,
BME TÁVKÖZLÉSI ÉS MÉDIAINFORMATIKAI TANSZÉK



MARADI ISTVÁN,
WESTEL, T-MOBILE, MAGYAR TELEKOM

Az ITBUSINESS hasábjain ezekben a hónapokban egykori kollégák, barátok elbeszélései alapján idézzük fel Fekete László nem mindennapi pályáját, életművét és személyiségét. Mostani cikkünkben *Maradi István*, a Westel, a T-Mobile és a Magyar Telekom egykori műszaki vezérigazgató-helyettese, *Magyar Gábor*, a BME Távközlési és Médiainformaticai Tanszékének vezetője, egyben a Hírközlési és Informatikai Tudományos Egyesület elnöke, és *Chris Mattheisen*, a Magyar Telekom egykori vezérigazgatója és a Microsoft Magyarország jelenlegi ügyvezető igazgatója mesél a díj névadójáról.

Maradi István: az innováció egyensúlya

Sokan elmondták már Fekete Lászlóról, hogy mennyire szívügye volt az újítás, mennyire ügyes innovátor volt. Hosszú ideig voltam Laci közvetlen főnöke, meg tudom ezt erősíteni. Van azonban az innovációnak egy érdekes vetülete, amiről kevés szó esik: miként lehet azt beleilleszteni egy nagyvállalat szokás- és szabályrendszerébe. Úgy kell elindítani valami újat, hogy közben megfelelj a számtalan szabálynak. Laci sokszor

találta szemben magát ezekkel a szabályokkal, hiszen amolyan lándzsahegyként mindig ő haladt lefelől. Amikor pedig felmerült egy sarkalatos kérdés, például, hogy akkor induljunk-e az új szolgáltatással, amikor a vezetés kéri, vagy építsük bele a megfelelő felhasználó-azonosítást is már induláskor, ahogy a szabályzatok előírják?

Neki kellett megtalálni azt a nagyon kényes egyensúlyt, hogy miként lehet úgy hatékonyan újítani, hogy közben ne dőljön össze mögötte a vállalat. Értelemszerűen ez számtalan konfliktussal és kockázatvállalással járt. Laci ebben elég jó volt: mérlegelte a kockázatokat, az előnyöket, és eldöntötte, hogy a kockázatok felvállalhatók-e, megéri-e az eredményt. Az ő példája, működése jól mutatja, hogy nem elég innoválni, hanem el is kell fogadtatni. Meg kell találni azt a kényes egyensúlyt, hogy miként lehet a szabályok és megszokások rendszerét addig görbíteni, amíg még nem roppan bele a szervezet, de mégis lehet újítani.

Egyáltalán nem volt könnyű a közvetlen főnökének lenni. A határok feszegetése mindig konfliktusokat szül, így nem egy olyan értekezleten vettem részt, ahol nekem kellett lehűtenem a kedélyeket. Azt mindig elfogadta, hogy a szervezet hierarchikus és vannak magasabb rendű szempontok, amelyek nem feltétlenül esnek egybe az övéivel. A pozíció csak annyiban számított neki, hogy meghozhassa a szükséges döntéseket, és ne kelljen mindig mindent jóváhagyatnia. Nem vágyott a ranglétra magasabb szintjeire, mert ott a szakmát felváltotta volna a menedzselés, ő pedig szeretett a dolgok sűrűjében lenni.

Magyar Gábor: üzleti szemléletet hozott az egyetemre

Én még a Westel előtti, műegyetemi időkből ismerem Fekete Lacit, amikor az 1990-es évek elején másokkal együtt elkezdte építeni az egyetemközi internethálózatot. Nem a dolgok utólagos megszüpítése mondatja velem, hogy már akkor is jövőben gondolkodott. Soha nem az olcsóbb, műszakilag egyszerűbb megoldást választotta, hanem azt, ami majd tíz évvel később is használható lesz.

Akkor is sokszor találkoztunk, amikor ő a Westel, majd a Telekom innovációért felelős vezetője volt, én pedig a BME TMIT-en dolgoztam. Meg tudta valósítani, hogy az egyetemi tanszékek ne csak tanulmányokat írjanak a távközlési cég számára, hanem olyan projekteket, fejlesztéseket hajtsanak végre, amelyek üzletileg is hasznosíthatók. Kidolgozta a teljes folyamat módszertanát, az ötletek bekérésétől és kiértékelésétől a szerződéskötésig és az átvételig. Vagyis beteretelt minket – több tanszéket és egyetemet is beleértve – egy olyan utcába, ahol nem csupán konkrét alkalmazásokat, de üzletileg is hasznos

alkalmazásokat kellett fejlesztenünk. Ez nagyon újszerű szemlélet volt az egyetemen, hiszen nem szoktuk még meg, hogy üzleti fejjel gondolkodjunk.

Az évek során szoros, bizalmi kapcsolat épült ki az egyetemi kollégák és Laci között. Mindenki nagyon szívesen dolgozott a témákon, mert élveztük, hogy amit készítünk, az nemcsak hasznos és használható lesz, de ténylegesen használni is fogják. Többnyire a távközlő hálózatokon kínált, nagy hozzáadott értékű szolgáltatások fejlesztésében működünk közre. A bizalom kölcsönös volt. Előfordult, hogy egy késői platformváltoztatás miatt egy már elkészült szoftver újrainrását kérte. A váratlan pótmunkával csak január végére készültünk el – de ő kifizette az eredeti időpontban, decemberben.

A HTE-ben nem töltött be hivatalos pozíciókat, de ettől még rendkívül fontos szerepet játszott az egyesület életében. Népszerűsítette az egyesületet a munkahelyén, és ő maga is szívesen jött rendezvényekre. Húzónév volt, ha azt mondhattuk, hogy ott lesz és előad, akkor sokkal könnyebb volt másokat is meggyőzni, hogy eljöjjenek. Arról nem beszélve, hogy szakmai közegben fenomenális előadó volt. Így aztán, amikor megkerestek minket a díj ötletével, egy másodpercig sem haboztunk, hogy a kezdeményezés mögé álljunk.

Chris Mattheisen: akire mindig volt egy félórám

Nagyon régi ismeretség volt a miénk, még a Westel 900-nál ismertem meg Lacit. Könnyű volt felfigyelni rá, mert jó értelemben kilógott a tömegből. Olyan műszaki ember volt, aki értette és beszélt a marketing és az üzlet nyelvét is. Ez nagyon jól jött nekem, a Westel 900 marketingigazgatójának.

Akkoriban a mobiltársaságoknál a műszaki kollégáknak a hálózat minősége volt a legfontosabb. De amíg a többség számára a lefedettség vagy a térrő jelentette a minőséget – amiben egyébként a legjobbak voltunk –, Laci már az értéknövelt szolgáltatásokban – például az MMS-ben – látta az igazi minőségi különbséget a hálózatok és a szolgáltatók között. Ezért is volt fontos számára, hogy a különféle szolgáltatásokkal elsőként jelenjünk meg a piacon.

Ha volt egy ötlete, mindig meghallgattam, mert nemcsak műszaki szempontból látta a kérdéseket, hanem azt is nézte, hogy egy adott szolgáltatás milyen értéket tud kínálni a cégnek. Az innovatív gondolkodása leginkább abban nyilvánult meg, hogy a műszaki lehetőségekbe belelátta a marketingértéket is, hamarabb, mint mások. Ha ő kért találkozót tőlem, akár, amikor marketingigazgató voltam, akár később, amikor a Magyar Telekom vezérigazgatója lettem, mindig rászántam azt a fél vagy egy órát, mert tudtam, hogy fontos dologról lesz szó.

Nagyon értékelttem benne, hogy ha előállt egy koncepcióval, azt már alaposan kiérlelve tárta a vezetés elé, így komolyan tudtunk beszélni róla. Műszaki ember lévén persze voltak konfliktusai a marketingesekkel és az üzleti területekkel, különösen, amikor az ötleteivel az ő területükre tévedt. Szimpatikus volt számomra, hogy felvállalta ezeket a konfliktusokat, kiállt a maga igazáért, de azt is el tudta fogadni, ha nem az ő szempontjai érvényesültek. A viták néha egészen az én szintemig eszkalálódtak, de a legtöbb esetben igazat kellett neki adni.

Sokszor hoztam fel őt példának más műszaki kollégáknak. Bonyolult technológiát értékesítünk, így nem feltétlenül a marketingesek veszik észre egy új megoldásban az üzleti értéket. Legyenek üzleti ötletei a műszakiaknak is, mert nemcsak a piac jelenkori igényeit kell kielégítenünk. A technológiai lehetőségek közül válasszuk ki az igazán izgalmasakat, építsünk rájuk szolgáltatásokat, és mutassuk meg az ügyfeleknek, hogy ezekre nekik szükségük van – még ha ezt egyelőre nem is tudják. Laci ebben volt utólérhetetlen. ■

HA NEM IS LESZ MÁSODIK HULLÁM,
HÁNYAN HISZIK MAJD, HOGY ÜZLETILEG
MÉGIS LESZ?

Cégfelvásárlással növekedik a Gloster

A járvány ellenére sikeres tőzsdei megjelenést tudhat maga mögött a Gloster Infokommunikációs Nyrt. Szekeres Viktor vezérigazgató szerint informatika nélkül a vállalatok nem tudnak megenni, ezért úgy véli, a gazdasági visszaesés ellenére az IT-piaci növekedést is elérhet. A Gloster organikus növekedését generációváltás előtt álló, bejáratott ügyfélkörrel rendelkező informatikai cégek felvásárlásával gyorsítják, ehhez járul hozzá a tőzsdén bevont tőke.

**– A járvány ellenére folytatódott a Gloster tőzsdére me-
netele, pedig a vírus sok céget összezavart. Miért döntött
a folytatás mellett?**

– Amikor leültünk arról gondolkodni, hogy megállítsuk a folyamatot vagy vigyük tovább, nem az volt a kérdés, hogy örültség, amit csináltunk, hanem az, hogy elég nagy örültség-e ahhoz, hogy senki se csinálja utánunk. Az előzetes elvárások ellenére nagyon sok befektető, kisbefektető elbizonytalanodott, hogy jön-e velünk a tőzsdére. Meg is értem valahol őket, hiszen a koronavírusos időszakban sokan elgondolkodtak azon, nem kellene-e például gyógyszeripari cégbe fektetni. De végül az a kör, amely az elejétől kitarított velünk és részt akart venni a jegyzésbe, azok mind vásároltak a részvényekből. Így is túljegyzés alakult ki, amit az előzetes tájékoztatónak megfelelően 10 százalékos határig fogadtunk el, így 1,1 milliárd forint lett a friss tőkebevonás mértéke – mindezt április 20-án valósítottuk meg.



SZEKERES VIKTOR, GLOSTER

FORRÁS: GLOSTER

– Az informatikai piacot hogyan alakította a járvány?

– Az első félévben, legalább is abban a szegmensben, amire mi rálátunk, az előző évben előkészített projekteket valósították meg. A koronavírus ezeket a projekteket meghatározóan nem befolyásolta, minden a tervek szerint haladt. Szerintem a piac nagy kérdése az, hogy második félévben mi fog történni. A kérdés, hogy lesz-e második hullám vagy nem, illetve, ha nem is lesz második hullám, hányan fogják azt hinni, hogy üzleti értelemben mégis van. Vagyis pesszimizták lesznek-e a vállalatok és nem ruháznak be, vagy a terv szerint mennek előre. Úgy vélem, informatikára mindig szükség van, olyan, mint a levegő, nem lehet élni nélküle. De azt is látom, hogy az IT végfelhasználóit mégis csak, közvetve vagy közvetlenül, de érintett a koronavírus válság. Azt remélem, hogy legalább a tavalyi évhez hasonló eredményt mutat az informatikai szektor. Ha mindezt egy csökkenő gazdasági kontextusba helyezzzük, akkor tulajdonképpen relatív értelemben növekedésről beszélhetünk.

– 2020. június 9-én volt az első kereskedési nap, azóta hogyan alakult a részvények árfolyama?

– Az áprilisi tőkeemelés 2000 forintos értéken történt, majd 2150 forintos árfolyamon volt az első kötés a június 9-i becsengetésen. Az első néhány hétben 3400 forintig is felszaladt a papír, mert viszonylag kevés részvényvel lehetett a mindennapokban kereskedni. A beszélgetés pillanatában 2300-2500 forint körül stabilizálódott az árfolyam. A mi esetünk azért speciális és tér el a többi, tőzsdén jegyzett nagyobb cégtől, mert nálunk jelenleg a tőzsdén forgó közkezhányad viszonylag alacsony. Vagyis magyarul kevés részvény van a könyvben. Ez azt jelenti, hogy ha a mostani állapotban valaki nagyobb összeget, mondjuk több tízmillió forintot szeretne befektetni és az ehhez szükséges papírokat a tőzsdén szeretné megvásárolni, azzal fog szembesülni, hogy nincs annyi részvény a könyvben, nem fog találni annyi eladó részvényt. Érzékeltük a problémát, dolgozunk a megoldásán, ha minden a terveink szerint alakul, akkor néhány hónapon belül a mostani illikvid helyzetet felváltja egy likvid helyzet.

A Gloster eddigi akvizíciói

- 2019. január: Euoway Networking – hálózati és IT biztonsági megoldásokkal foglalkozó cég
- 2019. november: TMSI Kft. – IT biztonság, GDPR tanácsadás
- 2020. február: Cableline Technologies Kft. – erős- és gyengeáramú rendszerek kiépítése, strukturált kábelezés

– Jó dolog a tőzsdén lenni?

– Igen. Amikor becsengetnek cégednek a tőzsdén, az olyan érzés, mint amikor sportolóként neked játsszák a himnuszt, szerintem ebben a kategóriában ez a csúcspont. Más érzés az is, amikor nem a vállalkozásodban, hanem a vállalkozásodon dolgozol. Nálunk már évek óta elindult egy folyamat, hogy válasszuk szét a tulajdonosi és a menedzsment kört. Azóta külön menedzsment felelős a vállalat napi működéséért, és nem én. Nekem három fő feladatam maradt: elsőként a tőkepiaccal kapcsolatos döntések meghozatala, ami mindig is a tulajdonos feladata lesz. Másodsorban az akvizíciók menedzselése, folyamatosan keresni és tárgyalni az ígéretes magyar IT-vállalatokkal. Harmadik feladat pedig az innováció behozása cégen belülre, olyan IT-technológiák megtalálása, amelyek a vállalat saját piacát alakítják át vagy a saját technológiát viszik el más piacokra. A napi feladatok leadásával megváltoztak a mindennapjaim, sokkal nagyobb léptékben tudok gondolkodni, a napi problémáktól elvonatkoztatva, kívülről nézhetek a szervezetre. Szerintem így sokkal tempósabban fogunk fejlődni, mintha a napi menedzsment vinné el az energiáim nagy részét.

– Beszélgetésünkre az első nyilvános közgyűlés és a szeptemberi eredmények ismertetése előtt került sor. A cégeredményekről mit tud mondani?

– Az első nyilvános közgyűlés augusztus végén, lapzártá után kerül sor, erre kiemelten készülünk. A fél éves eredmények közzétételét szeptember 15-re tervezzük, jogszabály szerint erre szeptember végéig van lehetőségünk. Az üzleti eredményeket egy webináriumon is közvetítjük az érdeklődők felé. Én természetesen már most látom a számokat, és annyit tudok mondani, hogy nem okozunk csalódást a korábban közzétett adatokhoz képest, úgy tűnik, az év elején megálmodott terveink szerint alakulnak az eredmények.

– Azt nem rejti véka alá, hogy a vállalat növekedésében a cégfelvásárlások is fontos szerepet játszanak, még a LinkedIn profilján is az szerepel, hogy eladó IT-céget keres.

– Igen, a stratégiánk az, hogy generációváltás előtt álló IT-cégeket vásárlunk fel. Olyan cégeket keresünk, amelyek eredményesen működnek, van kialakult ügyfélkörük, de a tulajdonosok egy része eljutott a 60 év feletti korosztályba, amikor már nem tudja vagy nem akarja tovább vinni az üzletet. Magyarországon a generációváltás komoly probléma, sok, egyébként stabilan működő, sikeres vállalat utódlása nem megoldott. Nemcsak megvásároljuk ezeket a cégeket, hanem teljes egészében integráljuk a saját vállalatunkba. Aktív céget vásárolunk és integrálunk, ez azt jelenti, hogy a költségszerkezet 15-20 százalékát azonnal le tudjuk faragni. Nincs szükség két pénzügyi, két HR, két beszerzési osztály működtetésére, az irodai költségeken is spórolunk, hiszen a mi telephelyünkre költöznek be. Az igazi érték azonban a keresztértékesítésben van, a szinergiákat kihasználva egymás ügyfeleinek tudjuk eladni termékeinket. Igazából ez adja az integráció lényegét, amikor az egy meg egy vállalatból nem kettő, hanem három vagy négy is lesz eredmény szintjén.

– Hogyan dönti el, milyen vállalatokat vásárol meg?

– Az szoktam mondani, hogy ha ránézek egy cégre, rögtön meg tudom mondani, hogy tetszik-e vagy sem, el tudom képzelni a közös munkát vagy sem. Az első benyomás után persze alaposan megvizsgáljuk a vállalat eredményeit, megnézzük a könyveket. Ezután pedig ott a befektetői kör, a pénzügyi csapat, ők biztosítják a felvásárláshoz szükséges anyagi háttérrel – így még olyan cég felvásárlását sem tartom kizártnak, amelyek nagyobbak, mint a Gloster. A befektetők felé az a hiteles, ha több kisebb céget tudunk felvásárolni, sikeresen integráljuk őket, és a könyvekben kimutatható módon is értéket tudunk teremteni. ■

80 GYÁRTÓTÓL MINTEGY 2500 SZOFTVER VAN
EGY ÁTLAGOS NAGYVÁLLALATNÁL

Felhő és távmunka jelentik a szoftvergazdálkodás új kihívásait

A távmunka terjedése és a felhős alkalmazások egyaránt új feladatokat és egyúttal új megtakarítási lehetőségeket kínálnak a szoftvergazdálkodás és a licencoptimalizálás területén. Zsoldos Sándor, az IPR-Insights vezérigazgatója szerint öröndetes, hogy a magyar vállalatok bátran használják a felhőt, hiszen a technológia jelentette költségsapdákat odafigyeléssel és rendszeres átvizsgálással el lehet kerülni.

– Milyen változások figyelhetők meg a szoftvergazdálkodás és licencoptimalizálás területén?

– A járvány miatt tömegesen álltak át a vállalatok az otthoni munkavégzésre, ez pedig rengeteg feladatot adott, slágertéma lett. Ugyanis gyártónként változó, hogy az irodai környezetben megszokott szoftver otthon használható-e vagy kell hozzá különleges licenc, a meglévő licenc fedezi-e az új felhasználási területet. Sok munkánk volt ezen a területen. Miután a távmunka tartósan beépül ügyfeleink életébe, a szoftvergazdálkodás és licencoptimalizálás tanácsadói tevékenységünk során ezzel a területtel is kiemelten számolunk és odafigyelünk.

A home office mellett a felhő bátrabb használatát is tapasztaltuk. A magyar vállalatok a kényszer hatására levették a felhővel szembeni ellenérzéseiket, a desktop-as-a-service és a szerveroldali szolgáltatásokat is tömegesen használják. Ez a terület is komoly tanácsadási feladatokat generál számunkra, hiszen az on-premise licenc nem minden esetben egyenértékű a felhő használati jogosultsággal.

– Bonyolultabb terület a felhős szoftvergazdálkodás?

– Nem feltétlenül bonyolultabb, hiszen már a gyártók is gondoltak erre a területre, léteznek migrációs licencek, csak felhő használatra érvényes jogok vagy mindkét környezetben használatot engedélyező konstrukciók. A felhő egyik komoly csapdája abban rejlik, hogy nagyon könnyen tud a vállalat újabb és újabb szoftverekhez hozzájutni. Ha a középvezetőnek van egy vállalati bankkártyája, pillanatok alatt új szoftverekre fizethet elő. Ezáltal a klasszikus beszerzési modell megkerülésével vezethet be új alkalmazásokat, sokszor akár telepítés nélkül. Ennek kivédéséhez segítünk ügyfeleinknek a megfelelő ellenőrzési folyamatokat és szabályzatokat kidolgozni.

A másik csapda a felhő használata után aktiválódik. A meglévő alkalmazások mögé egy-két kattintással lehet kétszeres erőforrást tenni, szintén akár a beszerzési folyamatok megkerülésével, ami megemeli a felhős szolgáltatások költségét. Ez pedig felboríthatja az előzőleg kiszámított megtérülési rátát, számos ügyfelünk panaszkodik a felhő kiadások gyors növekedésére. Érdemes ezt a területet is rendszeresen átvizsgálni, és például átállni a rugalmasabb, perc alapú licencelésre, ha



ZSOLDOS SÁNDOR, IPR INSIGHTS

évente csak kétszer van szükség megnövekedett processzor teljesítményre.

– Van olyan kiemelt terület, ahol nem érdemes az optimalizálást halasztani?

– Ügyfeleink magyar és nemzetközi nagyvállalatok közül kerülnek ki. Beszédes, hogy az átlagos nagyvállalat 80 szoftvergyártó 2000-2500 szoftverét használja, vagyis van hol keresni a megtakarítási lehetőségeket. Talán ma a vállalatirányítási megoldások területe az, ahol a vizsgálatot nem ajánlott halasztani. Rengeteg munkát ad számunkra, hogy a piac legnagyobb szereplője 2027-ig kötelezővé tette a cégeknek egy új platformra történő átállást. Ha ez a váltás kötelező, akkor miért ne történhetne tiszta lappal?

Sok esetben találkozunk azzal, hogy pár funkció használatának elkezdése megtízszerezi a licencköltséget – anélkül, hogy erről a felhasználó tudomást szerezne. Az érdekes, hogy amikor átvizsgáljuk ügyfeleink szoftvereit, akkor nagyon gyakran százalékban két számjegyű megtakarítást érünk el szoftvertanácsadói szolgáltatásainkkal, vagyis hamar megtérülő befektetésről beszélünk. (X)

FLEXIBILITÁS, KÖLTSÉGHATÉKONYSÁG ÉS MINŐSÉG
MINDENEKELŐTT

A hatékony együttműködés kulcsa: előszűrt juniorok, elégedett vállalatok

A minőségi, a jól képezett IT-szakemberek megtalálása még békeidőben is kihívás, a jelenlegi gyorsan változó körülmények és a munkaerőpiacon zajló átalakulások pedig még nehezebbé teszik a potenciális jelölt és cég egymásra találását. Ebben tud segítséget nyújtani, szem előtt tartva a flexibilitást, költséghatékonyt és minőséget, a Schönherz Iskolaszövetkezet, amely nemcsak előszűri szakmai tesztekkel és interjúkkal a juniorokat, de az érintésmentes szerződéskötést is biztosítja.

Két évtizedes piaci jelenlét után a Schönherz Iskolaszövetkezet olyan rendszert épített ki, amely bármelyik fejadáscégnél megállná a helyét: komplex, minden adatot elemző és kategorizáló rendszer, IT-támogatás, szaktudást felmérő, automatikusan vagy ember által kiértékelte tesztek, önbevalláson alapuló készségek, softskill összegző, virtuális call center az interjúztatásra.

„Nagyon komolyan vesszük az előszűrést, hogy a cégeknek csak olyan jelölteket adjunk át, akik teljes mértékben megfelelnek az elvárásoknak és az igényeknek. Magas minőségű munkaerőt igyekszünk közvetíteni az informatika és mérnöki szaktudást igénylő területekre, amihez nagyban hozzájárul a BME Villamosmérnöki és Informatikai Karral való együttműködésünk”, összegezte Lovas István, a Schönherz Iskolaszövetkezet kereskedelmi vezetője. Az IT és a villamosmérnöki terület kiemelt fókusszal bír, az iskolaszövetkezet már az induláskor a zászlajára tűzte, hogy minőségi szaktudás kiközvetítésével támogatja a szóban forgó szektorokban tevékenykedő cégeket. A COVID-19 egyik utóhatásaként azonban sok adminisztratív feladatkört vagy nyelvtudást igénylő és „klasszikus” diákmunkát kereső fiatal regisztrált, így ebbe az irányba is nyitott a szövetség.

A minőségi, jól képezett IT-szakemberek megtalálása még békeidőben is kihívás

Szintén a koronavírus számlájára írható, hogy a megszokottnál sokkal nagyobb figyelem irányul a junior munkaerőre. Ennek a költséghatékonyt és a nagyobb fokú flexibilitás az oka, illetve maga a foglalkoztatási forma, hiszen nem a diákkal, hanem az iskolaszövetkezettel szerződik a cég, így rugalmasan növelhető a létszám. „Jelenleg 360 informatikusunk



LOVAS ISTVÁN, SCHÖNHERZ ISKOLASZÖVETKEZET

van, akiknek munkát keresünk, így bőven tudnak válogatni a cégek. Azt tapasztaltuk a pandémia alatt, hogy az általunk közvetített diákok hamar átálltak az otthoni munkavégzésre, a megnövekedett munkaórák számából pedig azt olvastuk ki, hogy oroszlánrészt vállaltak a feladatok és projektek sikeres véghezvitelében”, tette hozzá Lovas István.

A fennálló helyzetre válaszul nemcsak a diákok, hanem az iskolaszövetkezet is reagált az érintésmentes ügyfélszolgálattal és a teljesen érintésmentes szerződéskötéssel, ami nem csak az iskolaszövetkezet és a diák, hanem a diák és a cég között is létrejöhet, térítésmentesen.

Egy applikáción keresztül mindent el tudnak intézni a jelentkezők, így a munkaügyi adminisztráció miatt nem kell bemenni sehova, ami nem csak a fertőzésveszély csökkentését szolgálja, hanem azt is, hogy „senkit ne hagyjanak az út szélén”.

„Így bármelyik faluban, városban tudunk toborozni és meg tudjuk találni a tehetségeket. A szerződéshez szükséges adatok beazonosítása, online és videós megoldásokkal történik. A cégek is élhetnek ezzel a lehetőséggel, sőt, ha a kiválasztott juniorral online szerződnek és az onboarding is home office-ban zajlik, arra az esetre készítettünk több edukációs anyagot a cégek számára, hogy a legtöbbet tudják kihozni a helyzetből”, összegezte Lovas István.

FORRÁS: ITB

FÓKUSZBAN A VIDEÓKONFERENCIA

Navigáció a hibrid munkahelyek új világában



FORRÁS: SINAPTIVE

TOHAI TIBOR, SINAPTIVE

Korábban nem tapasztalt mélységű és gyorsaságú változásokat hozott az irodai munkában a COVID-19 járvány kitörése, hiszen a hazai vállalatoknak lényegében egyik pillanatról a másikra kellett átállniuk a hagyományos működésről a home office-ra. A korlátozások feloldásával ugyan egyre többen térnek vissza az irodákba, de úgy tűnik, hogy már nem áll vissza a krízis előtti helyzet, vagyis a márciusban bevezetett, a videokonferenciákat, csoportmunkát támogató megoldásokra a jövőben is fokozottan szükség lesz.



FORRÁS: SINAPTIVE

MEZNERICS ÁDÁM, SINAPTIVE

A munkavégzésben és az üzleti kapcsolattartásban a személyes találkozók számának csökkenésével, illetve a különböző kommunikációs platformok térhódításával célszerű átgondolni azt is, hogy milyen informatikai és hardverinfrastruktúrát használ egy-egy vállalat. „Jelentős átalakulás zajlott le már a COVID-19 előtt is a videokommunikáció és a csoportmunka megoldások esetében. Korábban a fő fókusz a lokációnkon illetve az azokban lévő eszközök hardveres integrációján és vezérlésén volt, míg napjainkban egyre kevésbé beszélhetünk fix helyszínekről, hanem emberek és csoportok hálózatáról, ahol a komplexitás helyett a hangsúly a biztonságon, a rugalmasságon és az egyszerűsége van. Ezt a változást, illetve piaci rést felismerve indítottuk el 2016-ban a Sinaptive-ot, amely többek között azóta a közvetlen Microsoft és Zoom partnerség elnyerése mellett Magyarország első számú partnere lett a videokonferencia innovátor Polycom és a világ első számú headset gyártója, a Plantronics egyesüléséből létrejött Poly vállalatnak”, mondta el *Meznerics Ádám*, a társaság üzletfejlesztési igazgatója.

A COVID-19 járvány pedig még inkább felgyorsította ezeket a változásokat. A vállalatok felismerve az irodán kívüli munkavégzés szükségességét, újratervezik a munkafolyamataikat és az azokat kiszolgáló hardver, illetve alkalmazás infrastruktúrát is. Ennek hatására ugrásszerűen megnöttek az ügyféligények, amit felismerve új gyártók és megoldások jelennek meg a piacon, míg az iparágat irányító és meghatározó nagy neveknek minden eddiginél több forrást kell áldozniuk a fejlesztések oltárán.

A Sinaptive arra törekszik, hogy minél több gyártóval legyen partneri kapcsolata, így hiteles és valós megoldást tudunk kínálni

Olyan megoldásokra van szükségük a vállalkozásoknak, amelyek lehetővé teszik, hogy akár a munkatársak számítógépein, akár a tárgyalótermekben található eszközökön gond nélkül lehessen váltani a különböző platformok között: előfordulhat, hogy a cégen belül például Microsoft Teamst használnak, de az ügyfélnek a Zoom a kényelmesebb, a beszállító pedig egy harmadik rendszert használ. A multiplatform használatot a megfelelő adminisztrációval is támogatni kell, és a biztonságról sem szabad megfeledkezni. Várhatóan a jövőben is jelentős szerepe lesz a videokonferenciáknak az üzleti életben. Érdemes odafigyelni arra, hogy az üzleti megbeszéléshez megfelelő képminőséget biztosító kamerát, vagy zajszűrős headsetet használjunk, jó a világítást is úgy beállítani, hogy a lehető legjobb képet adja. „A Sinaptive arra törekszik, hogy minél több gyártóval legyen partneri kapcsolata, így hiteles és valós megoldást tudunk kínálni a hozzánk forduló cégeknek. Ügyfeleinkkel egyeztetve, igényeiknek megfelelő, teljes körű megoldásokat kínálunk a videokommunikáció területén, a tervezéstől a rendszer leszállításán és telepítésén át az üzemeltetésig. A használat során folyamatosan tartunk konzultációkat ügyfeleinkkel, így a felmerülő újabb igényeket is tudjuk kezelni”, hangsúlyozta *Tohai Tibor*, a Sinaptive műszaki igazgatója. (X)

ÚJ, DISZTRIBÚCIÓS IT-CÉG A MAGYAR PIACON

Nagyobb növekedési potenciál a partnereknek

Idén tavasztól egy 18 éve a piacon jelen lévő lengyel disztribúciós cég hazai képviselője, a Veracomp Magyarország kezdte meg tevékenységét. A vállalat ügyvezető igazgatója, a hazai IT-security piac egy régóta ismert szakembere, Fórján Tamás, az új vállalat feladatairól és jövőképeről beszélt.

– Az IT biztonság területén a 2F révén már megbízható nevet szereztek magatoknak. Miért alakult meg a Veracomp Magyarország?

– Az IT-biztonság egy fontos, de szűk területe az informatikának, és úgy éreztük, hogy a vállalati informatika többi területén is tudjuk nyújtani azt a tőlünk elvárt, megszokott minőséget, korrektséget üzleti és műszaki területen egyaránt. Úgy éreztük, hogy az itthon sok kedvelt gyártót képviselő Veracomppal közös munka adhatja ezt a fejlődési lehetőséget. A lengyel gyökerű IT disztribúciós cég már minden környező országban megjelent, hazánk jelentette a régióban az egyedüli közvetlen képviselő nélküli helyet. Így a lengyel Veracomp és 2F tulajdonosai közösen létrehoztuk a Veracomp Magyarországot, mely idén tavasszal kezdte meg működését.

– Melyek azok a területek, ahol új gyártók és új szolgáltatásokat várhatunk a Veracomp Magyarországtól?

– Az IT-biztonság továbbra is kiemelt és fontos terület maradt, ahol eddigi tapasztalatainkat kitűnően tudjuk kamatoztatni. A másik két terület, melyre fókuszálni szeretnénk, az a storage és az infrastruktúra területe. Itt rengeteg tapasztalat, know-how van a Veracomp nemzetközi tevékenysége révén, műszaki, értékesítés és marketing területen egyaránt.

Képviselt gyártók

Clearswift, CrowdStrike, F-Secure, Gigamon
InfoBlox, Kaspersky, ProofPoint,
PureStorage, Sophos, Tenable, Wallix



A VERACOMP MAGYARORSZÁG CSAPATA

A helyi piac ismerete megadja azt a szükséges pluszt, melynek birtokában személyre szabottan, korrektül és a bizalom jegyében tudunk partnereinknek minden szükséges támogatást megadni. A nagyobb és nemzetközi piacon aktívan jelen lévő Veracomp azt is jelenti számunkra, hogy olyan vállalatoknál is sikeresek tudnak lenni partnereink, ahol ez követelmény volt.

– Jól értem, hogy az üzleti modell a partnereken keresztül értékesítés marad?

– Igen, ezen nem tervezünk változtatni. A kibővült portfólió előnye, hogy olyan gyártókkal dolgozunk együtt, akik saját területén kisebb vagy egyáltalán nem létező a konkurencia, ezáltal partnereink számára nagyobb növekedési potenciált jelentenek. Olyan megoldások képviselőikről beszélünk, akik ismertek itthon, jó minőségű, megbízható megoldásokat kínálnak, de eddig a magyar jelenlét és a magyar nyelvű támogatás a szélesebb körben való terjedésüket gátolta. Cégpolitikánk továbbra is az, hogy partnereink az elsők, a műszaki és üzleti bizalom és messzemenő korrektség határozza meg a kapcsolatot. Persze, törekszünk ennek a partnerhálózatnak a bővítésére. Ahogy a járványhelyzet megengedi, ott leszünk a fontosabb szakmai rendezvényeken, saját eseményekre is számíthatnak partnereink. Ehhez kitűnő támogatást nyújt a Veracomp nemzetközi tapasztalati, műszaki infrastruktúrája, marketing tevékenysége.

– Tervezik a Veracomp csapatának bővítését?

– Igen, az új tevékenységi területek azt jelentik, hogy az értékesítés és műszaki területen egyaránt keressük azokat a csapatjátékosokat, akiknek partnereink elégedettsége és minőségi kiszolgálása a fontos. Annyi embert veszünk fel, hogy segítségükkel teljesen le tudjuk fedni a magyar nyelvű helyi képviselőlet és kiszolgálást. A több lépcsős bővülés és a folyamatosan magas szolgáltatási minőség fenntartása mellett célunk, hogy ebben az óriási turbulenciák előtt álló iparágban hosszú távon naprakész és fejlődőképessé maradjon a cég.

(X)

ÜGYFÉLKÖZPONTÚSÁG
ÉS TANULNI VÁGYÁS

„Egy év alatt öt évnyi tapasztalattal lettem gazdagabb”

Belső működését és értékrendjét tekintve is sokat változott az elmúlt évek alatt a T-Systems Magyarország. Kaszás Zoltán vezérigazgató szerint a vállalat egyik legfontosabb erénye, hogy képes folyamatosan megújulni és tanulni.

– Tavaly év végi beszélgetésünk során sokat emlegette a bizalmat és az optimizmust. A COVID-járvány után (vagy talán közben) él meg ez az optimizmus és bizalom önben és a T-Systems Magyarországbán?

– Bennem biztosan él az optimizmus. Abból táplálkozik, ahogyan a T-Systems és az ügyfelei, de jórészt az egész ország kezelte a pandémiás helyzetet. A gazdaság persze megsínylette, egyes ágazatok padlóra kerültek, de ebben sokat segít nekünk, hogy kiderült, szükség esetén milyen gyorsan előre lehet lépni a digitalizációban és milyen komoly eredményeket hoz. Meggyőződésem, hogy a digitális transzformáció a maga teljességében minden értelemben megteremti az esélyegyenlőséget.

A bizalom más kérdés. Amikor órák alatt, elegendő információ nélkül kell dönteni egy olyan kérdésben, amin máskor hetekig rágódna a vezetés – például, hogy milyen videokonferencia rendszert használjon –, a bizalom üzleti szempontból is lényeges paraméterré válik. De az, hogy honnan táplálkozik ez a bizalom, azt még nem derítettük fel teljes mértékben, bár az alázatnak, a nyitottságnak és a tanulás képességének biztosan sok köze van hozzá, de ezen minden informatikai szállítónak el kell gondolkodnia.

– Közel öt éve van a vállalatnál, és július elején volt három éve, hogy hivatalosan is betölti a T-Systems Magyarország vezérigazgatói posztját. Mi az első gondolata, amikor visszagondol erre az időszakra?



FORBÁS.ITB

KASZÁS ZOLTÁN, T-SYSTEMS MAGYARORSZÁG

– Először az, hogy milyen sokat kaptam. Amikor az ember Magyarország legnagyobb informatikai vállalatát vezeti, egy év alatt öt évnnyi tapasztalattal lesz gazdagabb. Ráadásul fantasztikus csapattal, fantasztikus emberekkel dolgozhattam együtt. A második gondolatom pedig az, hogy milyen sokat változott ez idő alatt maga a vállalat is.

– Miben áll ez a változás? Végül is akkor is és most is az ország legnagyobb informatikai szolgáltatója.

– Egy silószerűen működő, alapvetően parciális érdekek mentén dolgozó cégből alázattal, bajtársias szellemben működő, tudás alapú vállalattá vált. A T-Systems jó feltűratnyi cég egyesülésével jött létre, és mindegyik hozta a saját kultúráját, szokásait. Az elmúlt évek legnagyobb eredményének azt tartom, hogy ebből egységesen működő, valódi értéközösséget valló cég vált, ahol a legfőbb érték az ügyfélközpontság. Tanulni vágyó és tanulni képes cég lett a T-Systemsből, ami segít túlélni a hirtelen változásokat. Az pedig már közvetlenül is üzleti eredményeket hoz, hogy képesek vagyunk önmagunk referenciái lenni, a saját példánkon tudjuk bizonyítani, hogy ekkora vállalat méretben is működik a digitális transzformáció.

– Szakmailag mit tart a legnagyobb sikernek az elmúlt évekből?

– Számos nagy és fontos projektet hajtottunk végre, de ha egyet kellene kiemelni, az az Egységes Egészségügyi Szolgáltatási Tér (EESZT) implementálása és elindítása lenne. Erről már az indulásnál úgy gondoltuk, hogy hihetetlen jelentősége van az ország életében, a mostani járványhelyzet pedig egyértelműen visszaigazolta ezt. Gondoljunk bele, mindenkinek mennyivel nehezebb dolga lett volna, ha nincs például e-recept.

– Személyesen, emberileg melyik pillanatra emlékszik vissza a legszívesebben?

– Arra, amikor kollégák egy csoportja elkészítette a Futár rendszer személyre szabott verzióját egy autista kisfiúnak. Egy édesanya a Facebookon megírta, hogy fia a Futárban éli a mindennapjait, abból tanult meg olvasni, az jelenti számára a kapcsolatot a külvilággal. Ezt meglátták kollégáim, és akcióba lendültek. Engedélyt kértek tőlem, megbeszélték a BKK-val, és megcsináltak egy személyre szóló forgalomirányító rendszert, kijelzővel, hangosbemondóval, mindennel. Aki ott volt, amikor a kisfiú meg-

kapta az ajándékot, soha nem felejtí el az élményt. A segíteni vágyás amúgy is benne van a cégben és a kollégákban, ami óriási érték.

– És melyik momentum jelentette a mélypontot?

– Nem nehéz kitalálni, a BKK-botrány. Akkoriban én is mélypontnak tartottam, most már a kihívást és a tanulási lehetőséget látom benne. Két héttel a kirobbanása előtt véglegesítették a vezérigazgatói kinevezésemet, így egyből a mélyvízbe kerültem. Nehéz helyzet volt, de szerintem rendkívül fontos, hogy a vállalat is és én is képesek voltunk elnézést kérni, aztán pedig levonni a tanulságokat. Egyrészt, hogy nyitottsággal és alázattal kell működnünk – az, hogy az ország legnagyobb IT-cége vagyunk, még nem tesz immunissá a hibákra, és ha hibáztunk, azt el is kell ismernünk. Jó érzés volt látni, hogy a vállalat képes megújulni, változtatni a belső működési rendjén, és mindez a dolgozóknak is fontos. Végső soron pedig megmutatta a cég erejét, hiszen a saját költségünkön hoztuk rendbe, amit elrontottunk.

– Tavaly egy jó fél évig úgy tűnt, hogy a 4iG felvásárolja a T-Systems Magyarországot, de végül kútba esett az üzlet. Mennyire volt megterhelő ez az időszak az ön és a munkatársak számára?

– Mindenkinek megterhelő volt, csak más okból. Szokatlan volt a helyzet, hiszen ilyen vállalatfelvásárlások ritkán történnek Magyarországon, pedig az üzleti világban természetes dolog. A tulajdonos joga eldönteni, hogy mikor, kinek és milyen áron adja el a vagyontárgyát, ez esetben az egyik leányvállalatát. A vezetésnek ilyenkor az a dolga, hogy kiszolgálja az átvilágítási folyamatot és felkészítse a szervezetet a váltásra, a munkatársaknak pedig az, hogy folytassák a munkát, és jó állapotban tartásák a vállalatot. A vezetésnek, így nekem is, az átvilágítás plusz munkát jelentett. Lelkileg inkább az volt nehezebb, hogy pozíciómból adódóan én viszonylag sok információval rendelkeztem, de mivel két tőzsdei cég közötti tranzakcióról volt szó, jóformán semmit nem mondhattam, pedig a kollégák információéhsége óriási volt. Aztán azt is fel kellett dolgozni, hogy a sok-sok előkészítő munka után végül nem jött létre az üzlet, és gyakorlatilag minden maradt a régiiben.

– A 4iG így maradt részben partner, részben vetélytárs, amely az államigazgatási piacon egyre erősebb pozíciókat szerez. Hogyan lehet ezt ellensúlyozni?

– A 4iG markáns szereplője lett a hazai informatikai piacnak, de a T-Systems Magyarország is az. Továbbra is van együttműködés és versengés, és még az egyensúly sem toldott el túlságosan. Bizonyos területeken tradicionálisan erősek vagyunk, más szegmensekben pedig a 4iG nagy erővel építi a jövőjét. Ebben én semmi problémát nem látok. Amikor az üzleti érdekeink úgy kívánják, versenyzünk, amikor úgy kívánják, együttműködünk, vagy be sem lépünk a versenybe. ■

Lapzártánk után kaptuk a hírt

Kaszás Zoltán, a T-Systems Magyarország vezérigazgatója szeptember 1-i hatállyal távozik pozíciójából. Interjúnk zöme még a bejelentés előtt készült, de még rá tudtunk kérdezni a híre.

– Váratlanul érte a piacot a távozásának híre. Mi áll a háttérben?

– Ahogy arról beszéltünk is, a T-Systemset az elmúlt időszakban rengeteg gyors és éles irányváltáson kellett végigvezetni, ami talán a szokásosnál is nagyobb terhet jelent a vállalat és a vezető, de a tulajdonos számára is. Most új környezetben új taktika kell, amiben már nem feltétlenül az általam hitelesen képviselhető támadó játéka a fő szerep.

– Személyesen hogyan érintik a történetek?

– Továbbra is tartom mindazt, amit az interjúban elmondtam: csodálatos éveket töltöttem a T-Systemsnél, és az eredményeken túl büszke vagyok arra, hogy egy folyamatosan tanulni képes, az ügyfelekkel együtt gondolkodó és közösen alkotó közösségben tehettem ezt.

190 MILLIÓ 5G-S ELŐFIZETÉS IS LEHET AZ ÉV VÉGÉRE

Egyre sürgetőbb a generációváltás



Orvosi konzultációk, ultrahangos vizsgálatok, egészségügyi felszerelést szállító automata járművek – többek között ezekre a feladatokra használták az 5G technológiát a koronavírus-járvány során több országban is. Az év végére 190 millióan fizethetnek elő az újgenerációs mobilszolgáltatásra, ami akár 140 milliárd eurós pluszt is jelenthet az EU GDP-jében.

Három nap alatt építettek új mobilhálózatot a kínai szükségkórházakban a Huawei 5G-eszközeivel

Évek óta napirenden van az ötödik generációs mobilhálózatok kiépítése, és főleg az a kérdés, hogy milyen hozzáadott értékkel bírnak majd az új rendszerek az egyéni és üzleti felhasználók, illetve az intézmények és kormányok számára. Korábban az ITBUSINESS-ben is többször írtunk arról, hogy az egyes piaci szereplők milyen felhasználási lehetőségeket látnak az 5G-ben, például a távgyógyítást, a legújabb ipari forradalmat, vagy a közlekedés átalakítását. Idén a koronavírus-járványban aztán a gyakorlatban is megtapasztalhatta a világ, hogy többek között mire lesz majd jó az újgenerációs hálózat. Szinte mindenki megélte az elmúlt hónapokban, mennyire fontos egy stabil, nagy le- és feltöltési sebességet kínáló, megbízható kommunikációs hálózat.

A Huawei számolt be arról, hogy a vállalat 5G-megoldásai a koronavírus-járvány miatt is felértékelődtek, a mobil technológiát többek között bevetették Olaszországban, Svájcban és természetesen Kínában is. Jellemző felhasználási terület volt a távorosítás – az orvosi konzultációk, a konkrét vizsgálatok, például ultrahangos vizsgálat elvégzésében és a robotok (a kórház területén gyógyszereket és ételt szállító önjáró kocsik) távoli vezérlésében is segített az új technológia. A Huawei 5G-eszközeivel három nap alatt ki tudták építeni az új mobilhálózatot azokban a frissen létrehozott, kínai szükségkórházakban, ahol a vezeték nélküli internet létrehozása minimum hetekig tartott volna. De nem csak az orvoslás, hanem a digitális oktatás és a távmunka területén is berobbant az 5G, és egészen biztos, hogy a következő években az utóbbi hónapokban szerzett tapasztalatokat a gazdaság számos területén alkalmazzák majd.

Verseny és veszteségek

Bár az 5G előfizetések növekedése a COVID-19 járvány hatására egyes piacokon lelassult, ezt ellensúlyozta a más területeken tapasztalt fellendülés, aminek eredményeként az Ericsson felfelé korrigálta az ilyen típusú előfizetések 2020 végi számára vonatkozó prognózisát. A társaság legújabb prognózisa alapján az év végére világszerte 190 millió 5G előfizetés lehet, 2025 végéig pedig 2,8 milliárdra nőhet ez a szám.

Ahhoz persze, hogy ennyien használhassák az újgenerációs mobilhálózatot, hatalmas infrastruktúra fejlesztésekre is szükség van. Ugyanakkor az is látszik, hogy a csak az Európai Unióban megvalósuló több százmilliárd eurónyi beruházás kapcsán nagyon kiélezett verseny várható a hálózati megoldásszállítók között.

A Huawei július végén adott ki egy elemzést, eszerint az Európá-

ban működő 39, aktív 5G hálózatból 28 épül a cég eszközeire, míg globális szinten 87-ből 55. Az Egyesült Államok és Kína közötti kereskedelmi háború ugyanakkor érzékenyen érinti a rádió-hozzáférési hálózatok (RAN) piacán 31 százalékos részesedéssel bíró vállalatot, hiszen az amerikaiak erősen lobbiznak azért, hogy rajtuk kívül más országok is tiltólistára tegyék őket.

Az Oxford Economics készített egy elemzést arról, hogy mivel járna Európában, ha kizárnák az egyik meghatározó piaci szereplőt a versenyből, és egészen ijesztő számokat közöltek. Az intézmény tanulmánya szerint a reális forgatókönyv alapján is 19 százalékkal nőnének a vizsgált 31 európai országban az 5G beruházási költségei, ami azt jelentené, hogy a következő 10 évben évente 3 milliárd euróval kellene többet költeni a hálózatok fejlesztésére. Az elemzés szerint Magyarország számára egy esetleges korlátozás mintegy 200 milliárd forint (55 millió euró) többletköltséget jelentene évente az 5G infrastruktúra kiépítése során. A költségek növekedése miatt a lakosság 5 százaléka, mintegy félmillióan maradnának 5G nélkül 2023-ban is, akik a korlátozás hiányában hozzáfértek volna a hálózathoz. A kalkuláció szerint a magyar GDP-növekedést pedig 1000 milliárd forinttal (300 millió euróval) vetné vissza 2035-ben, ha kizárnák a piacról az egyik meghatározó szereplőt.

Bár az Oxford Economics számításai egyelőre csak egy lehetőséget vázolnak fel, jól érzékeltetik, mekkora hatással lehet az 5G az életünkre. A szervezet tanulmánya szerint az 5G technológia széleskörű elterjedése a vevőjáró gazdasági hatásoknak köszönhetően 140 milliárd euróval járulna hozzá az EU 28 tagállamának GDP-jéhez, és 2,3 millió új munkahelyet teremtene a közösségben.

Mindenki megélte az elmúlt hónapokban, mennyire fontos egy stabil, nagy le- és feltöltési sebességet kínáló, megbízható kommunikációs hálózat

Itthon is váltunk

Ezek alapján nem meglepő, hogy komoly versenyfutás van az újgenerációs mobiltechnológia bevezetésében, és egyelőre Magyarország nem áll rosszul. A zalaegerszegi Zala Zone teszt pályán már tavaly tavasszal lehetett tesztelni az 5G-t, múlt ősszel a Vodafone – éppen a Huawei eszközeit alkalmazva – Budapest belvárosában elindította kereskedelmi szolgáltatását, majd idén áprilisban, az 5G-s frekvenciatender lezárása után pár nappal a Magyar Telekom is csatlakozott riválisához. A fejlesztés pedig nyáron a nagyobb városokban és a Balaton mellett folytatódott, a Vodafone augusztus elején kapcsolta be siófoki 5G-s bázisállomásait.



DÉL-KOREA ÁLL A LEGJOBBAN AZ AUTOMATIZÁCIÓRA VALÓ FELKÉSZÜLÉSBN

Robotok milliói állnak munkába a következő években

Csak idén várhatóan 100 milliárd dollárt költenek különböző robotokra világszerte, a következő néhány évben pedig mintegy kétmillió ipari robotot helyeznek üzembe a gyárakban. A koronavírus-járvány tovább gyorsította az automatizációt és ezzel együtt a robotok bevetését, amelyek egyre több helyen jelennek meg.

Időről-időre megdöbbentő videókat tesz közzé a közösségi médiában a robotfejlesztés egyik úttörő vállalkozása, a Boston Dynamics. A legutóbbi rövid filmekben például azt láthattuk, ahogyan néhány „robotkutyá” összedolgozva egy kamiont húz el, de megcsodálhattuk már a cég humanoid felépítésű robotjának akrobatikus képességeit is – az olimpián ugyan még nem indulhatna talajtornában, de néhány bukfenc, akadályok átugrása már nem okoz gondot neki. Az amerikai társaság a közelmúltban egy olyan videót is nyilvánosságra hozott, amely azt mutatja be, hogy milyen sokoldalúan alkalmazhatók a „robotkutyák” a gázszivárgás felderítésétől a veszélyes helyen található objektumok megközelítésén át színpadi előadásokig, attól függően, hogy mire programozzák őket.

A kínai kormány csak a múlt évben 577 millió dollárt fordított intelligens robotok fejlesztésének támogatására

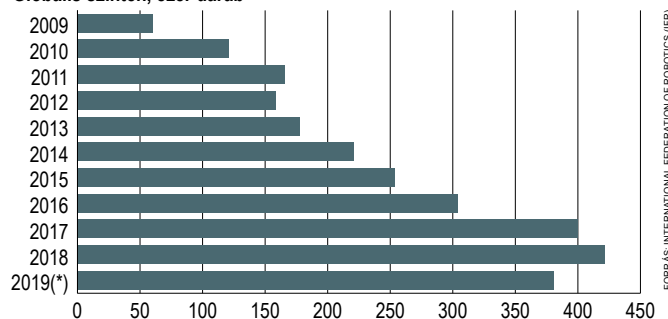
Pepper a gyógyításban

A koronavírus-járvány egyelőre nehezen felmérhető változásokat hozott a világban, de az egyik olyan terület, ahol alaposan felpörgette az innovációt – nemcsak a technológia, de az alkalmazási módok és az üzleti modellek kapcsán is –, az egyértelműen a robotrendszerek használata, illetve az automatizáció. Jó példa itthon is akad erre, az egyik budai magánrendelőben Pepper, az ember formájú robot is állást kapott, az volt a feladata, hogy előszűrje, kikérdezze az érkező pácienseket, és a koronavírus-gyanúsakat a protokoll szerinti orvoshoz irányítsa.

Bár itthon még egyedinek számít a humanoid robot alkalmazása, világszerte számos példa van ezek kihasználására. Pepper társai recepciósként dolgoznak belga, ausztrál, kanadai kórházakban, ahol szintén a rutinfeladatokban segítenek, vagy éppen játszani lehet velük.

Munkába állított ipari robotok száma

Globális szinten, ezer darab



*előzetes adat

FORRÁS: INTERNATIONAL FEDERATION OF ROBOTICS (IFR)

Százmilliárd dolláros üzlet

Az elmúlt években világszinten tapasztalt munkaerőhiány jelentősen felgyorsította az automatizációs törekvéseket, illetve a robotok fejlesztését. Bár a koronavírus-járvány a munkaerő-piaci helyzetet alaposan átalakította, a karanténintézkedések miatt bezáró gyárak, illetve a személyes távolságtartás iránti igény nemcsak fenntarthatja a keresletet az ilyen jellegű megoldások iránt, de várhatóan még növeli is.

Az International Federation of Robotics (IFR) nevű szervezet várakozásai szerint a következő időszakban évente átlagosan 25 százalékkal bővül a robotok iránti globális kereslet, és idén várhatóan 100 milliárd dollárt költenek világszerte ilyen gépekre. Ha robotokról van szó, a legtöbbször a gyárakban alkalmazott berendezésekre gondolnak, és valóban, az új ipari forradalom részeként az eddiginél is nagyobb mértékben jelennek meg a gyártásban ezek a gépek. Az IFR várakozásai szerint 2020 és 2022 között világszerte mintegy kétfélmillió új ipari robotot üzemelnek majd be a gyárakban.

Nemcsak a számokban lesznek nagy változások

Az IFR elemzése arra is rámutatott, hogy a robotok egyre okosabbak lesznek, a szenzoroknak, a nagy teljesítményű processzoroknak, a felhőkapcsolatnak, illetve a speciális szoftvereknek köszönhetően akár arra is lehetőség lesz, hogy közvetlenül oktassák ezeket a gépeket. Vagyis egy ember megmutatja, hogy pontosan milyen mozdulatsort kell végrehajtaniuk, azok pedig leutánozzák. De izgalmas új üzleti modellek is kialakulhatnak, mint például az RaaS (Robots as a Service), vagyis a robotokat szolgáltatásként vehetik majd igénybe a cégek, ami nagyfokú rugalmasságot, a termelési kapacitás gyors skálázhatóságát eredményezi.

Stratégiai szerep

Jól érzékelteti, hogy a robotok milyen fontos szerepet tölthetnek majd be a jövőben, hogy több, a technológiai fejlesztésben élenjáró ország kiemelt figyelmet szentel ennek a területnek, stratégiák készültek és valósulnak meg a robotfejlesztés felgyorsítására. A Kína ipari termelésének modernizálását célzó „Made in China 2025” program 10 kulcsfontosságú iparágat nevesít, amelyekre fokozott figyelmet fordítanak, ezek közül az egyik a fejlett robotok készítése. A kínai kormány csak a múlt évben 577 millió dollárt fordított intelligens robotok fejlesztésének támogatására.

Japánban azt a célt tűzték ki maguk elé, hogy a világ robotfejlesztésének a központjává váljanak – erre a célra tavaly 351 millió dollárnyi költségvetési forrást szántak –, és az IFR adatai szerint a szigetország meglehetősen jól áll, hiszen 2018-ban a világszerte munkába állított ipari robotok 52 százaléka náluk készült.

Elképesztő erőfeszítéseket tesz a robotizáció fokozására Dél-Korea is, ahol 2018-ban már 300 ezer ipari robot volt, ami azt jelenti, hogy ott öt év alatt megduplázódott az ilyen gépek száma. Dél-Korea az IFR összesítése szerint idén 126 millió dollárnyi állami pénzt szánt a robotok fejlesztésére. Az ázsiai ország egyébként a teljes automatizációt vizsgálva is élen jár, a The Economist Intelligence Unit „Automation Readiness Index” című felmérése alapján a vizsgált 25 ország közül ők állnak a legjobban. Németország és Szingapúr a második és harmadik.

ELEKTROMOS HÁLÓZAT HIBAFELISMERÉSE

Automatizáció nagy teljesítményű drónokkal

Vállalati területen a drónok alkalmazását indokolhatja, ha emberi erőforrás számára monoton, éppen ezért hibalehetőséggel végezhető feladatot szeretnének megoldani, ha szennyezett vagy veszélyes területen dolgozunk, illetve, ha a drón alkalmazásával a munka gazdaságosabban, gyorsabban elvégezhető.

Az E.ON több mint két éve használ drónokat az elektromos vezetékhálózat ellenőrzésére. A szolgáltató az üzemeltetésében álló nagyfeszültségű hálózatait évente, közép és kisfeszültségű hálózatait háromévente köteles bejárni és átvizsgálni, ellenőrizni. A drónok alkalmazása előtt az E.ON szakemberei földi hálózatbejárást végeztek, csak nagyfeszültségű hálózatoknál jellemző, hogy időszakosan helikopteres ellenőrzés történik. Utóbbi előnye, hogy felülnézetből, a földről esetleg nem észlelhető hibák, szakadások, elhasznált hálózati elemek is beazonosíthatók. Innen szinte adja magát, hogy ezeket a biztonsági hálózatbejárásokat egyszerűbben, gyorsabban, költséghatékonyabban lehet drónnal elvégezni.

A jelen drónjai és a jövő lehetőségei

Az E.ON jelenleg DJI Matrice 200-as gépeket alkalmaz egy hőkamerával és egy 30-szoros optikai zoomos kamerával. Az eszközöket, a „földre hozott” képeket az erre felkészített munkatársak kezelik és elemzik, és a döntéseket is ők hozzák. Az E.ON az eddigi tapasztalatok alapján tovább kívánja fejleszteni a rendszert, hogy minél inkább automatizálni tudja a hálózatellenőrzési feladatot. Már folyamatban van az az új projekt, amelyben a hálózatbejárást az úgynevezett gépi látással támogatják majd. A kisfeszültségű hálózatok esetében speciális felszereltségű autók, ún. „lidar” eszközökkel (digitális lézerekkel) mérik és ellenőrzik a vezetékeket. A rendszert folyamatosan fejlesztik, „tanítják”, hogy képes legyen automatikusan azonosítani a hálózati hibákat, szakadásokat. Ugyanezt a munkát a nagy- és közepfeszültségű hálózatoknál nagy teljesít-



FORRÁS: HRP EUROPE KFT/DJI - HTTPS://DRON.HRP.HU/ENTERPRISE

ményű drónok lesznek képesek elvégezni. A rendszer már munka közben mérlegeli és tudja, az új adatokból pedig folyamatosan újratanulja, hogy mely helyzeteket kell rögzítenie, esetleg továbbítania. Fontos, hogy a felmérés képeit és videóit lehetőleg azonos távolságról és azonos szögéből rögzítésék, így az állapotváltozások jobban követhetőek. Természetesen a beállítások is hatékonyabban programozhatók drónok (gépi eszköz) autonóm munkája során.

Jön az MI, nő az akku és a teherbírás

Májusban jelent meg a DJI Matrice családjának a legújabb tagja, a Matrice 300 RTK. Az eszköz új standardot jelent az ipari drónfelhasználásban, mert egyesíti az intelligens repülést, a digitalizációt és a mesterséges intelligenciát. Az M300RTK az első olyan DJI fejlesztés, amely mesterséges intelligenciát használ. A drón 6 irányú akadályérzékelésre képes, akár 40 méteres távolságból. Maximális repülési ideje eléri az 55 percet, multitöltője 8 drón- és 4 távirányító-akkumulátort kezel, míg a gyorsöltés funkció lehetővé teszi a repülések folyamatos végrehajtását. A nagy kapacitású, intelligens, cserélhető TB60 akkumulátorok lehetővé teszik a kezelők számára, hogy kikapcsolás nélkül cseréljék az akkumulátorokat, időt spórolva a kritikus feladatok során.

A Matrice 300RTK „AI Spot-check” funkciója támogatja ugyanazon objektum többszöri automatikus villámellenőrzését azonos beállításokkal, így képes az objektum tárolt és aktuális állapota közötti legkisebb különbség kimutatására és elemzésére is. Maximális hatótávolsága 15 km, és teljesen megújult adattovábbítási rendszere háromcsatornás, 1080 pixeles videójel továbbítására is alkalmas. Az eszköz – eddig egyedülállóan – három hasznos teher, egyenként 2,7 kg súlyú munkaeszköz hordozására képes.

(X)

További információ a DJI drónok enterprise felhasználásáról:
<https://dron.hrp.hu/enterprise/>; <https://enterprise.dji.com/>

KULCS A JÖVŐHÖZ: BIZTONSÁGTUDATOSSÁG

A járványt nem kértük, de a magasabb kiberbiztonságot köszön(t)jük

A világjárvány elméleti síkról a való életbe ültette át azokat a frázisokat, amelyek a jövőbeni kockázatokra való felkészülést szajkózták, és rámutatott a folyamatok szabályozása és kockázatalapú vezetés nélkül működő cégek válságállóságának problematikájára is. A Brightdea Solutions az információbiztonság oldaláról vizsgálta az elmúlt hónapok eseményeit, és megfogalmazták azt, hogy mely cégek lehetnek sikeresek a jövőben.

A COVID-19 sok dologra megtanította a cégeket, de ha valamit ki kellene emelni, az nem lenne más, mint az információbiztonság létfontossága és a biztonság tudatosság nélkülözhetetlensége. Ennek ellenére a viszony az információbiztonsági csapat és a vállalat többi területe között mégis kritikus. Az informatikai rendszerek védelménél a legnagyobb probléma még mindig az emberi tényező, mert főként az emberi figyelmetlenség, a felelőtlenség, esetleg a felkészítés hiánya miatt lehetnek sikeresek a kibertámadások.

A hatékony innovációhoz a kockázattal arányos intézkedések felső szintű, költséghatékony menedzselése elengedhetetlen, mert a működési hatékonyság javítása a cég növekedésének, illetve nyereségességének a záloga, mindamellett, hogy a döntéshozóknak alkalmazkodniuk kell az megváltozott körülményekhez. Előfordul ugyanis, hogy a menedzsmen nem igazán tudja az IT-stratégiát szorosan illeszteni a vállalati stratégiához, ezért a vállalatok mégsem a kockázattal arányos módon prioritizálják a lépéseiket. Ami tényleges veszélyt hordoz.

A Brightdea Solutions már hat iparág számára nyújt szolgáltatásokat. Vegyük példaként az agrár szektort: egy okosfarm-konceptió



A hatékony innovációhoz elengedhetetlen a kockázattal arányos intézkedések felső szintű, költséghatékony menedzselése

technológiai elemei akár kockázatként akár kihívásként is megjelennek. A cég tapasztalatai alapján nem is a különböző technológiai megoldások szigetszerű bevezetése, hanem a különböző gazdaságok eltérő igényei alapján készített információs és technológia mixe már nincs meg az együttműködéséhez. Tehát valójában nincsenek meg a kibertámadásokat kiküszöbölő felmérések. A Brightdea véleménye szerint azok a gazdaságok lehetnek sikeresek, amelyek az információs és az új technológiákkal szemben támasztott igényeiket helyesen tudják alkalmazni.

A Brightdea Solutions célja, hogy partnereik ezeket a kockázatokat képesek legyenek komplexen és biztonságosan kezelni. Így olyan objektív információkat tud szolgáltatni a vállalatok vezetőinek, amelyek segítségével a kockázatok megfelelően besorolhatók, így a kibervédekezés fenntarthatósága hatékonyan javítható. ■

SECURITY OPERATION CENTER

Incidensek felügyelet alatt

A nagy informatikai rendszerek védelme, az incidensek figyelése jelentős szaktudást és erőforrásokat igényel, amit nem minden cég tud saját maga megoldani. Szolgáltatásként azonban sokkal szélesebb kör számára elérhető.

Információbiztonsági rendszereket ma már gyakorlatilag minden vállalat telepít. Sokan viszont még mindig beleesnek abba a hibába, hogy úgy képzelik: a telepített rendszerek egyszer és mindenkorra garantálják a biztonságot. Ez azonban nem így működik – oszlat el egy félreértést *Rózsa Roland*, a 4iG stratégiai cybersecurity tanácsadója. „Még a leginkább automatizált, mesterséges intelligenciával felvértezett, naponta többször frissített adatbázisokból dolgozó védelmi megoldás is jóformán haszontalan, ha az eredményeit nem dolgozzák fel, a riasztásokat nem vizsgálják ki. Megnyugtató, ha a rendszerünk megfogja az összes kártékony e-mailt. De ha nem vesszük észre, hogy a szokásos napi öt helyett a múlt héten már 15-öt kaptunk, ezen a héten pedig 30-at, akkor elmulasztunk egy fontos trendet. Valaki láthatóan támadni próbál bennünket, és ha az e-mail nem válik be, más támadási vektort fog keresni”, magyarázza a monitorozás egyik aspektusát a szakértő.

Adatok minél több forrásból

A biztonsági adatok értelmezése persze nem egyszerű feladat. Ha a vállalat nem engedheti meg magának IT-biztonsági szakemberek alkalmazását, már többféle menedzselte biztonsági szolgáltatás közül választhat (e-mail védelem, URL-védelem, egyebek). Az ilyen jellegű szolgáltatások csúcса a Security Operation Center (SOC) igénybevétele.



RÓZSA ROLAND, 4iG

FORRÁS: 4iG

A SOC egy olyan környezetet jelent, ahol dedikált információbiztonsági csapat monitorozza és elemzi az ügyfél informatikai rendszereiben, hálózatában, alkalmazásaiban, adatbázisaiban folyó eseményeket, észleli a támadásokra, incidensekre utaló jeleket, majd ezekre reagál. Egy hatékonyan működő SOC-nak számos ismérvnek kell megfelelnie. Az egyik, hogy nemcsak a biztonsági rendszerekből érkező adatokat figyeli, hanem ideális esetben mindent: a hálózati eszközök, a szerverek, az adatbázisok, az alkalmazások naplóállományait és működési adatait. A következő fontos jellemző, hogy mindezeket az adatokat összeveti és egységesen elemzi, olyan összefüggéseket is feltárva, amelyek egyébként rejtve maradnának.

Óriási kihívás természetesen, hogy a rendkívül nagy mennyiségű adatból miként lehet kiszűrni a valóban relevánsakat, azokat, amelyek ténylegesen biztonsági incidensekre utalnak. Ehhez nem csupán fejlett – manapság már rendszeresen gépi tanulásal és mesterséges intelligenciával megtámogatott – informatikai rendszerekre van szükség, hanem magasan képzett, tapasztalt szakemberekre is.

Végül a SOC feladata az is, hogy válaszoljon a támadásra. „Ez a válasz azonban nem feltétlenül az incidens elhárítását jelenti”, hangsúlyozza Rózsa Roland. A SOC javaslatokat tehet (ha kéri), például a hálózat szegmentálására vagy egyes szerverek, szolgáltatások lekapcsolására, de a konkrét lépéseket az üzemeltetési csapat teszi meg, miközben a SOC információval látja el őket. Ezért rendkívül fontosak a SOC működtetésében az átgondolt és előre lefektetett folyamatok, az egyes helyzetekre kidolgozott playbookok. Amikor bekövetkezik az incidens, nem szabad késlekedni, de kapkodni sem, hanem haladni kell a kész forgatókönyv szerint.

Halálcshellag

SOC-ot létrehozhat saját maga számára is egy vállalat, ám ezek kiépítése és működtetése olyan erőforrásokat és felkészültséget igényel, hogy csak a legnagyobbak választják ezt az utat; a hazai céges SOC-ok száma talán a tízet sem éri el, véli Rózsa Roland. Az igény azonban a kisebb vállalkozások körében is felmerülhet, és ilyenkor jöhetnek szóba a szolgáltatásként igénybe vett security operation centerek. „Ha egy vállalat már kidolgozott egy átfogó kiberbiztonsági stratégiát, eljutott a biztonsági érettség egy viszonylag magas szintjére, és 2-3 dedikált IT-biztonsági szakember felvételét fontolgatja, mindenképpen érdemes átgondolnia a menedzselt SOC-ot. Egy ilyen SOC ráadásul nem egy az egyben helyettesít 2-3 szakembert. A szolgáltatáscsomagban jellemzően 8-10 kolléga szakértelme és az ehhez való folyamatos hozzáférés is benne van, a szolgáltató munkatársai pedig több környezetet, több incidenst látnak, így szélesebb kitekintésük van”, mondja Rózsa Roland. Az együttműködés az ügyfél igényeinek és környezetének felmérésével kezdődik. Mindenki szeret biztosra menni, de felesleges

Minimális beruházással

A menedzselt szolgáltatásként igénybe vett SOC egyik szépsége, hogy az ügyfél részéről szinte semmilyen technológiai beruházást nem igényel. Egy közepes, 40-50 rendszerből álló környezet monitorozásához általában 1-2 virtuális szerver kell, erre telepítik a 4iG szakemberei a szükséges rendszerkomponenseket. A felügyelet során a szolgáltató szakemberei éles tranzakciós adatokhoz, adatbázisokhoz nem férnek hozzá: csupán metaadatokra és a naplóállományokból kinyerhető információkra van szükségük, így a SOC igénybevétele semmilyen adatvédelmi vagy szabályozói előírást nem sért.

Halálcshellagot építeni, ha egy birodalmi csillagromboló is megteszi. A megoldásnak az üzleti igényekhez kell igazodnia: évi 50 millió forintot kockázatot nem érdemes évi 100 millió forintért elhárítani, fogalmaz a biztonsági szakember. A 4iG és az ügyfél közösen meghatározza a valóban megfelelő szolgáltatás tartalmát, majd erre kidolgozzák az implementációs és üzemeltetési tervet.

A szolgáltatások differenciálása több mérőszám mentén történik. Az egyik az időbeli lefedettség: csak munkaidőben (5×8, 5×10 órában) vagy folyamatosan (7×24 órában) kérhetik a rendszerek monitorozását. A második a változtatások száma: milyen gyakran változik az informatikai környezet, milyen sűrűn kell új rendszereket bevonni a figyelemmel kísért körbe. Végül a havonta kivizsgált incidensek száma is befolyásolja az árat, egy-egy kivizsgálás ugyanis idő- és erőforrás-igényes feladat.

Beavatkozás kérésre

A nagy kérdés persze az, hogy mi történik, amikor a SOC támadást észlel az ügyfél rendszerében. Ahogy arról volt szó, a SOC nem gyorsreagálású erő, elsődleges feladata a tájékoztatás. Gyakori, hogy az ügyfél csak értesítést kér az incidensekről, és utána saját hatáskörben dönt a további teendőkről. Ugyanakkor igény esetén a 4iG arra is tud javaslatot adni, hogy technikai szempontból mi lenne a hatékony megoldás.

Bizonyos szempontból még egyszerűbb a helyzet, ha a SOC-ügyfél számára a 4iG üzemelteti az informatikai infrastruktúrát. Ebben az esetben az értesítés a házon belüli üzemeltetési csapatnak megy, amelyik megbeszéli az ügyféllel a szükségesnek ítélt válaszlépéseket, és jóváhagyás esetén végre is hajítja azokat. Ilyen esetekben az ügyfélre jóformán csak a döntés feladata marad. ■

Nem a polcra gyártjuk az adatvédelmi szabályzatokat

Egy átlagos magyar vállalat a minimum erőfeszítést mutatja adatvédelem területén, holott a hatóságok türelmi ideje már lejárt. Ha a komoly bírságok nem sarkallják a GDPR megfelelésre a vállalatokat, a vállalati adatvagyon megvédése mozgathatná őket – mondják Dellei László, a Kerubiel ügyvezető igazgatója és Vadász Gábor, a Kerubiel műszaki igazgatója.

– Milyen változásokra számíthatnak a vállalatok GDPR területén?

Dellei László (D. L.): Az adatvédelmi hatóságok kezdetben kellően türelmesek és elnézők voltak a vállalatokkal szemben. Az elmúlt időszak elegendő volt arra, hogy a vállalatok felkészüljenek a személyes adatok védelmére. Azt látjuk, hogy az eltelt időszakban sok incidens és adatszivárgás, adatlopás történt, melyről az adatvédelmi hatóságokat annak módja szerint a vállalatok értesítették is. De azt is látjuk, hogy a magyar hatóságok komolyan veszik tevékenységüket. Megszületett több komoly bírság is a türelmi időszak végén, és azt látjuk, hogy ez a szigorúság nem hagy alább. Szolgáltatásainkkal segítünk ezekre a megfelelésekre is felkészülni a vállalatoknak. Mi nem polcra gyártunk papírokat, adatvédelmi szabályzatokat, hanem a vállalat adatvédelmi auditálása során konkrét megoldásokat vezetünk be, ha ennek szükségét látjuk. A személyes adatok védelme kiemelt terület, és ezen a téren van mit fejlődjének a magyar vállalatok.

– A magyar cégek komolyan veszik a személyes adatok védelmét?

Vadász Gábor (V. G.): - Vannak iparágak – mint például a pénzügyi szféra – ahol nagyon komoly intézkedéseket tettek azért, hogy biztosítsák, hogy a GDPR-nek megfelelően tárolják, kezeljék az adatokat. Láttam nagyvállalatokat is, ahol megnyugtatóan rendezték a kérdést. Tapasztaljuk, hogy az adatvédelmi tanúsítást, mint az átláthatóság egyik lehetséges igazoló eszközét, fontolóra veszik a nagyvállalatok. Azonban egy átlagos magyar vállalatnál jellemzően az alapvető minimum erőfeszítést mutatják adatvédelem területén. A vállalatoknak be kellene látniuk, hogy az adatok jelentik azt a vagyont, azt a pluszt, amely komoly versenyelőnyt adhat számukra, és a saját jól felfogott érdekük azokat megfelelően kezelni. Kevés cég tart ezen a fejlettségi fokon, sok a tennivalónk ezen a téren.



DELLEI LÁSZLÓ, KERUBIEL

– Milyen területen vannak konkrétan hiányosságok?

D. L.: A vállalatok hajlamosak félvállról venni ezt a területet, pedig a hatóságok, mint említettem, komolyan ellenőrzik a területet, és bírságnak is. Egy távközlési vállalatnál nemrég rekord mértékű bírságot szabott ki a hatóság, de más szektorok szereplői esetén is vastagon fogott a hatósági auditorok ceruzája. Az interneten barangolva olyan „low hanging fruit” megoldások implementálását sem látom, mint például a cookie-k megfelelő kezelését biztosító technikai intézkedések – holott ezzel megnyugtató benyomást tehetnének a látogatóra.

De ha mélyebbre megyünk, akkor a vállalatoknál problémát jelent, amikor egy adatalany alapvető jogait szeretné érvényesíteni. Például az adatalany élni kíván a tájékoztatáshoz, a hozzáféréshez vagy akár az elfeledtetéshez való jogával, és ezzel összefüggésben kikéri, hogy róla milyen adatokat tárolnak. A hasonló kérdésekre nincs minden esetben kidolgozott ügymenet, triviális esetben valamilyen ticketing rendszerrel próbálják kezelni. Hasonlóképp, gondot okoz az adatok anonimizálása, ahogy az adattárolás is nehézkes, főleg technológiai szemszögből.



FORRÁS: KERUBIEL

VADÁSZ GÁBOR, KERUBIEL

– A járványhelyzet is hozott új fejlesztendő területeket?

D. L.: Gyakori probléma, hogy a munkaadó elfelejti tájékoztatni a partnereket, kollégákat, hogy a publikus vagy irodai területeken kamerával vagy a munkahelyi hálózaton szoftveresen megfigyeli a munkavégzést, vagy annak bizonyos részeit monitorozza. Sok vállalat ugyanakkor felhőalapú szolgáltatást is igénybe vesz, ami költséghatékonyság szempontjából teljesen érthető üzleti döntés. A felhőszolgáltatások igénybevételénél azonban az adatkezelők sok esetben megfélemlenek meggyőződni többek között arról, hogy az adatokat fizikailag az EU területén belül lévő adatközpontban tárolják-e. Ezekre a problémákra az adatvédelmi hatásvizsgálatok mind-mind fényt deríthetnek, és feltárhatóvá válnak az adatkezeléssel járó kockázatok.

– A Kerubiel nemrég két partnerséget kötött, ezek miért fontosak cégük életében?

D. L.: Még az elején szeretném leszögezni, hogy a Kerubielnél az adatkezelés területén szolgáltatásokra építve kínálunk értéknövelt tanácsadást, vezetői tanácsadást, ezen nem

A PRIME-VR2 célja

Jenny Rainbird, a projektpartner Inlecom szerint a PRIME-VR2 nagyon érdekes és fontos projekt a VR a betegek rehabilitációjában való alkalmazásában. Célja, hogy pozitív hatást gyakoroljon e társadalmi igény kielégítésére. Az Inlecom együttműködik a PRIME-VR2 partnerekkel annak biztosítása érdekében, hogy szilárd kereskedelmi terv létezzon, amely az IPR védelmére irányuló stratégiára támaszkodik szabadalmak bejelentésével, hogy fenntartható jövőt és növekedést lehessen biztosítani a projekt innovációk számára.

tervezünk változtatni. A magyar vállalatoknál tapasztalt GDPR-hiányosságokra reagálva éreztük fontosnak két partnerséget kötni: az egyik a világ legnagyobb szállítója GDPR területén, a OneTrust, a másik pedig a magyar kiberbiztonsági vállalkozás, a Black Cell. A OneTrust megoldása a GDPR teljes vertikumában szolgáltatásokat és egyedi megoldásokat nyújt adatkezelők részére. A felkészülés, rendszer bevezetés, az értettségi fok és kontrollok minőségének ellenőrzése területén egyaránt fontos partner, de a GDPR-auditori munkánkat is teljes mértékben támogatja. Miután a vállalatoknál feltárjuk az adatvédelmi hiányosságokat, rámutatunk a fejlesztendő területekre és elkészítjük a szabályzatokat, megoldásokat is tudunk biztosítani, melyek garantálják, hogy a vállalati GDPR-megfelelőséget a folyamatok is teljeskörűen támogatják.

– És a Black Cell partnerség?

V. G.: Ez a partneri viszonyunk eléggé friss, pár hete kötöttünk megállapodást, amely speciális IT biztonsági és kibervédelmi megoldások, SOC, illetve kritikus infrastruktúra védelem területére egyaránt kiterjed. Az adatvédelem szorosan összefügg az IT biztonság kérdésével, és azt tapasztaltuk, hogy a kvv-k részéről egyre gyakrabban merül fel az igény egy Security Operations Center jellegű szolgáltatás igénybevételére – ezt viszont saját erőből, nulláról felépíteni rendkívül költséges, időigényes munka lenne. A Black Cell SOC szolgáltatásait „white label” partneri viszony keretében tudjuk akár a kvv-szektorban is értékesíteni, melynek segítségével a kiberbiztonsági kockázatokat a vállalat hatékonyan tudja kezelni. Az új partneri megállapodásaink azokon a fókusz területeken is segítenek, ahol pénzügyi intézményeket támogatunk az MNB engedélyeztetési eljárásokban.

– A Kerubielnél komoly K+F tevékenység is folyik, erről elárulna többet?

V. G.: A közelmúltban több innovatív projektet is sikeresen zártunk a mesterséges intelligencia, és az IoT területeken. A PRIME-VR2 fejlesztési projektet az Európai Bizottság finanszírozza, tavaly ősszel indult. A projekt célja egy virtuális valóság alapú platform fejlesztése, melyet rehabilitációs célokra használhatunk. A kutatások azt mutatják, hogy a virtuális valóság játékok komolyan segíthetik a stroke-on átesett betegek rehabilitációját, a forgatókönyveket kutatóorvosok, orvoscsapatok dolgozzák ki. A Kerubiel feladata ebben a rendszerintegrációs platform megvalósítása. Ha minden a tervek szerint halad, jövő év folyamán már lesz tesztelhető prototípusa a rehabilitációs virtuális játéknak. Addig is keressük azokat a hazai partnereket, intézményeket, rehabilitációs központokat, a stroke területén kutató orvosokat, akik nyitottak a megoldás tesztelésére. (X)

FÓKUSZBAN A TÁVOLI ESZKÖZÖK VÉDELME

Megszűnt a bizalom a hálózaton

Amíg a járvány, a home office, a karantén office időszaka tart a vállalatoknak a mobil eszközök és dolgozók védelmére kell összpontosítaniuk. Megnő a natív, felhő alapú védelmi technológiák iránti kereslet, és nagyobb szerep jut az automatizációnak.



FORRÁS: WORKE.COM

Míg a járványhelyzet kezdetén nagyon sokan azt gondolták, egy átmeneti időszak után az élet visszatér a normális kerékvágásba, most már látjuk, hogy véglegesen átalakult a vállalatok munkavégzése, ami befolyásolja, mire is kell az IT-biztonság terén összpontosítani. Sok vállalat belekóstolt a távmunkába, és megtapasztalhatták, hogy a munkavégzés hatékonysága nem szenvedett csorbát, viszont a munkatársak megtanulták jobban összeegyeztetni a munkát a magánélettel. Az otthonról dolgozó emberek száma 2005 óta 140 százalékkal nőtt a járvány nélkül is (a Global Workplace Analytics tanulmány szerint), a munkavállalók 52 százaléka legalább hetente egyszer otthonról dolgozik.

Távra nyúló biztonság

Ez azt jelenti, hogy a helyi hálózat, vagyis a LAN-kapcsolatok helyett olyan eszközök védelmét kell biztosítaniuk az IT-biztonsági csapatoknak, amelyek távolról kapcsolódnak a vállalati hálózatba, és felhő alapú megoldásokat használnak. Ugyanakkor nagyon sok olyan digitális projekt vagy digitálisizáció-elképzelés indult, melyeknek az a célja, hogy a személyek közötti kapcsolatokat minimálisra csökkentse – ezek biztonságát is garantálni kell. A Gartner kutatása szerint emiatt megnövekedik a zero-trust network access (ZTNA) megoldások iránti kereslet, amelyek a hagyományos VPN-kapcsolódást váltják ki. A ZTNA segítségével a vállalatok könnyebben ellenőrzik az adott alkalmazáshoz történő távoli csatlakozást. Ez azért biztonságosabb lehetőség, mert elrejtja az alkalmazást az internet elől – a ZTNA csak

A rögzített videokonferencia GDPR adat!
Nem is lehet kamera elé kötelezni a dolgozókat, hiszen van alternatíva: a telefon

a ZTNA szolgáltatóval kommunikál, és csak a ZTNA biztosította felhőszolgáltatáson keresztül vehető igénybe. Ezzel csökkenthető az a kockázat, hogy egy támadó a VPN-csatlakozásra „ráülve” támadja meg a többi vállalati alkalmazást. A ZTNA teljes körű vállalati elfogadása azt feltételezi, hogy a cégnek pontos nyilvántartása van arról, hogy mely alkalmazottak milyen alkalmazáshoz kell hozzáférés – ami lassíthatja a technológia terjedését. Ugyancsak a home office miatt a hálózati biztonság fókuszja a LAN alapú eszközvédelmi modellről a Gartner által SASE-nak nevezett modellre vált. A SASE a „secure access service edge” technológiát jelenti, amely lehetővé teszi a vállalatoknak, hogy jobban védjék a mobil dolgozókat és a felhő alkalmazásokat azzal, hogy a forgalmat egy teljesen felhő alapú biztonsági megoldáson terelik át. A SASE-t szolgáltatásként lehet igénybe venni az erre szakosodott cégektől: a felhasználók és a hálózati eszközök a központosított, felhő alapú biztonsági szolgáltatáshoz csatlakoznak. Ezzel az otthonokba kiterjesztett vállalati erőforrások és adatok is egyaránt védve lesznek.

Felértékelődik az automatizáció szerepe

A biztonság területére is jellemző munkaerőhiány miatt egyre nagyobb szerep jut az automatizációnak. Az előre meghatározott szabályokon és template-eken alapuló, számítógép-centrikus biztonsági feladatok megfelelő megoldásokkal könnyedén automatizálhatók, így azokat gyorsabban és kevesebb hibával lehet elvégezni, könnyebben lehet méretezni. A repetitív feladatokat a megoldásokra, eszközkészletekre bízhatjuk, a biztonsági szakembereknek meg több idejük marad a kritikus biztonsági kérdésekkel foglalkozni.

Adatszivárgások

- Az adatszivárgások 72 százaléka nagyvállalatoknál történt
- Az adatszivárgások 28 százaléka kis és közepes vállalatokat érinti
- Az adatszivárgások 81 százalékát egy nap vagy kevesebb idő alatt hárították el
- Az áldozatok 58 százalékánál személyes adatok is kikerültek

FORRÁS: VERIZON 2020 DATA BREACH INVESTIGATIONS REPORT

Az MI és a gépi tanulás a biztonság területén is kiegészíti és automatizálja az emberek döntéshozatalát. A technológia szakszerű használatához azonban biztonsági szakértők bevonására van szükség, három, vállalatokat érintő probléma esetén: megvédeni az MI működtette digitális üzleti rendszereket, az MI a meglévő biztonsági termékekkel közösen növelje a vállalat biztonságát, és megelőzze az MI támadó célú használatát.

Pontosabban észleljük a támadásokat

A Gartner meglátása szerint vállalati szinten megjelennek a kiterjesztett jelző- és reagáló (extended detection and response, XDR) biztonsági megoldások. Ezek automatikusan gyűjtik és vetik össze az adatokat a vállalat összes biztonsági termékéből, ezzel is gyorsítva a fenyegetettség időben történő felismerését, és a gyors válaszadást az esetleges incidensekre. Például egy támadás, amely riasztást generált az email-megoldásban, a végponton és a hálózaton egyaránt, egy incidensbe kombinálható. Az egyébként egyenként elhanyagolható fontosságú riasztások együttesen egy olyan eseményt rajzolhatnak ki, mellyel már érdemes komolyan foglalkozni. Az XDR-megoldások elsődleges célja a támadás észlelési pontosságnak és a biztonsági műveletek hatékonyságának növelése. ■

NEMCSAK BIZTONSÁGI PLATFORM, ÉRTÉKNÖVELT SZOLGÁLTATÁS

Védjük meg ipari rendszereinket!

Az ipari vezérlőrendszerek (Industrial Control Systems, röviden ICS) védelmére fejleszt a Balasys olyan biztonsági koncepciót, amely az ügyfelek igényeinek megfelelően alakítható. Az eszköz megoldást jelent a vezérlőrendszerek magas szintű biztonságára – mondja Cseledi Sándor ügyvezető igazgató.

– Milyen új termék fejlesztésével foglalkozik a Balasys?

– A legújabb k+f tevékenységünk az ipari rendszereket kiszolgáló IT hálózatokra összpontosít. Ami régebben csak a jövőkutatók fejében létezett, mára már kézzel fogható valósággá vált: az ipari környezetünket is átszövik már az egymással összefüggő hálózatok. Gondoljunk csak a vízellátásra, a villamos áramra, a közlekedési rendszerekre vagy a távközlési hálózatokra – minden összefügg mindennel.

Az ipari vezérlőrendszerek (Industrial Control Systems, ICS) képezik az alapját a kritikus infrastruktúrának, többek között az energia- és vízellátás, a közlekedés és az ipari termelés terén is. Könnyen belátható tehát, hogy az ICS elleni kibertámadások következményei miért romboló hatásúak. Ezért az ipari vezérlőrendszerek biztonságára összpontosítva dolgozunk egy olyan tűzfal-koncepción, mely ezt a speciális piaci igényt lefedi.

– Milyen kihívásoknak kell megfelelni egy ennyire speciális termék fejlesztése során?

– Ha egy ipari környezetet támadás ér, könnyen lehet, hogy az irányítás elvesztése lesz a legkisebb gondunk. A támadások hibás működést eredményezhetnek, vagy akár a termelés teljes leállításához is vezethetnek, személyi sérülést, illetve környezeti kárt okozhatnak. Sajnos, minden ipari rendszer ki van téve hálózati támadásoknak.

Az egyre szofisztikáltabb, célzott, APT-támadások mellett az ICS/SCADA rendszereket fenyegető kártevők és zsarolóvírusok megjelenése, és a folyamatosan gyorsuló ipari digitalizáció különösen sürgetővé és fontossá teszi egy erre megoldást jelentő termék piaci bevezetését. Célunk, hogy az ICS-ek IT-biztonságát a lehető leghatékonyabban növeljük. Ezért a Balasys által fejlesztett biztonsági átjáró igazodik az adott környezet jellemzőihez, miközben nem feledjük: a biztonsági intézkedések sosem mehetnek az ipari folyamatok kárára.

– Kinek javasoljátok az új megoldást?

– Biztonságtudatos hazai iparvállalatoknak és közműszolgáltatóknak. Az ismert támadások és anomáliák kiszűrésére és a korszerű fenyegetések vizsgálatára fejlesztett átjárónk határvédelmi feladatokat is ellát, általa magas biztonsági szint érhető el. Eszközünk megoldást jelent az ICS hatékony védelmére – legyen az akár önálló rendszer, vagy kapcsolódjon egy már meglévő kibertudományi rendszerhez.

Az átjáró ráadásul a SOC, SIEM, CDM (Continuous Diagnostics and Mitigation) és az egyre népszerűbb monitoring rendszerek számára is adatokkal szolgál. Bevezetése olyan vállalatok számára javasolt, amelyek több telephellyel és kiterjedt ICS-infrastruktúrával rendelkeznek, vagy korlátozott erőforrással bíró termelő-, illetve ipari cégek.



CSELEDI SÁNDOR, BALASYS

– Hogyan kell elképzelni egy ilyen megoldást?

– A legkülönfélébb ipari és közüzemi vállalatokról van szó, így nem egy dobozos terméket fejlesztünk. A projekt szerves részei az algoritmusok, az implementációhoz szükséges szoftverrendszerek, illetve egy a fenti rendszereket futtató platform. De nemcsak egy biztonsági platformról beszélünk, hanem értéknövelt szolgáltatásokról is, ezt másképp nem is lehet. A bevezetési és támogatási szolgáltatásokon túl, konzultációval, testre szabással, sőt akár egyedi fejlesztéssel is kiegészülhet egy ilyen projekt. Ha valaki érdeklődik a megoldás iránt, akkor bátran vegye fel velünk a kapcsolatot, és az iparágára jellemző sajátosságokat figyelembe véve együtt testre szabjuk, finomítjuk a megoldást. ■

VAJON CSÚNYÁK-E MALWARE-BITEK KÖZELRŐL?

Másképp látni

„Bocsássák meg nekem, eldurantom azt a közhelyet, hogy a 2020-as év úgy fog bevonulni a történelembe, mint amelyik sokunkat megtanított másképp látni bizonyos dolgokat. Kora tavasz óta meghatároz minket a pandémia, ehhez kellett igazítanunk a privát és a professzionális életünket is. Tegye fel a kezét, aki meg sem próbálta elképzelni vizuálisan, hogy hogyan terjed a kórokozó, mi történik, amikor bejut a szervezetünkbe”, vezeti be mondandóját Csinos Tamás, a CLICO ügyvezetője.

„Mindig lenyűgözve néztem azokat az ismeretterjesztő dokukat, ahol a szóban forgó tárgytól, legyen például az emberi test, a felvétel messziről indul, és ilyen »fly over« módban, egyre jobban közelít, nyilván a megfelelő pillanatban csodálatos animációkra vált, tengeralattjáróként megjele-nünk a véráramban, ahol közelről szemlélhetjük a vörös és fehérvérsejtek küzdelmét a betolakodókkal, drámai aláfestő zenékkal, érdekesebbnél érdekesebb kameraállásokból. Az informatikai hálózatokban majdnem ilyen izgalmas tudna lenni a bitek és bájtok, a csomagok, a munkamenetek – sessionök – megfigyelése. Bárcsak erről is forgatnának ilyen érdekesítő filmeket, gonosz, soklábú lényeknek ábrázolva a behatoló rosszindulatú eszközeinek kommunikációját, ami ellen a mi hős TCP-fejléceink és csillag UDP-páncélunk varázsütésre felveszi a harcot, és leállítja, meggátolva a kór terjedését”, folytatja Csinos Tamás.

Ha ezt az allegóriát megpróbáljuk kicsit a realitáshoz közelíteni, akkor az első problémánk, hogy szükségünk lesz különböző „mikroszkópokra”, amelyekkel belenézhetünk a rendszereinkbe. Más eszköz kell, hogy a hálózatunkra és a csatlakozó eszközökre lássunk rá, más, hogy a felhasználói tevékenységet lássuk, más, hogy az üzemeltetőinket láthassuk.

Más kontextusok derülnek ki, ha a felhasználói tevékenységeket a munkaállomáson monitorozzuk, más, ha az üzleti alkalmazások és a használójuk szerepköre függvényében vizsgáljuk. Az IT – és ezen belül az IT-OT biztonság – nem annyira kiforrott, régi tudomány, mint az orvoslás vagy természetismeret. Itt még nem véglegesek sem az alkalmazott eszközök, sem az azokat használni képes szakemberek csoportosításai.



C SINOS TAMÁS, CLICO

(V.ö.: szakorvosi rendszer például...) Majdnem mindenkinek egyszerre kell specialistának és generalistának is lennie, folyamatosan új és újabb koncepciók, eszközök, eljárások jelennek meg és tűnnek el.

A magunkfajta sárkányfűúrusok abban tudnak talán az olvasó segítségére lenni, hogy egy-egy problémára a megfelelő eszközt és a partnereink közül a legalkalmasabbat ajánljuk a tárházunkból, amivel remélhetőleg könnyebb lesz a céges véráramba igyekvő rosszindulatú dolgok kiszűrése, és az ellenük való küzdelem. ■

FORRÁS: CLICO

A MÁSODIK HULLÁMRA FELKÉSZÜLNI FÉLNETEK NEM KELL JÓ LESZ

Vírusok árnyékában – az első hullám



SCHNECK ZSOLT, SHIELD INFORMATICS

COVID. Ez a mozaikszó alapjaiban írt felül sok mindent, amit eddig tettünk, vagy gondoltunk. A világ megváltozott. Ezt mára biztosan elmondhatjuk. Nem egészen fél év alatt változtatni kényszerültünk az életmódunkon, a szokásainkon, megváltoztak a munkakörülmények és gyökeresen megváltozott a gondolkodásunk azzal kapcsolatban is, hogy milyen az ideális, immáron távmunkára felkészített IT-környezet. (A cikk szerzője: Schneck Zsolt, a Shield Informatics ügyvezetője)

Nem volt egyszerű. Azok a vállalkozások, amelyek nem vették komolyan az Ázsia felől érkező híreket és fenyegetést, bizony komoly lépéshátrányba kerültek. Akik viszont időben léptek, akár komoly versenyelőnyt szerezhettek a piacon. Az IT-szektor szinte azonnal mozgásba lendült, és sorra készítette fel a bajban lévő cégeket az otthoni munkavégzésre, hiszen Európa déli részén már volt tapasztalat, jól lehetett látni, hogy nem lesz elkerülhető a karantén.

Nagy munkát végeztünk, mi üzemeltetők is. Két héttel a korlátozások bejelentése előtt már teljes fordulat számon pörgött mindenki, sorra készítettük föl home office üzemmódra a számítógépeket és a felhasználókat, és mire megtörtént a tényleges bejelentés, partnereink készen álltak arra, hogy az üzletmenetük gyakorlatilag a dolgozók otthonába költözzön. Megérkezett az első hullám. Úgy gondoltuk, hogy jó munkát végeztünk, kicsit kifújjuk magunkat, és majd megy minden szépen a maga útján. Nem is tévedhettünk volna nagyobb. Hamar kiderült, hogy bár az általunk tervezett és épített infrastruktúrákat a rugalmasságukból adódón gyorsan és hatékonyan át tudjuk állítani, sem a cégeknél sem pedig a dolgozóknál nincs igazán kultúrája a home office-nak. Sem a feladatok kiosztása, sem pedig az ellenőrzés nem ment gördülékenyen, így a dolgozók sem igazán tudták mit kezdjenek a rájuk szakadt látszólagos szabadsággal.

Gyakori eset volt, hogy sokkal többet dolgoztak, mint amennyit a munkahelyükön tettek volna, és ez bizony könnyen felborította a munka és a családi élet kényes egyensúlyát. Természetesen ennek az ellenkezője is előfordult, de egyáltalán nem ez volt a jellemző. Azonban minden nehézség ellenére úgy tűnt, hogy az átállás nem volt minden esetben zökkenőmentes, a világ nem állt meg, és a munka is szépen haladt az új körülmények között.

A home office mellékhatásai

Persze, ha jön a baj, akkor jön csőstül. Ahogy arra sokan számítottunk, kihasználva a kialakult zavaros helyzetet és a könnyebben támadható otthoni munkakörnyezeteket, a kibertérben dolgozó bűnözői csoportok is elkezdtek stratégiát váltani. Egyre nagyobb számban jelentek meg a szemlátomást nagy energia- és időbefektetéssel előkészített phising támadások, és minden eddiginél nagyobb intenzitással tértek vissza a zsarolóvírusok, nyomást helyezve a kiemelt területekre.

Kórházak, húsüzemek és egyéb kritikus szolgáltatást nyújtó vállalkozások és közintézmények estek áldozatul a célzott támadásoknak, komoly fejtörést okozva a biztonsági szakembereknek és a rendszergazdáknak. Nem vitás, a kiberbűnözők nagy erőket mozgattak meg, hogy a lehető legnagyobb bevételt realizálják a világban zajló virulens időszak alatt. Tehették mindezt úgy, hogy az IT nem, vagy csak nagyon nehezen tudta megvédeni a már shadow IT-ként működő, otthoni munkavégzésre ítélt munkavállalók informatikai eszközeit. Rémálom.

Hiszen gondoljunk csak bele. Mi minden lehet egy felhasználó otthoni gépén? Nem tudjuk. Nem is tudjuk megvédeni őket. Hamar át kellett gondolni a stratégiát, így a legtöbb energiát kellett átcsoportosítani a központi rendszerek védelmére; valamint kiemelt jelentőséget kaptak a személyes vészőparipáim, ugyanakkor a cégvezetők által többnyire marginálisnak tartott megoldások, a biztonsági mentés, valamint a határ- és a vírusvédelem. A terv végül sikerült, a partnereink adatvesztés nélkül vészelték át ezt a nehéz időszakot. Lassan de biztosan, kezdett helyreállni a rend. Mintegy három hónap után visszatért az élet a vállalkozásokba.

Azért kell hosszasan elemezni a múltat, hogy minél pontosabban lássuk a jövőt

Vajon megnyugodhatunk?

Találkozhattunk a barátainkkal, beülhettünk egy korsó sörre. Magyarországon látszólag helyreállt újra a béke. Csakhogy a szakemberek nem hiába figyelmeztetnek, hogy ez a béke meglehetősen törékeny, várható a második hullám. Meglehet, hogy így lesz, de akár az is elképzelhető, hogy a vírus most már velünk marad, az életünk része lesz. Nem tudhatjuk. A mi dolgunk, hogy megtegyünk mindent, ami IT szempontból lehetséges, hogy ha tényleg újra változtatásra kényszerülünk, akkor a reakció a lehető leggyorsabb és leghatékonyabb legyen.

Mi, a Shieldnél, úgy gondoljuk, hogy azért kell hosszasan elemeznünk a múltat, hogy minél pontosabban lássuk a jövőt. Tanultunk az első hullám okozta sokkból, így készen állunk a feladatra. Tudjuk, hol és hogyan kell megerősíteni a védelmi vonalakat. Azt is, hogyan és milyen eszközökkel kell majd segítenünk a cégvezetők munkáját. Folyamatosan értékeljük a kockázati tényezőket, hogy ha mégis eljön az idő, akkor a lehető legjobb megoldásokat tudjuk szállítani, és hasonlóan sikeres legyen a válságmenedzsment, mint az első hullám esetén.

Sokan kérnek tőlem tanácsot, hogy mit lehetne tenni a jelenlegi helyzetben. Én egyértelműnek látom a helyzetet. A legfontosabb dolog, hogy felmérjük, kiértékeljük és tanuljunk az elmúlt hónapokból és levonjuk a tanulságokat. Mikor hoztunk helyes döntést? Mikor hibáztunk? Nézzük meg, milyen IT-biztonsági eszközök állnak rendelkezésünkre, amelyekkel a lehető legnagyobb biztonságot tudjuk adni a szervezetnek. Végül azt is gondoljuk végig, hogy ezek a megfelelő számban és minőségben állnak-e rendelkezésre a tervünk végrehajtásához.

Mert ahogy mindig, a második hullámban is egy dolog áll majd a középpontban. Az ember.

(X)

JELENTŐSEN VISSZAESIK AZ ÜZLETI ÉLETBEN A SZEMÉLYES TALÁLKOZÓK SZÁMA

Új sztárok a kommunikációban



Pár hónap alatt közel tízszeresére nőtt a Teams használata, a Zoom majdnem hétszeres bővülést ért el – ezek a számok is jól érzékeltetik, mekkora karriert futottak be az elmúlt időszakban a kommunikációs szoftverek. Kiemelt szerepük lehet a következő években is, a személyes üzleti találkozók aránya ugyanis várhatóan jelentős mértékben csökken majd.

A legjobban sikerült nyaraláson készült szuper fotó, egy közismert épület belseje, vagy egy lélegzetelállító természeti látványosság – valószínűleg a legtöbb irodai dolgozó, aki hónapokra otthoni munkavégzésre kényszerült, találkozott ilyen háttérképekkel és valószínűleg saját maga is használt hasonlókat, hogy így dobja fel a videókonzferenciák hangulatát, vagy egyedivé tegye saját bejelentkezését.

A koronavírus-járvány egyik legszembetűnőbb hatása lett, hogy kisebb-nagyobb mértékben szinte mindenkinek szakértővé kellett válnia a csoportos virtuális megbeszéléseket támogató szoftverek használatában és persze

a gyártók is nagyon hamar ráéreztek a lehetőségre, és gőzerővel fejlesztették az olyan kiegészítő funkciókat, amelyeknek köszönhetően a vicces, vagy éppen meghökkentő, egyedi hátterek megjelenhetnek a munkahelyi megbeszélések során a képernyőn, és megvalósulhatnak több tucat, vagy akár több száz fős konferenciahívások is, például a felsőoktatásban.

Még az idén 25 százalékkal nőhet a felhőalapú konferenciamegoldások piaca

Drasztikus növekedés

A távmunkára és digitális oktatásra történő átállás egészen elképesztő növekedést hozott a kommunikációs szoftverek esetében. Az Aternity nevű, a digitális élmények elemzésével és javításával foglalkozó cég felmérése alapján a Microsoft Teams használata 2020. február 17. és június 14. között 894 százalékkal nőtt, míg a Zoom esetében 677 százalékos bővülést mértek.

Vagyis a korábban jelentős fölényrel vezető Skype for Business sokat veszített piaci részesedéséből, és az Aternity azt prognosztizálta, hogy a Teams – vagyis egy másik Microsoft-megoldás – valószínűleg át is veszi a vezető helyet ebben a szegmensben. De látványos fejlődést tudott felmutatni a Cisco Webex alkalmazása is, a cég közlése szerint az ezen keresztül lebonyolított különböző hívásokban áprilisban már 500 millióan vettek részt, és összesen 25 milliárd percig használták.

Nagy kérdés, hogy mit hoz a jövő a csoportmunkát, illetve a kommunikációt támogató szoftvereknek. A munkavállalói és munkáltatói visz-

szajelzések alapján nagyon valószínű, hogy az irodai munkában nem áll vissza a helyzet a járvány előtti időszakra, vagyis a jövőben is szükség lesz ezekre a megoldásokra, persze, nem feltétlenül ekkora intenzitással.

A Gartner prognózisa szerint egyébként drámaian csökkenni fog az elkövetkező néhány évben az üzleti kapcsolattartásban a személyes jelenléttel járó találkozók száma. A kutatócég előrejelzése szerint míg a pandémia előtti időszakban az ilyen üzleti események mintegy 60 százalékban személyes találkozással jártak, addig 2024-re az ún. kontakt találkozók aránya mindössze 25 százalék lesz.

A Zoom esete

A cég 2021-es üzleti évének első negyedéve április végén zárult, vagyis pont arról az időszakról volt szó, amikor kiderült, hogy világméretű krízisről van szó, és például Kínában és Európában szinte minden iroda, illetve oktatási intézmény kiürült. A vállalat ebben a periódusban 328,2 millió dolláros árbevételt ért el, ami az amerikai technológiai óriások sokmilliárd dolláros forgalmához képest persze elenyésző, azonban 169 százalékkal múlta felül az egy évvel korábbit. De talán még érdekesebb, hogy a tíznél több munkatárssal rendelkező fizetős ügyfelek száma átlépte a 265 ezret, ami éves összevetésben már 354 százalékos bővülést jelent.

Színezik a képet a Zoommal kapcsolatos IT-biztonsági aggodalmak, amelyek akkor is befolyásolják a piacot, ha minden hibát régen (hónapok óta) megoldott a cég, és a felhasználói oldalon is kialakultak a jó gyakorlatok.

Megoldásra váró kihívások

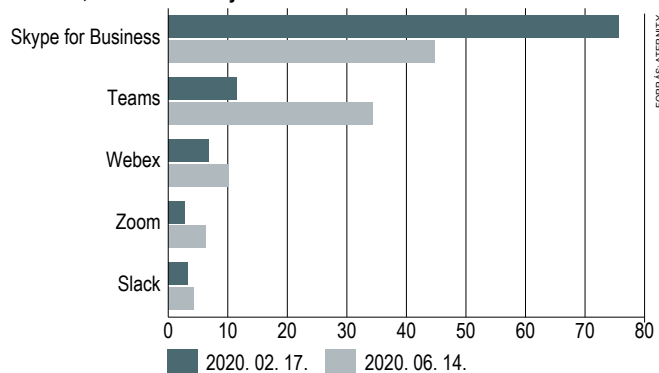
A Gartner felmérte azt is, hogy a kommunikációs szoftverek piacára milyen hatással lesz a megváltozott helyzet. Elemzésük szerint a felhőalapú konferenciamegoldások esetében idén majdnem 25 százalékos bővülés jöhet, ugyanakkor továbbra is egy viszonylag kis szegmensről beszélhetünk. Míg tavaly világszinten 3,3 milliárd dollárt költöttek ilyen rendszerekre a vállalkozások, addig idén ez az összeg 4,1 milliárd dollár körül alakulhat.

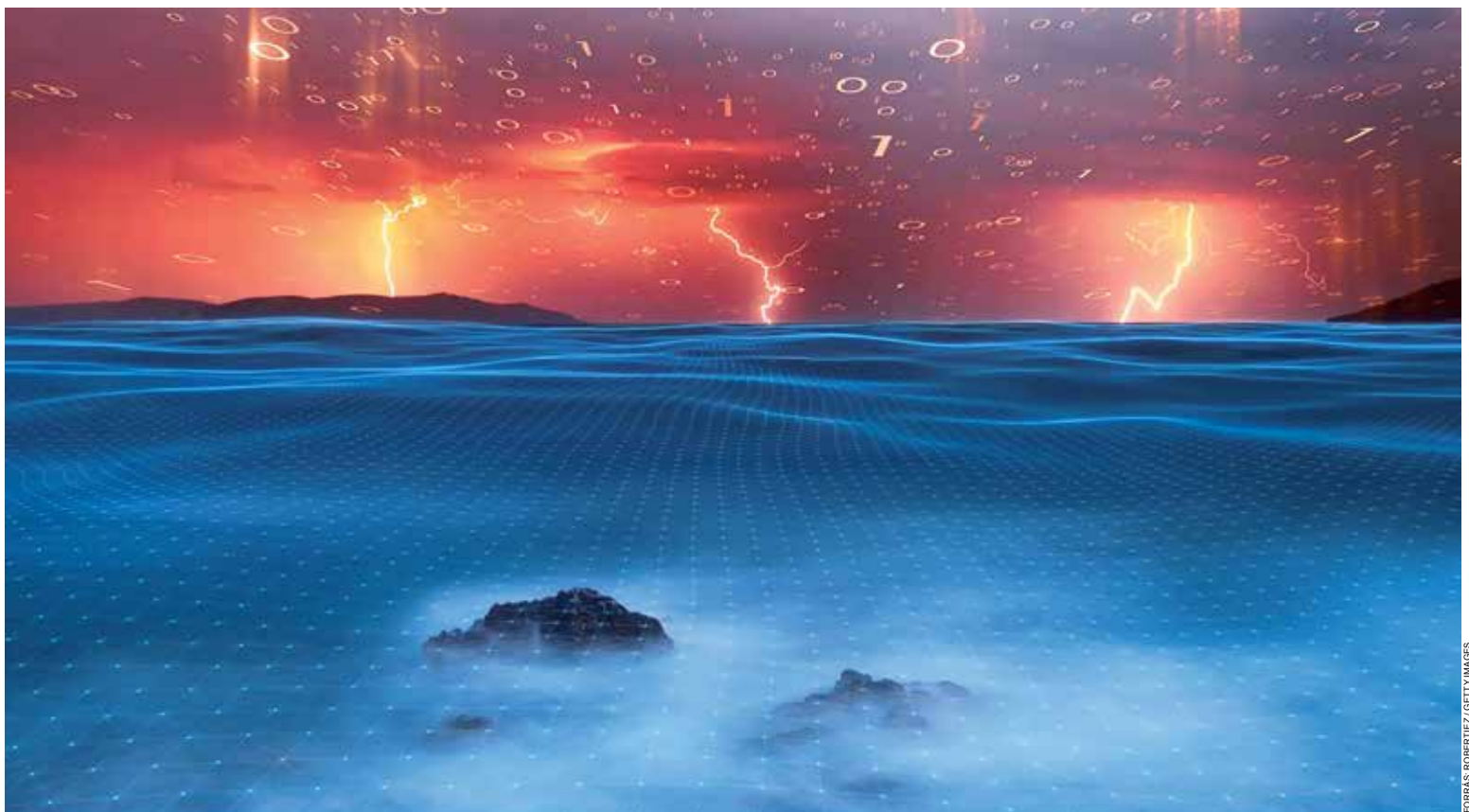
A március-áprilisi események azt is jól megmutatták, hogy melyek azok a területek, ahol fejlődésre van szükség ezeknél a szoftvereknél. Szinte mindenki szembesült azzal, hogy időnként akadozott a hang, elment a kép, esetleg megszakadt a kapcsolat. A távmunkára és digitális oktatásra történő átállás során akkora terhelést kaptak a távközlési hálózatok, ami rontotta a kommunikációs szoftverek felhasználói élményét is, épp ezért érdemes elgondolkozniuk a gyártóknak, hogy milyen eszközökkel lehet kezelni ezt a problémát.

A másik fontos kérdés a biztonság, ami a tűzoltás-szerű átállás során talán kevesebb figyelmet kapott, de a helyzet normalizálódásával kulcsfontosságú lesz, hiszen az IT-biztonsági cégek jelentéseiből jól látszik, hogy a kiberbűnözők is meglátták a lehetőséget a járvány miatti megváltozott helyzetben, és kifinomult támadásokkal igyekeznek behatolni a vállalati rendszerekbe, amihez például jó „kiskapukat” kínálhat a távmunka.

Kommunikációs szoftverek használata

Százalék, a használat arányában





FORRÁS: ROBERTIEZ/GETTY IMAGES

FELHŐTECHNOLÓGIA

A mindennapok hőse

Ha nagy szavakat szeretnénk írni, akkor a felhőtechnológiát is a mindennapi hősök között kellene ünnepelnünk. „Ő” tette ugyanis lehetővé, hogy a járványhelyzetben a gazdaság ne álljon le teljesen, az emberek tudjanak otthonról is dolgozni, vagy online vásárolni, konferenciákon részt venni. Vagyis életben tartotta a gazdaságot.

A távmunka-megoldások népszerűek

Nem meglepő, hogy a Gartner júliusban publikált adatai szerint publikus felhőszolgáltatás terén desktop as a service (DaaS) szolgáltatás piaca

Míg az év elején még az elérhető költségcsökkentés terelte a vállalatokat a felhőtechnológia felé, a járványügyi intézkedések erőteljesen megnövelték a felhő iránt érdeklődő vállalatokat. A magyar piacon a felhő megoldások iránti bizalmatlanság fogja vissza a technológia térnyerését.

idén 95,4 százalékkal bővült. A DaaS költséghatékony lehetőséget biztosít azoknak a vállalatoknak, amelyek távolról dolgozó munkatársaikat szeretnék biztonságos és hatékony eszközökkel ellátni, hogy segítségükkel több helyről és több eszközzel is elérhessék a vállalati erőforrásokat. A járványhelyzet kezdetén a technológia kicsit megbicsaklott a hirtelen megnövekedett terhelés alatt, de a kezdeti nehézségeken túllépve azt adta a vállalatoknak, amit elvártak tőle: rugalmas, igény szerint növelhető erőforrásokat, melyek költségszabályozás közben, igénybevétel szerint alakul.

Miután a vállalatok a biztonságos távoli munkavégzési eszközökkel ellátták

otthonról dolgozó munkatársaikat (akik egy része nem is tér már vissza az irodába: a vállalatok 74 százalékánál az alkalmazottak 5 százaléka állandóan home office-ből dolgozik), a többi eszközökön a sor. A Gartner becslése szerint 2020 második felében a vállalatok a kollaborációs eszközök távoli munkavégzésre történő kiterjesztésén, a mobilkészítésként központosításán dolgoznak gőzerővel. Előtérbe kerülnek a távoktató megoldások, a biztonság és a mindehhez szükséges infrastruktúra felhő alapú igénybevétele.

Egy felhő is jó, de a több felhő jobb lehet

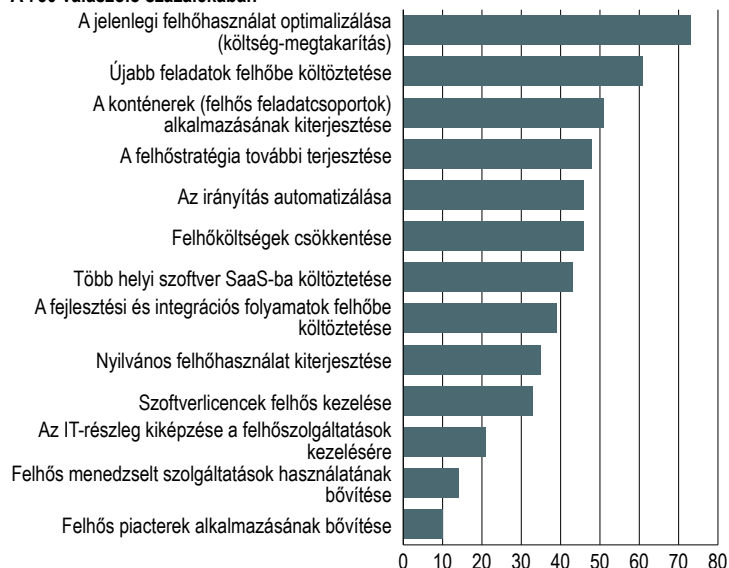
A járványon túltekintve a vállalatoknak érdemes a multicloud megoldások iránt érdeklődni. Segítségükkel a vállalatok kétharmada csökkenti függőségét az különböző gyártóktól, azonban az alkalmazások hordozhatósága csak részben valósul meg.

Az alkalmazások hordozhatósága azt jelenti, hogy egy vállalati appot változtatás nélkül lehet egyik platformról a másikra költöztetni, és a multicloud stratégia előnyeként tekintenek rá a cégek. Azonban a valóság az, hogy nagyon kevés alkalmazás költözik egy másik platformra, ha azt egyszer már a termelésben, a napi tevékenységben aktívan használja a vállalat. A multicloud stratégiák többsége inkább a beszerzésre, működésre és kockázatkezelésre összpontosít, kevésbé fontos a hordozhatóság.

Azok a vezetők, akik a multicloud stratégia mentén szeretnék haladni, el kell döntésük, hogy milyen problémát szeretnék segítségével orvosolni: csökkenteni a gyártótól való függést vagy a szolgáltatás leállításának kockázatát kezelni. A vezetőknek meg kell értenie, hogy a multicloud stratégia nem oldja meg automatikusan az alkalmazás hordozhatósági kérdéseket.

A legfontosabb felhőalkalmazási motivációk 2020-ban

A 750 válaszoló százalékában



FORRÁS: FLEXNERIA STATE OF THE CLOUD 2020 REPORT

A szakértelem hátráltatja a technológia terjedését

A Gartner szerint 2022-ig még mindig kevés lesz a felhőtechnológiához értő szakember a piacon, így az infrastructure as a service (IaaS) piacon legalább két évet késik a vállalatok felhőbe költözése. Az mai cloud migrációs stratégiák inkább a költözésről, mintsem a folyamatok modernizálásáról, átalakításáról szólnak. A költözés nem fejleszti a natív

A magyarok félnek költözni

A magyar vállalatok a kedvező tapasztalatok ellenére sem mernek a felhőbe költözni, mert jellemzően nincs üzemeltetési tapasztalatuk, bár azt elhiszik, hogy felhőben sokkal magasabb a biztonsági szint. Nincs jelentős konfigurációs tapasztalat, nem tudják, pontosan hogyan kell védekezni felhőben. Nem ismerik pontosan, hogyan oszlik meg a felelősség felhőszolgáltatás esetében – pedig ez egy jól szabályozott terület. Már léteznek általánosan elfogadott gyakorlatok: például, ha valaki software-as-a-service jellegű szolgáltatást vesz igénybe, akkor a szolgáltatáshoz való hozzáférést, a felhasználók autentikációjáért az ügyfél a felelős, míg a többiért a szolgáltató. Ha viszont csupán erőforrást vesz igénybe az ügyfél a felhőből (CPU-t, tárolást), akkor az ügyfél felelőssége a nagyobb. Emiatt a magyar piacon továbbra is az óvatosság jellemző a felhőalkalmazásban.

felhő képességeket. Olyan piac alakul ki emiatt, amelyen a szolgáltatók nem tudják elég gyorsan képezni és tanúsítani a szakembereket az erős kereslet miatt.

A megoldás olyan rendszerintegrátor vagy menedzselt szolgáltatók igénybevétele, amelyek az adott iparágban már rendelkeznek tapasztalattal, van kész projektjük az adott területen. Ezek a partnerek eléggé tapasztaltak abban is, hogy a várható költségekről és az elérhető megtakarításokról valós adatokat szolgáltatassanak.

Közelebb az ügyfélhez

A felhőszolgáltatók egyre közelebb költöznek a kiszolgált ügyfélhez, nagyon sok service provider arra összpontosít, hogy szinte minden utcasarokon elérhető legyen egy adatközpontjuk. Egyre több régiót fednek le közvetlen jelenlétükkel: például, ahol nagyon sok vállalati ügyfél veszi igénybe szolgáltatásukat, ott állandó adatközpontokat állítanak fel. Egy-egy kiemelt esemény helyszínén az ideiglenesen megnövekedett igényeket ún. pop-up adatközpontokból szolgálják ki. A közelség azt is jelenti, hogy a szolgáltatások késleltetése már-már elhanyagolhatóvá válik, esetenként közvetlenül a felhőszolgáltató natív központjából, infrastruktúra kiépítése nélkül vehető igénybe a felhőmegoldások.



Végpontok a felhőből védve

A távoli munkavégzés biztonságának garantálása az egyik legfontosabb információbiztonsági feladat lett az elmúlt hónapokban. A mobil végpontok védelmére olyan technológiát érdemes használni, amely minden-hova képes követni a felhasználót.

A digitális munkahely ma már nem csak az irodára korlátozódik. Még ha el is tekintünk a COVID vírusjárvány okozta hirtelen, de minden jel szerint tartósan velünk maradó változásoktól, a munkavégzés helyszínei már régóta magukba foglalják a partnerek, ügyfelek irodáit, a repülőtereket, szállodákat, az otthonokat, a kávézókat.

A vállalat és a szervezet határainak elmosódása viszont minden korábbinál nagyobb lehetőségeket kínál a kiberbűnözőknek. A világ vezető információbiztonsági szakértői szerint egyre gyakoribbak lesznek az olyan kifinomult támadások, ahol a hekkerek a hálózaton „oldalirányban” mozogva keresik az új célpontokat, egymástól (elvileg) elszigetelt rendszerek között ugranak át vagy éppen kikerülnek a megállításukra indított lépéseket. Mindezeket túl a fejlett phishing-technikák, a bothálózatok és a zsarolóvírusok is mind sűrűbben fenyegetik a mégoly felkészült szervezeteket is.

Minél több adatból

A VMware Digital Workspace ONE rendszere egységes környezetet teremt a vállalati dolgozóknak, végezzék munkájukat bárhol, bármilyen eszközről. Egy ilyen integrált környezet természetesen nem létezhet fejlett információvédelmi megoldás nélkül: ezt kínálja a VMware Workspace Security.

A megoldás sokat merít a VMware által nemrégiben felvásárolt Carbon Black technológiájából is. Onnan veszi például a végpontok telemetriai adatait és a gyanús vagy rosszindulatú viselkedésre utaló jeleket, majd ezeket az információkat összeveti a Workspace ONE egyéb natív vagy külső felektől származó adataival. Ennek révén mélységeiben, mégis jól áttekinthető módon tudja megjeleníteni a digitális munkakörnyezet biztonsági állapotát és olyan információkkal szolgál, amelyek megkönnyítik az adatokra alapozott döntések meghozatalát.

A teljes megoldásnak két fő komponense van: a VMware Workspace ONE Intelligence és a VMware Carbon Black Cloud. Előbbi mély betekintést tesz lehetővé a teljes digitális munkakörnyezetbe, illetve elemzi az összes alkalmazás viselkedését. Az erőteljes

automatizációnak köszönhetően segít optimalizálni a védekezésre rendelkezésre álló erőforrásokat és megerősíteni az infrastruktúra védelmét.

A Carbon Black Cloud egy felhőben futtatható végpontvédelmi platform. Míg más végpontvédelmi technológiák csak az ismert fenyegetettségekre, veszélyekre vonatkozó és utaló adatokat gyűjtik be, a Carbon Black Cloud folyamatosan és átfogóan gereblyézi be a végpontok működéséről az információkat. Ez azért különösen fontos, mert a hekkerek előszeretettel álcázzák támadó tevékenységüket úgy, hogy az teljesen ártalmatlannak tűnjön. Ezt a viselkedési mintát elemezve képes felismerni és megállítani azokat a támadásokat is, amelyekkel korábban még soha nem találkozott.

Mire használható a Workspace Security?

- Megállítja a kártevőket, a zsarolóvírusokat és az egyéb támadási formákat.
- Automatikusan megelőzi a támadásokat, online és offline egyaránt.
- Blokkolja a vadonatúj, máshol még nem látott támadásokat, amelyeket más eszközök esetleg átengednének.
- Leváltja a nem kellően hatékony víruskereső megoldásokat.



FORRÁS: WIRETR.COM

Védelem és felügyelet

A Carbon Black szoftverszenzor automatikusan telepíthető a végpontokra, amikor azokat hozzáadják a VMware Workspace ONE környezethez. A szenzor telepítése után kezdődik meg a végpont telemetriai adatainak részletes gyűjtése és azok továbbítása a Carbon Black Cloud-ba. A Workspace ONE Intelligence rendszeresen, minden néhány percben lekérdezi az új riasztásokat és értesítéseket a felhőből. Utána ezeket az adatokat összeveti a saját magából, más VMware termékekből és a megbízható partnerektől származó adatokkal, így alkotva meg a teljes képet. Szükség esetén a korrelációk alapján automatikus válaszlépések is indíthatók. Innentől kezdve a technológia megkönnyíti a biztonsági kitétség csökkentését és a támadásokra való villámgyors reagálást, függetlenül a végpontok földrajzi elhelyezkedésétől.

A távoli munkavégzés sokszor megbízhatatlan hálózati kapcsolatokon keresztül zajlik. A Carbon Black-et használva a felhasználó akkor is védve lesz, ha a hálózat nem kellően stabil. A hagyományos végpontvédelmi eszközök nem frissítik magukat, ha nem tudnak kapcsolódni a vállalati hálózathoz. A Carbon Black Cloud gondoskodik arról, hogy minden eszköz a lehető legfrissebb védelemben részesüljön, bárhol a világon.

Könnyen előfordulhat, hogy a munkatársak kénytelen az éppen rendelkezésre álló eszközeiről végezni munkájukat – ami azt jelenti, hogy kevésbé biztonságos, otthoni használatra szánt gépekről érnek el kulcsfontosságú vállalati adatokat, erőforrásokat. Ez alapesetben óriási veszélyt jelentene, de a Carbon Black Cloud szenzorait gyorsan telepíteni lehet bármelyik eszközre, és attól kezdve a dolgozó otthoni tablettje vagy laptopja vállalati szintű biztonsággal fog rendelkezni.

Nem csak a védekezésre használható a Carbon Black Cloud. Segítségével az informatikai üzemeltető csapat az irodán kívül tartózkodó mobil eszközöket is folyamatosan nyomon követheti. Nem csak azt láthatják, mi történik velük és rajtuk (természetesen a személyiségi jogok betartása mellett), hanem a távolból lesznek képesek sérülékenységeket azonosítani, hibajavítást telepíteni és validálni a konfigurációs beállításokat. És ami még jobb, az akkor is működik, ha az üzemeltetési vagy biztonsági csapat maga is a távolból dolgozik, ami járványidőszakban könnyen előfordulhat.

Üzemeltetés és biztonság kéz a kézben

A Carbon Black egyedi prevenció technológiája tökéletesen alkalmas arra, hogy leváltssa a hagyományos vírusirtó rendszereket. Prediktív modellező módszere révén képes azonosítani és elhárítani a végpontok ellen indított legtöbb ismert és nem ismert támadást, beleértve a kártevőket, a fájl nélküli támadásokat és a zsarolóvírusokat. A részletes telemetriai adatoknak köszönhetően átfogó, mégis világos képet kínál a végpontokon zajló tevékenységekről. Használatával egyszerűen megkereshetjük és megvizsgálhatjuk a kérdéses végpontokat, nyomon követhetjük a támadás folyamatát és megtalálhatjuk a mélyen fekvő okot, hogy a ténylegesen gondot okozó biztonsági rést zárjuk be.

A Carbon Black segít lerombolni a falakat az IT-üzemeltetés és a biztonsági csapat között: egyszerű munkafolyamatai és beépített eszközei révén a két csapat együttműködésben adhat valós idejű választ az incidensekre, és azonnal kivizsgálhatják a támadásokat. (X)



TAKÁCS GERGELY



PRIBOJSZKI MÁRIA



BEREZ ÁDÁM



CZUCZUMANOV VALENTIN



JUHÁSZ JÁCINT

FORRÁS: ITB

MÁR ITTHON IS ELÉRHETŐ AZ ALSO FELHŐ PIACTER

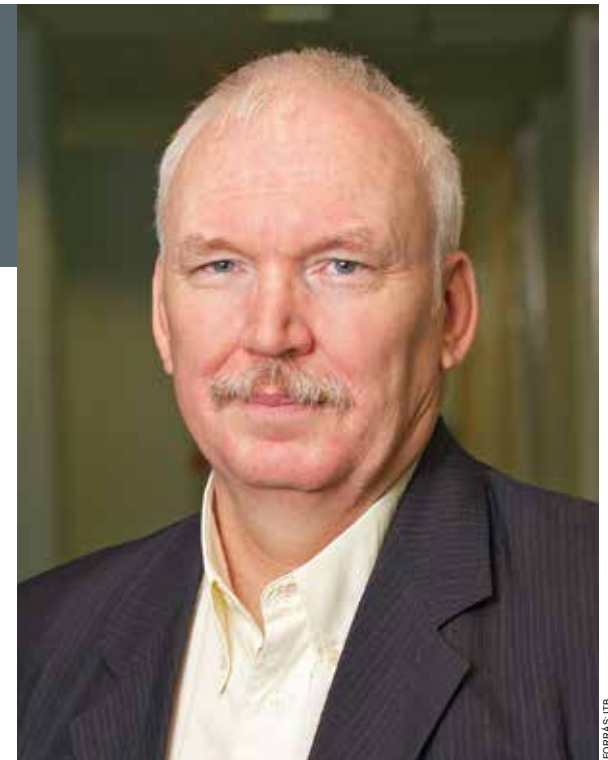
Több ezer viszonteladó használja Európában a szolgáltatást

Rengeteg felhőszolgáltatás egy helyről, értéknövelt szolgáltatások a platform fejlesztőjétől, a gyors piaci bevezetés lehetősége – többek között ezeket az előnyöket kínálja a partnerek számára az ALSO Felhő Piactere. Az itthon július eleje óta elérhető platformon folyamatosan jelennek meg újabb gyártók szolgáltatásai.

Július elején tette elérhetővé Magyarországon is Felhő Piacterét Európa egyik legnagyobb felhőplatform-szolgáltatója. Az ALSO megoldása lehetőséget kínál a felhőszolgáltatók, a felhőszoftvereket fejlesztő vállalkozások és a viszonteladó partnerek számára, hogy gyorsan, egyszerűen juttassák el szolgáltatásaikat ügyfeleik számára.

„A viszonteladó partnereink számára nagy előny, hogy nem a nulláról kell felépíteniük egy értékesítési felületet, hanem az ALSO által fejlesztett platformot használhatják ahhoz, hogy nagyon egyszerűen, mindössze néhány gombnyomással, webes felületen elérhetővé tegyék az általuk kínált felhőtermékeket és beárazzák azokat. Lényegében egy one-stop-shop megoldást nyújtunk számukra, amelyben gyorsan és egyszerűen állíthatnak össze szolgáltatáscsomagokat”, mondta el *Nyikes Tamás*, az ALSO Hungary Kft. felhő szolgáltatások értékesítési vezetője.

Az ALSO 2014-ben hozta létre felhőszolgáltatási piacterét (az ACMP-t – ALSO Cloud Marketplace-t), ami lehetővé teszi, hogy viszonteladó partnerei saját ügyfeleik számára a lehető leghatékonyabb és legversenyképesebb módon nyújtsanak felhőszolgáltatásokat. A megoldást



NYIKES TAMÁS, ALSO HUNGARY

több ezer európai viszonteladó alkalmazza, és az idei második negyedév végén már közel ötmillió, az ACMP-n keresztül vásárolt licencet használtak, további 14 millió licenc pedig az ingyenes próbaidőszak szakaszában volt. Jelenleg már közel 90 gyártó szolgáltatásaiból válogathatnak a partnerek a platformon keresztül. A júliusban indult magyarországi Felhő Piacteren is már számos gyártó kínálata érhető el, és a következő időszakban is folyamatosan bővül majd ez a kör. ■



FELHŐ, KEDVEZMÉNYEKEL

Cloud, startup, inkubáció

Könnyű egy startupnak, mert nincsenek öröklött informatikai rendszerei, amelyek akadályoznák a gyors fejlődésben. Nehéz egy startupnak, mert nincsenek öröklött informatikai rendszerei, amelyek biztosítanak számára a stabil, megbízható mindennapi működést. A legjobban persze akkor jár a startup, ha sikerül rugalmas, mégis stabil környezetet kialakítani maga számára, amely képes együtt nőni az igényekkel.

A bevezetőben foglaltak miatt szokás azt tanácsolni a kezdő technológiai vállalkozásoknak, hogy az első években mindenképpen felhőmegoldásokat válasszanak. Nincs nagy beruházás, könnyen lehet új elemekkel bővíteni a szolgáltatáscsomagot, esetleg lemondani azokat, amelyekre már nincs szükség. Ilyen felhőszolgáltatást persze számtalan helyről igénybe lehet venni. Az Aruba azonban nemcsak a technológiát kínálja a startupoknak, hanem az üzleti tervek kidolgozásában és megvalósításában is segít nekik – mondja Gyepes Máté, az olasz központú felhőszolgáltató hazai képviselőjének senior marketing menedzsere. A több éves „We START you UP” program keretében technikai támogatás, oktatás és több millió forint értékű cloud kredit is jár a startupoknak.



GYEPES MÁTÉ, ARUBA



FORRÁS: ARUBA

Indulj be!

A jelentkezés fő feltételei, hogy a cég háromévesnél fiatalabb legyen, és innovatív technológiai területen működjön. A jelentkezés egyszerű online űrlap kitöltésével történik, és az sem akadály, ha a vállalkozás részt vesz valamilyen akcelerator programban. A programot olyan vállalkozásoknak szánják, amelyek jelentős előnyöket szerezhetnek a felhő architektúrában történő működtetésből, mert például nem látják előre, milyen ütemben nő az informatikai erőforrások iránti igény, vagy a külföldi piacok meghódításához szükség van a globális infrastruktúrára, ismerteti az alapelveket Gyepes Máté. A program első része, a START szakasz, legfeljebb három évig tart. A kiválasztott startupok a program időtartama alatt minden évben kapnak egy 1 millió forint értékű cloud kreditet, amelyet az Aruba Cloud bármely szolgáltatására felhasználhatnak – vagyis összesen hárommillió forint értékű ingyen szolgáltatásban részesül az arra érdemes vállalkozás. Mindezt képzési anyagok, videók és folyamatos technikai támogatás egészítik ki. Az elérhető szolgáltatások között van a számítási kapacitás igénybe vétele, virtuális privát szerver, tárterület és monitoring.

Irány felfelé!

A legjobbaknak azonban tovább is vezethet az útjuk a program második, UP szakaszába. Az Aruba minden évben kiválaszt három, ígéretes startupot azok közül, amelyek már egy éve részt vesznek a START szakaszban. Ehhez először át kell jutni egy online szűrőn, majd a Pitch Dayen személyesen is be kell mutatni az üzleti tervet, és meg kell győzni a döntéshozókat, hogy rejlik potenciál a vállalkozásban – és valóban kamatoztatni tudja növekedésében a felhőtechnológia kínált előnyöket. A győztesek ezúttal két évig érvényes, 15 millió Ft értékű cloud kreditet nyernek, emellett ingyenes konzultációs lehetőséget kapnak az Aruba szakértőitől, hogy optimalizálják az infrastruktúrát, és a lehető legtöbbet hozzák ki az Aruba Cloud megoldásokból. Mindezeket túl az Aruba a programon belül külön fejezetet szentel a győzteseknek, ezzel is erősítve a startup profilját és ismertségét.

DIGITÁLIS EGÉSZSÉGÜGY

Egy vírus és következményei

Az idei év már alighanem a COVID-19 jegyében és árnyékában telik el. A világitjárvány az egészségügyi digitális megoldások amúgy is dinamikus fejlődésének is új lendületet adott.



Személyre szabott gyógyszerek, egyedi génterápia, mesterséges szervek és végtagok, a távolból, robotokkal végzett műtétek – a digitális orvosi megoldások fantasztikus lehetőségeket ígértek. Aztán jött a COVID-19, és kiderült, hogy az egészségügyi rendszereket egy kicsit komolyabb globális influenza-járvány is szinte megoldhatatlan feladat elé állítja. Ezzel együtt viszont arra is ráirányította a figyelmet, hogy a digitális egészségügyi megoldások milyen óriási mértékben segíthetik az orvoslás minden területét, a megelőzéstől az ellátás szervezéséig.

A távolság nem akadály

A digitális orvoslás számos, amúgy korábban is ígéretesnek tartott területe jókora szteroid-injekciót kapott a járvány idején. Az egyik jellemző példa a telemedicina. Amikor a szokásos panaszokkal nem, vagy csak körülményesen lehet a háziorvosokhoz vagy a szakrendelőkhöz eljutni, felértékelődik a beteg és az orvos távkapcsolata. Szerencsére egyre több az olyan megoldás, amely kiválthatja a rutinlátogatásokat.

Ezek egyik összetevőjét az életfunkciókra vonatkozó adatokat gyűjtő okos eszközök jelentik. Az okosórák és fitnessz-karkötők már nemcsak a pulzust mérik,

hanem esetenként a vér oxigénszintjét is, és jelzik a szívritmus-zavarokat. A testen elhelyezett vagy a ruhákba beágyazott szenzorok révén akár olyan létfontosságú méréseket is végezhetnek folyamatosan, mint az EKG vagy az EEG. A Medtronic nevű cég például olyan hordható technológiát tesztl, amely érzékeli, ha viselője eszik, és annak megfelelően hozza működésbe az automatikus inzulinpompát.

Okostelefonnal kiegészítve a lehetőségek tovább bővülnek. Akár Magyarországon is nagy számban elérhetők olyan digitális vérnyomásmérők, amelyek az adatokat át tudják küldeni egy mobilappba, amely azokból hosszú távú elemzéseket készít, akár egyéb körülmények (időjárás, stresszhelyzet, testmozgás) figyelembevételével. Mindebből jelentést lehet összeállítani, amelyet a beteg elektronikusan elküldhet orvosának, akinek így nem a heti egyszeri mérésből kell megállapítania, hogyan is van páciense. A távdiagnosztika következő lépcsőjét jelenthetik azok az eszközök és alkalmazások, amelyek akár folyamatosan küldik a szükséges adatokat az ellátórendszereknek, és riasztanak, ha vészhelyzet állt be.

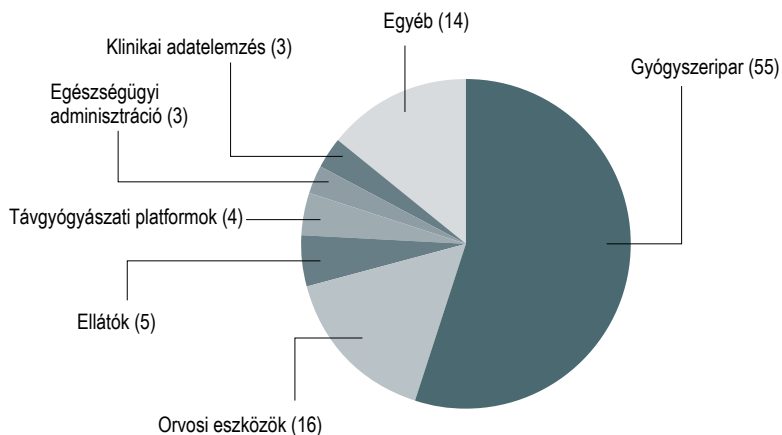
A vírushelyzet amúgy is felhívta a figyelmet az egészségügyi mobilalkalmazásokra. A legtöbb országban készült olyan alkalmazás (Magyarországon a Vírusradar), amely a kontaktok felkutatásában segítette a hatóságokat, de emellett fejlesztettek információs vagy öndiagnosztikai appokat is.

MI a gyógyításban

A digitális egészségügy egy másik, nagy lendületben lévő területe a mesterséges intelligencia alkalmazása. Rendkívül nagy szerepe lehet a diagnosztikában, ahol akár milli-ónyi korábbi betegadattal és egyéb információval tudja összevetni egy páciens leleteit a kórkép és a legnagyobb sikerrel kecsegtető gyógymód megtalálásának elősegítésére. A lehetőségek persze ennél sokrétűbbek és napról napra bővülnek. A Philips a kórházakban ápolott betegek távmonitorozására fejlesztett ki szoftvert és hardvert. Az adatok egy központba futnak be, ahol nem csak képzett orvosok figyelik azokat, hanem egy folyamatos gépi tanulást használó, MI alapú rendszer azt is előre tudja jelezni, ha várhatóan romlani fog a páciens állapota, majd ez alapján jó időben riaszthatja az orvosokat, ápolókat.

A digitális egészségügy sztárterületei

Milyen területekre adtak pénzt az egészségipar legnagyobb befektetői (A befektetések számának százalékában, 2015-2020 között)



FORRÁS: GENINSIGHTS.COM

Óriási potenciál rejti a gyógyszerkísérletek és hatásvizsgálatok MI-vel való megtámogatásában. Egy magyar startup, a Turbine például a daganatos betegségek gyógymódjának meghatározásánál veti be az MI-t. Egy szimulált sejtben molekuláris szinten modellezik a rák működését, majd ezen a modellen vizsgálják ki a különféle hatóanyagok és kezelések eredményességét. Ezzel nem csak a klinikai tesztek számát és idejét lehet radikálisan csökkenteni, de pontosabban meghatározható az egyes gyógymódok hatásmechanizmusa is.

Már Magyarországon is sok olyan digitális vérnyomásmérő kapható, amelyet össze lehet kötni okostelefonnal; és van olyan mobilapp is, amely trendelemzést készít

COVID: terjedési modellek és vakcinakutatás

Természetesen a COVID-19 járvány kezelésében is hatalmas szerep jut a mesterséges intelligenciának. Az elmúlt fél évben számtalan szervezet és vállalat készített MI alapú modelleket a járvány terjedésének előrejelzésére, a rejtett esetek arányának felderítésére vagy a szükségesnek vélt intézkedések hatásának vizsgálatára. Az eredményeket széles körben elérhetővé is tették – az már más kérdés, hogy a döntéshozók mennyire vették ezeket figyelembe ...

A vakcinát és a hatékony gyógymódot kereső orvosok számára érdekes módon a tudományos publikációk feldolgozásában nyújt óriási segítséget az MI. A vírusról és a járványról szóló tudományos publikációk száma hetente ezres számban nő. Ember nincs, aki ezeket el tudná olvasni, a kutatásokhoz viszont fontos lenne ismerni mások eredményét. Az igényt felismerve hozta létre több szervezet a COVID-19 Open Research Dataset-et (CORD-19), amely több tízezer, a koronavírushoz kapcsolódó tanulmányt tartalmaz és amelyet folyamatosan frissítenek az új publikációkkal. Erre alapozva több olyan eszközt is fejlesztettek, amelyek révén a természetes nyelvi feldolgozás eszközeit használva könnyen kinyerhetők a kutatókat érdeklő fontos információk.



FORRÁS: ISTOCK

ÚJ TERÜLETEKEN TAROL A DOLGOK INTERNETE

14 ezer milliárd dollárral dobhatja meg a Föld GDP-jét az IoT

Óriási üzleti lehetőség rejlik az IoT-technológiában a megoldásszállítók, szolgáltatók számára, a Transforma Insights előrejelzése szerint a tavalyi 424 milliárd euróról 2030-ra 1300 milliárd euróra nőhet a piac. Az ipar, a közlekedés vagy éppen az energiaszektor mellett egyéb területeken is egyre többen élnek a dolgok internete kínálta lehetőségekkel, számos projekt indult a kiskereskedelemben, az egészségügyben, illetve a mezőgazdaságban is.

Gyártás, közlekedés, okosváros-fejlesztések, energiaellátás – a legtöbbben valószínűleg ezeket a területeket említik, ha arra kérik őket, hogy mondjanak szegmenseket, ahol aktívan használják az IoT- (internet of things – dolgok internete) megoldásokat. Bár az elmúlt években valóban ezekben az ágazatokból indult hódító újtúra az a trend, hogy minél több eszközt, berendezést csatlakoztassunk valamilyen kommunikációs hálózathoz, napjainkra már kevés olyan szektort lehetne találni, ahol nincs jelen a technológia.

A legmodernebb szállodákban már a vendégek egyéni igényeire lehet beállítani például a fényeket, hűtést-fűtést, távrolót, a recepcióról menedzselve, abban a pillanatban, amikor a vendég bejelentkezik.

Az előrelátó, a pénztárcájukra és a környezetre egyaránt figyelemmel lévő épületüzemeltetők sem kerülhetik meg a technológiát, hiszen a kihelyezett érzékelők, a peremhálózati, számítási képességgel is rendelkező berendezések, illetve az adatokat összegyűjtő és elemző, felhőalapú rendszerek egészen elképesztő mértékben javíthatják az ingatlanok működési hatékonyságát. Márpedig az épületek létrehozása és fenntartása felelős a globális energiafogyasztás és az üvegházhatást okozó gázok kibocsátásának 30 százalékáért, ugyanakkor a bennük rejlő energiahatékonysági potenciál jelenleg 82 százalékban kihasználatlan a Nemzetközi Energia Ügynökség World Energy Outlook jelentése szerint.

Az IoT-piac elemzésével és kutatásával foglalkozó IoT Analytics július elején hozta nyilvánosságra, hogy több mint 1400 dolog internete projekt vizsgálata alapján melyek tekinthetők jelenleg a „legforróbb” felhasználási területeknek. A cikk elején már említett ágazatok természetesen megtalálhatók a felsorolásban, de az épületek, az ellátási lánc, az egészségügy és például a mezőgazdaság is helyet kapott a toplistán.

Összekapcsolt világ

Számos elemzés és előrejelzés jelent meg az utóbbi néhány hónapban is, hogy milyen mértékben nő majd az IoT-eszközök száma a következő években és ha egyetlen szóval kellene jellemezni a fejlődés ütemét,

akkor talán a brutális lenne a megfelelő. Abban ugyanis az összes prognózis egyetért, hogy többszörösére nő az ilyen készülékek mennyisége mindössze pár év alatt. A Transforma Insights például azzal számolt, hogy a 2019 végi 7,6 milliárdról 2030-ra 24,1 milliárdra nő az IoT-eszközök száma. Ennél jóval gyorsabb fejlődést vázolt prognózisában a Cisco, az IoT-szektor egyik meghatározó szereplőjének számító vállalat várakozásai szerint 2023-ra már 29,3 milliárd, hálózathoz csatlakoztatott készülék lesz világszerte. Az ugyanakkor nem egyértelmű, hogy ezekben az előrejelzésekben benne vannak-e például a szenzorok, amelyek egyre nagyobb számban jelennek meg a gazdaság szinte minden területén. A Transforma Insights például arra számít, hogy a legnagyobb arányban a különböző, médiatartalmak fogyasztására is alkalmas, az egyéni felhasználóknál lévő csatlakoztatott eszközök lesznek majd (az összes 34 százaléka), jóval kevesebb lesz belőlük az elektromos hálózatokban (14 százalék) és a hálózathoz kapcsolódó járművekben (7 százalék).

Sokmilliárdos plusz

A Transforma Insights arra is vállalkozott, hogy megbecsülje, mekkora potenciális piacot jelent az IoT. Szerintük a múlt évben 424

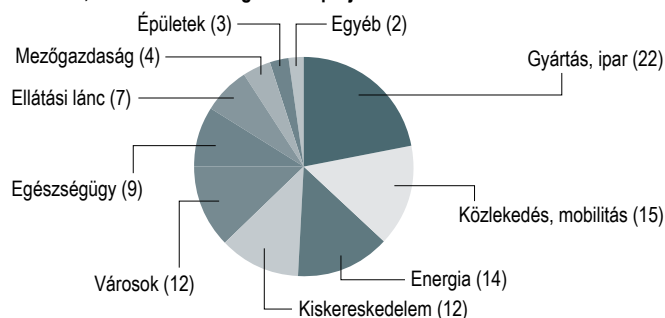
Az ipari IoT-alkalmazások 2030-ra
14200 milliárd dolláros pluszt jelenthetnek a Föld GDP-jében

milliárd eurós volt ez a piac, 2030-ra pedig 1300 milliárd euróra nőhet. Ennek a legnagyobb részét, 66 százalékát, a szolgáltatások teszik majd ki, amibe a cég szakértői a kommunikációs szolgáltatásokat is beleszámolták, a fennmaradó összeg pedig a hardverre jut.

A Fortune Business Insights tanulmánya pedig azt mutatja be meglehetősen érzékletesen, hogy még olyan területeken is hatalmas felfutás várható a dolgok internete kapcsán, amelyekre kevesen gondolnának a technológia kapcsán. A banki, pénzügyi szolgáltatási és biztosítási szektorban az adataik szerint 2018-ban 17,85 milliárd dollárt költöttek IoT megoldásokra, 2026-ra azonban az ilyen jellegű kiadások ebben az ágazatban elérhetik a 116,27 milliárd dollárt. Az Accenture prognózisa pedig arra mutat rá, hogy milyen hatással van a dolgok internete a teljes gazdaságra. A társaság azt vizsgálta, hogy az ipari IoT alkalmazások hogyan befolyásolhatják a globális gazdaságot, és becslésük szerint 2030-ra egészen elképesztő, 14200 milliárd dolláros pluszt jelenthetnek a Föld GDP-jében, persze csak akkor, ha valóra válnak azok az előrejelzések, amelyek gyors elterjedésükkel számolnak.

Az IoT-t legintenzívebben alkalmazó szektorok

Százalék, részesedés a vizsgált 1414 projektből



FORRÁS: IOT ANALYTICS

Egészségügy, pénzügy, kiskereskedelem, ügyfélszolgálatok – már most is számtalan területen támogatja a vállalkozásokat és a fogyasztók kiszolgálását a mesterséges intelligencia, és a következő években további dinamikus bővülésre lehet számítani az alkalmazásában. Az IDC prognózisa szerint 2024-re már 300 milliárd dollárt költenek világszerte erre a technológiára.

Január végén bejárta a világot a hír, hogy egy kanadai startup „Bluedot” nevű algoritmus az Egészségügyi Világszervezetet, illetve az amerikai járványügyet napokkal megelőzve, már 2019. december 31-én arra figyelmeztetett, hogy a kínai Vuhanban megjelent koronavírus globális fenyegetéssé nőhet. Ez az eset meglehetősen pontosan mutatta meg, hogy mi a mesterséges intelligencia (MI) egyik legnagyobb előnye: elképesztő mennyiségű információt képes feldolgozni rövid idő alatt, és az eredményekből, a felismert mintázatokból még következtésekre is futja.

Segítség a gyógyításban

A torontói startup a Bluedotot kifejezetten fertőző betegségek előrejelzésére hozta létre, azonban az MI az egészségügy egyéb területein is jelen van már évek óta. Az IBM Watson for Oncology például egy olyan mesterséges intelligencia alapú, klinikai döntéstámogató rendszer, amely abban segíti a szakorvosokat, hogy a legmegfelelőbb terápiás javaslatot állítsák fel a daganatos betegek számára, a megoldást pedig már az Európai Unióban is engedélyezték orvosi eszközként.

A COVID-19 járvány kapcsán persze nemcsak a korai felismerésnél, de a krízis kezelésében is számos lehetőség kínálkozott és adódik még ma is az MI bevetésére. A Gartner még tavasszal készített egy tanulmányt annak kapcsán, hogy a mesterséges intelligencia hogyan tudja támogatni a hatóságok és az egészségügyi dolgozók munkáját. A beérkező adatok elemzésével és a mintázatok feltárásával hatékony eszköz lehet a vírus terjedési útjának feltárásában. Elég csak arra gondolni,

hogy a mobiltelefon cellainformációk és a térfényelő kamerák adatainak összevetése mekkora emberi erőforrást igényelne, miközben ezek a feladatok MI-vel is megoldhatók. De jó szolgálatot tehet a mesterséges intelligencia a diagnózis felállítása során, illetve a kórházakban a beérkező betegek kapcsán a kezelési sorrend megállapításában.

Idén világszerte 156,5 milliárd dollárt

költhetnek MI megoldásokra

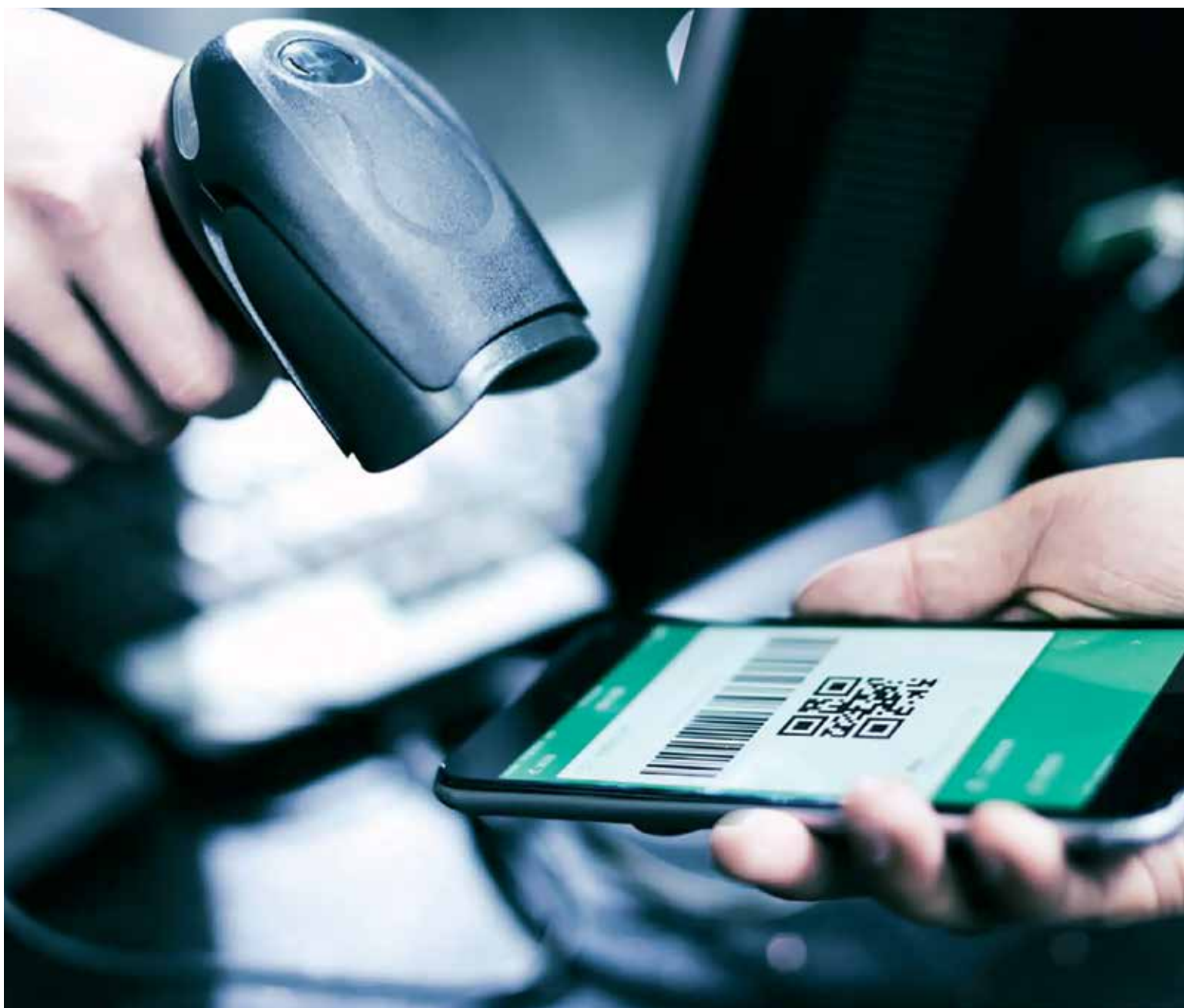
Jelentős előny

Bár az elmúlt években e sorok írója is több alkalommal szembesült azzal konferenciák kerekasztal-beszélgetései során, hogy még az infokommunikációs szakmán belül is megoszlanak a vélemények arról, hogy létezik-e már igazi MI, a köznyelvben, a sajtóban és az informatikai cégek reklámjaiban, ajánlataiban is működő és jól használható technológiaként utalnak rá. A nagy technológiai cégek előszeretettel hangoztatják, hogy az általuk fejlesztett digitális asszisztensek mögött is mesterséges intelligencia dolgozik, az okostelefonok gyártói pedig ott tartanak, hogy a mobilos fotózás élményét is MI-vel emelik új szintre. Ha pedig valaki egy online ügyfélszolgálaton a chat megoldást választja, nagy valószínűséggel nem élő emberrel, hanem egy robottal kezd „beszélgetni”, amit szintén valamilyen mesterséges intelligencia támogat, szerencsés esetben gépi tanulásra és természetes nyelv feldolgozására is képes algoritmussal.

A PwC elemzése szerint a bankok 34 százaléka fektet be MI-fejlesztésekbe, mivel abban bíznak, hogy ezzel a rendkívül munkaerő-igényes back-office feladatok egy része alól mentesíthetik munkatársaikat, ráadásul az ügyfelekről és a tranzakciókról rendelkezésre álló nagy mennyiségű adat valós idejű elemzése révén az MI hatalmas segítséget nyújthat számukra a csalások kiszűrésében. Érdekes lehetőségre mutatott rá a McKinsey az MI kiskereskedelemben történő alkalmazása kapcsán. A cég tanulmánya szerint a szektor azon szereplői, amelyek élen járnak a mesterséges intelligencia bevetésében, akár 5 százalékkal is növelhetik a haszonkulcsukat – ennyi pedig ebben az ágazatban már komoly eredménynek számít. A kiskereskedelemben az egyik leginkább magától értetődő alkalmazási terület a készletgazdálkodás: egyrészt a korábbi évek adatainak elemzésével az MI meglehetősen pontos becslést tud adni egyes kiemelt időszakokra vonatkozóan – mint például az iskolakezdés, vagy a karácsonyi szezon –, hogy miből, mennyit érdemes rendelni, másrészt az aktuális forgalom valós idejű követésével az eddiginél sokkal gyorsabb reagálási lehetőséget biztosít a kereskedők számára.

Töretlen fejlődés

Az egyes üzleti szektorokat eltérő ütemben hódítja meg az MI, de a következő években hatalmas üzleti lehetőséget kínál a fejlesztőcégeknek. Az IDC előrejelzése szerint idén világszerte 156,5 milliárd dollárt költhetnek az MI-hez kapcsolódó szoftverre, hardverre és szolgáltatásokra, ami 12,3 százalékos bővülést jelent a múlt évhez képest. Ebben az évben a -19 járvány miatt a korábbihoz viszonyítva valamivel lassabban fejlődik ez a szegmens, de a következő években gyors visszarendeződés várható. 2024-ben pedig már 300 milliárd dolláros lesz a mesterségesintelligencia-megoldások piaca, ami évente átlagosan 17,1 százalékos növekedést jelent.



FORRÁS: MOBILE TRANSACTIONORS

JÖNNEK AZ AZONNALI UTALÁSON ALAPULÓ FIZETÉSI MEGOLDÁSOK

Megmentheti a kereskedőket a QR-kód

Egyelőre csak az átutalások gyors megvalósulásában látjuk az azonnali utalási rendszer előnyeit, a szabályozó segítségével azonban ez biztosítja az alapot a jövő év január elejétől mindenki számára kötelező elektronikus fizetési megoldások biztosításához. Világviszonylatban is a gyors fizetés terjedése határozza meg a fintech világot. A blockchain is ígéretes a fintechben, de egyelőre még nem érezteti hatását.

Amikor a tavaszi járvány miatti karanténban készpénzhiány alakult ki a házban, az online tartott fitnesszlecke árát utalással fizettem ki, és az ételfutár mobilterminálján fizettem érintős (valójában érintés nélküli...) kártyámmal. Az azonnali fizetési rendszernek köszönhetően az utalások azonnal megérkeztek, mintha kézbe adtam volna a pénzt. Fogyasztóként egyelőre csak ezt látom az idén március elején debütált, azonnali fizetési rendszer egyedüli előnyének, a bankok, pénzintézetek és pénzügyi szolgáltatók – ahogy a tech cégek is – még mindig a nem túl látványos háttérfejlesztéseken dolgoznak.

Kötelező lesz az elektronikus

Mert van min dolgozni, ugyanis a kormány áprilisi döntése szerint a 2021. január elejétől az online kasszát használó kereskedők kötelesek elektronikus fizetési lehetőséget biztosítani ügyfeleiknek. Ettől ugye a gazdaság további felfröszését várják el a szakértők. Az Európai Bizottság kutatása szerint 2014-2016 között 530 milliárd forinttal több bevétel folyt be a magyar költségvetésbe az online kassza bevezetésének köszönhetően, most azért valószínűleg kisebb lesz a plusz bevétel.

De az is látható, hogy a lakosoknál lévő készpénzállomány folyamatosan nő: az MNB adatai szerint 2020 júniusának végére elérte a rekordot jelentő 6965,3 milliárd forintot. Egyetlen hónap alatt 74,1 milliárd forintos volt a növekedés.

QR-kódos megoldások

A 213 ezer online kassza mellett 147 ezer bankkártya-elfogadó terminál volt kihelyezve 2019 végén az MNB adatai szerint, ami azt jelenti, hogy a kötelező átállás 66 ezer kisebb-nagyobb vállalkozást érint. Ehhez nem feltétlenül szükséges POS terminált beszerezni, hanem a március óta kiválóan működő azonnali fizetési rendszert is igénybe lehet venni – ha lennének erre megoldások. A piac azonban már készül például a mobilszám vagy a QR kódon alapuló fizetési lehetőségek bevezetésére. Őszre várható a bankok saját megoldása, vagy egy olyan központi alkalmazás, mellyel mindenki, banktól függetlenül tud pénzt küldeni azonnal. A Giro Zrt például már dolgozik egy QR-kód alapú, központi, azonnali fizetésen alapuló mobilfizetési megoldáson a bankokkal közösen, a Simple Pay felületeken pedig már van egy működő megoldás. A QR-kód kihelyezése a legolcsóbb, a leginkább költséghatékony megoldás lenne ugyanis azoknak a kereskedőknek, akik eddig valamilyen módon nem biztosítottak elektronikus fizetési lehetőséget ügyfeleiknek.

Gyorsabban fizethetünk világszerte

Az Európai Unióban kialakított Single European Payment Area és a PSD2, plusz az egységes banki üzenetek kidolgozására létrehozott ISO 20022 szabvány hatására Európában az azonnali fizetési rendszerek elterjedése megállíthatatlan. A trendet erősíti az amerikaiak elköteleződése is, igaz, jegybank szerepét betöltő US Federal Reserve csupán 2021-ben tervezi elindítani az azonnali fizetéseket lehetővé tevő FedNow rendszert. Ezután a gyors, azonnali fizetések elterjedését már nemzetközi viszonylatban sem gátolja semmi.

A Libra projekt

2019 nyarán jelentette be a Facebook a Libra projektet, amely teljesen átalakította volna a pénzáttalást, és a közösségi oldalt a blockchain alapú digitális iparág megkerülhetetlen szereplőjévé tett volna. A projekt két részből állt: a Libra token egy stabil alapokra helyezett kriptovaluta lett volna, de létrejött volna egy blockchain-hálózat is a tranzakciók ellenőrzésére.

A közösségi oldal jól gondolta, hogy a hatóságok nem nézik majd jó szemmel ezt a kezdeményezést, ezért a Libra Egyesület esernyője alatt mutatták be a projektet, támogatóknak megnyert olyan neveket, mint MasterCard, Visa, PayPal, Stripe és Visa. Azonban ezek a támogatók is sorban kihátráltak az elképzelés mögül.

A blockchain megjelent a nemzetközi átutalásokban

A blockchain pénzügyi hasznosításán a Facebook már 2019 óta dolgozik, amikor bejelentette a Libra nevű kriptovaluta megalkotási terveit. Az ambiciózus elképzelések azonban meghiúsultak: az amerikai központi szabályozói ellenállás hatására nem ez lesz az első hivatalos kriptovaluta, hanem inkább egy digitális pénztárcává alakul, melyben a meglévő, kormányzatok által támogatott hivatalos valuták is megjelenhetnek – és ha elkészül a Facebook a saját Libra kriptovalutával, akkor kiegészítheti a meglévőket.

A blockchain megoldások a lassú és költséges nemzetközi átutalások területén próbálnak terjedni, ott már nagyobb sikerrel, bár jelentős és látványos változtatásokat még itt sem hozott. 2019-ben több nemzetközi szolgáltató is piacra dobta blockchain alapú átutalási megoldását, a Visa (B2B Connect), IBM (Blockchain World Wire) és a Ripple (RippleNet), megkötötték a technológia elterjedéséhez elengedhetetlen partneri szerződéseket is, ezzel kialakítva a szükséges infrastruktúrát. Úgy tűnik, a blockchain ezen a területen praktikus technológiai megoldásként tud (majd) érvényesülni.

FOLYAMATROBOTIZÁLÁS

A mézeshetek vége

A folyamatrobotizálás lassan belép az érett technológiák közé, ami együtt jár a felfokozott várakozások (és csalódások) csillapodásával, és a technológia valódi helyének megtalálásával a vállalati infrastruktúrában.



FORBES / ISTOCK

A következő évek egyik meghatározó technológiája lesz a folyamatrobotizálás (robotic process automation, RPA). A Gartner szerint idén 1 milliárd dollárt költenek erre a világ vállalatai, az éves növekedési szint pedig meghaladja a 40 százalékot. A Forrester merészebb számokat jósol, szerintük 2021-re már 2,9 milliárd dollár lesz a piac forgalma. Bármelyik szám is jön be, felmérések szerint az üzleti döntéshozók 70 százaléka növelni kívánja az RPA-megoldások bevezetésére és fejlesztésére szolgáló beruházásokat.

Mit tudnak ezek az eszközök, hogy most mindenki róluk beszél?

Alapvetően olyan folyamatokat hajtják végre irodai környezetben, amelyeket eddig emberek végeztek el. Minden munkahelyen vannak olyan feladatok, amikor egyik programból a másikba kell adatokat másolni, több helyről, több képernyőről kell összeszedni az adatokat, és átmozgatni egy újabb rendszerbe. Ismétlődő, kevés hozzáadott értéket tartalmazó, unalmas és ezért sok hibára lehetőséget adó munkák ezek.

Egy RPA-rendszer betanítható arra, hogy milyen alkalmazásokat, képernyőket nyisson meg, ott milyen mezőket keressen meg, azokból hova másolja az adatokat, milyen transzformációnak vesse alá őket és hova továbbítsa a végeredményt. Gyors, nem fárad, nem hibázik, a felszabaduló munkaerő pedig értelmesebb, hasznosabb munkákkal tud foglalkozni.

Éppen ezért beleesett a feljövőben lévő technológiák szokásos csapdájába: általános csodaszert kezdtek látni benne, ami minden bajra gyógyírt kínál. Erre az RPA ugyanúgy nem képes, mint ahogy nem volt képes egyetlen korábbi, túlhype-olt megoldás sem, ami néhány felhasználóban keserű szájjá hagyott. Kiderült, hogy a folyamatrobotok kidolgozása sok esetben komoly kódolást igényel, képesek meghibásodni, ha az általuk figyelt képernyőkön megváltozik a kezelőfelület.

Nem kell megijedni: a folyamatrobotizálás nem bukott és még kevésbé nem halott technológia. Nagyon is fejlődésben van, éppen ezért a felhasználók csak most kezdenek rájönni, hogy hol, mire és miként kellene alkalmazni a technológiát.

Folyamatrobotizálás a gyakorlatban

Az American Express emberi munkaerő helyett már RPA-t használ a repülőjegyek lemondásához és a visszatérítések kifizetéséhez. A robotizált folyamat képes online interakciókat folytatni az ügyféllel és feldolgozni a tranzakciót. Eközben az ügyfél valószínűleg észre sem veszi, hogy ember helyett egy intelligens szoftverrobot segíti a folyamatban.

Az eddigiektől eltérően kell mérni a folyamatrobotizálási (RPA-) eszközök, projektek hasznosulását: lehetnek új szolgáltatók? Javult a dolgozók hangulata?

Mire figyeljen hát a vállalati informatika?

Mindenképpen számítani lehet a piac konszolidációjára. Manapság legalább 150 RPA-eszköz kapható a piacon. A kisebb gyártók egy részét felvásárolják, akár a nagyobb RPA-szállítók, akár azok az informatikai vállalkozások, amelyek fantáziát látnak a piacon. Jobban láthatóvá válik a gyártók és termékek közötti különbség is: bizonyos RPA-eszközök inkább gyors, taktikai előnyöket kínálnak az asztali alkalmazások közötti folyamatok automatizálásával, mások pedig stratégiai transzformációra is lehetőséget nyújtanak nagyvállalatoknak.

Mondanunk sem kell, hogy a megfelelő eszköz kiválasztása nagymértékben befolyásolja a kívánt eredmények elérését, ezért változni fognak a fontosnak tartott kiválasztási kritériumok is. Olyan gyakorlatias és üzleti szempontok kerülnek előtérbe, mint az átfogó biztonság és compliance (auditálhatóság), a mértezhetségi és integrálhatósági potenciál, a bevezetéshez szükséges kódolás mennyisége vagy éppen az (ön)tanulási képességek.

Másképp lehet és kell mérni a folyamatrobotizálási eszközök, projektek hasznosulását is. Tudunk-e új szolgáltatásokat kínálni? Mennyivel nő a folyamatok hatékonysága? Hogyan javult a szolgáltatások, folyamatok minősége, sebessége, csökkentek-e a kockázatok? Sikerül-e a folyamatautomatizálásból kinyert adatok alapján optimalizálni vagy újraalkotni az üzleti folyamatokat? Jobb lett-e a dolgozók hangulata?

Digitális munkaerő a láthatáron

A folyamatrobotizálás egyik legjelentősebb hatása mégis az lehet, hogy elfogadottá, megszokottá teszi a mesterséges intelligencia használatát. Az RPA-eszközökbe számos MI-technológia építhető be, a természetes nyelvi feldolgozástól az intelligens optikai karakterfelismerésig, ezek még öntanuló képességekkel is kiegészíthetők. Ezek révén pedig, állítják a szakértők, az RPA továbbfejlődik úgynevezett hiperautomatizációvá, és lehetővé teszi a digitális munkások (digital workers) megjelenését.

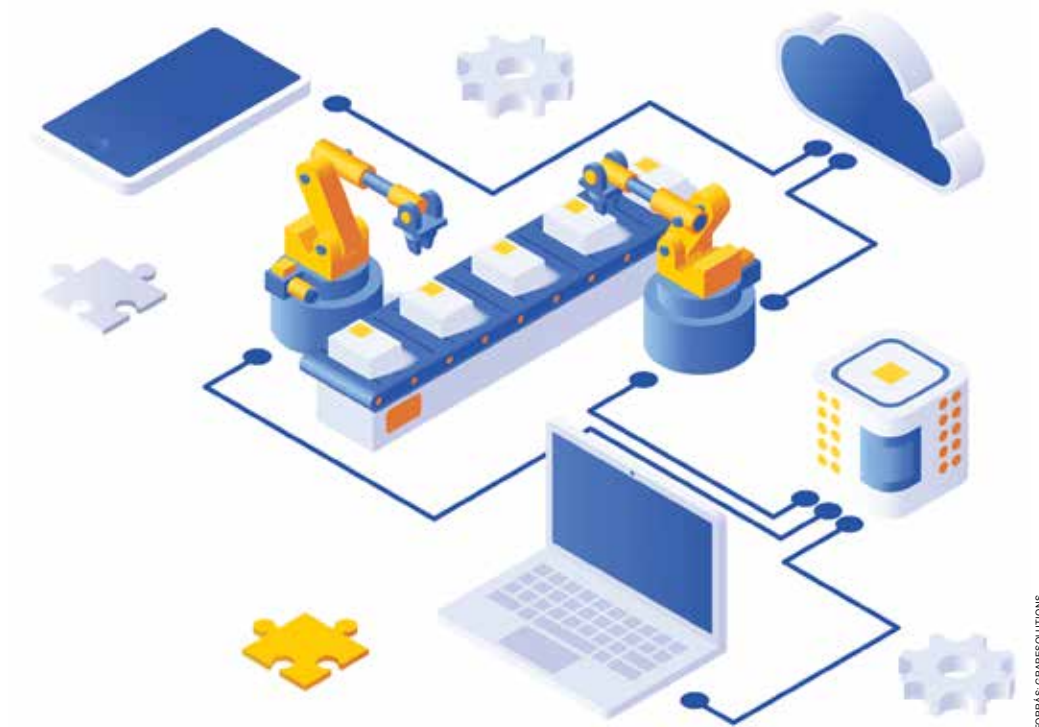
A digitális munkások abban különböznek a hagyományos, egyszerű szoftverrobotoktól, hogy nem csupán előre rögzített folyamatokon tudnak végigmenni gyorsan és fáradhatatlanul, hanem képesek alkalmazkodni az előre nem látott változásokhoz. Ezek már többféle feladatra is kiválóan használható, önszerveződő eszközök, amelyek ugyanazokat az informatikai rendszereket használják, mint az emberek. A jövő egyik nagy változása pontosan az lesz, hogy a szoftverrobotok egyre több helyen és egyre nagyobb mértékben dolgoznak együtt az emberi munkaerővel – és erre mind a két felet fel kell készíteni.

ROBOTIZÁLT FOLYAMAT-
AUTOMATIZÁCIÓ

Egyszerűbb, mint hinnénk

Robotokat a szoftveriparban is alkalmaznak, és ugyanarra a célra, mint a fizikai gyártásban: megszabadítani az embereket az ismétlődő, monoton feladatoktól, miáltal nemcsak a hatékonyság nő, de a hibalehetőségek száma is csökken.

A versenyképességüket megőrizni, illetve növelni akaró vállalkozások folyamatosan a feladataikhoz igazítják üzleti folyamataikat. Amikor a folyamatok egyes lépései már jórészt számítógépes alkalmazásokban zajlanak, az applikációk és a folyamatok elválaszthatatlan kölcsönhatásba kerülnek. Komplex rendszereknél ez a kölcsönhatás gondokat is okozhat. Egy összetett vállalati számítógépes rendszer kialakítása időigényes feladat, az implementáció során az üzleti folyamatokat sok esetben át kell alakítani – és ez is nem is mindig a üzleti igényeknek, hanem a bevezetendő rendszer elvárásainak megfelelően történik. A hosszú idő alatt és drágán bevezetett rendszer megtérülésére fókuszálva nem egyszer inkább „befagyasztják” a kapcsolódó üzleti folyamatokat, aminek következtében a valós üzleti elvárások lassan túlnőnek a lemerevedett üzleti rendszeren. Ezt a helyzetet a vállalkozások kreatív dolgozói újabb és újabb alkalmazások belső fejlesztésével próbálták javítani, tovább növelve ezzel az üzleti rendszerek komplexitását és személyfüggőségét. Az eredmény? A tisztán digitalizált működés irányába tartó szervezet olyan hibrid rendszer birtokába került, amely nem működött hatékonyan, csak részben volt rugalmas, üzemeltetése drágának bizonyult, és biztosan nem volt alkalmazható az üzleti folyamatok gyors és hatékony automatizálására.



FORRÁS: GRAPE SOLUTIONS

tésével próbálták javítani, tovább növelve ezzel az üzleti rendszerek komplexitását és személyfüggőségét. Az eredmény? A tisztán digitalizált működés irányába tartó szervezet olyan hibrid rendszer birtokába került, amely nem működött hatékonyan, csak részben volt rugalmas, üzemeltetése drágának bizonyult, és biztosan nem volt alkalmazható az üzleti folyamatok gyors és hatékony automatizálására.

Csak egyszerűen!

Pedig közben a folyamatok automatizálása alapkövetelménnyé vált. A munkaerőnek a nagyobb hozzáadott értéket termelő folyamatokkal kell foglalkoznia, miközben a nagyszámú tranzakciót monotonon végrehajtó szervezetek háttérbe szorulnak. A helyzet kezeléséhez olyan folyamatrobotizációs (RPA) megoldásokra lesz szükség, melyek képesek könnyen kapcsolódni a meglévő rendszerekhez, alacsony az erőforrás igényük, egyszerű az üzemeltetésük és rövid fejlesztési idővel is bevezethetők.

A Grape Solutions RPA-üzletágának a UiPath rendszerekre épülő megoldásai mindezen elvárásoknak megfelelnek. A meglévő rendszereket a megszokott képernyőkön keresztül is képesek kezelni, az üzleti feladatokat automatikusan elvégzik, stabilan a nap 24 órában, a hét minden egyes napján. A folyamatautomatizáló robot erőforrásigényét tökéletesen kielégíti egy átlagos dolgozói asztali számítógép, de igény szerint akár virtuális gépeken, szervezet háttérrendszerein is üzemeltethető.

A megoldás bevezetése is egyszerűbb, mint a legtöbb vállalati szoftveré. Az automatizált folyamat fejlesztése minden esetben a meglévő üzleti folyamatok megismerésével kezdődik. Általában elegendő csak a



meglévő rendszerek képernyőin végigkövetni a folyamatot, hiszen jó eséllyel az automatizálás is a képernyők használatán keresztül fog megvalósulni. Így nincs szükség bonyolult technikai rendszerleírásokra, a felhasználó maga is be tudja mutatni az adott üzleti folyamatot, nem kell informatikus segítségét igénybe venni.

Együttműködésben ember és gép

Az felmérés után a Grape Solutions szakemberei optimalizálják az adott folyamatot az automatizáláshoz, majd az ügyfél jóváhagyása után a folyamat tényleges fejlesztését is megkezdik. A fejlesztés alatt és után egyaránt szükség lehet a felhasználók bevonására a tesztelésbe, hiszen ők ismerik behatóan a folyamatot, a robot pedig csak azt és úgy tudja végrehajtani, ahogy azt számára leprogramozták. A rendszer tesztelését és élesítését követően a Grape Solutions vállalja a folyamatos üzemeltetést is. A UiPath technológiájának köszönhetően a meglévő folyamatokat napokon belül a megváltozott igényekhez lehet igazítani, néhány héten belül pedig teljes folyamatok automatizálására is mód van.

A folyamatrobotok többféle módon is működhetnek. Az úgynevezett unattended (felügyelet nélkül működő) robot önállóan, valamilyen logika alapján tervezett módon, központilag futtatható, nem terhelve a felhasználó napi munkavégzéséhez szükséges



Az eredmények magukért beszélnek

A Grape Solutions RPA megoldását használva az egyik, ügyfélkapcsolati rendszereket üzemeltető partner komoly optimalizációs sikert ért el. A szerződés-nyilvántartó rendszert automatizálva a robotok több tízezer szerződést rögzítettek automatikusan, korábban sosem látott naprakészséget teremtve. Nem csak a szerződések feldolgozása lett naprakész, de egyúttal átlagosan havi 5 FTE (teljes munkaidős munkavállaló) megtakarítására is lehetőség adódott. Elbocsátani nem kellett senkit, a felszabadult munkaerőt más, személyes munkavégzést igénylő területekre irányították át. A rögzített szerződésekhez kapcsolódó hibák száma a nulla közelébe csökkent, miáltal a korábban megszokott manuális utómunka is a minimálisra csökkent.

A Grape Solutions automatikus rendszerével a vállalat egy napon belül képes reagálni ügyfelei papír alapú formanyomtatvány küldési kérésére. A robotizált folyamat nem csak az ügyviteli rendszerben végzi el a szükséges adminisztrációt, hanem gondoskodik az igényelt formanyomtatvány postai úton történő kiküldéséről is. Ezzel a hibás teljesítés lehetősége megszűnt és a korábban több napig tartó igényfeldolgozási idő egy napra csökkent.

erőforrásokat. Így komplex folyamatok teljes automatizálása is egyszerűen megoldható a háttérben.

Elfordulhatnak olyan esetek is, amikor a felhasználó a részfolyamatok automatizálásával párhuzamosítani tudja feladatainak megoldását. Ebben az esetben ő maga indítja el az adott folyamatot, és amíg a robot azt végrehajtja, addig a felhasználó a kifejezetten személyes munkavégzést igénylő feladatain dolgozik. Amikor mind a két részfeladat elkészül, egy másik automatizmus vagy a felhasználó saját maga is összegyűrhatja azokat egy végleges megoldássá.

Közös munka gyümölcse

A fentiekből is látszik, hogy a sikeres megvalósításhoz elengedhetetlen a felhasználó folyamatos közreműködése. Ezért sosem egyedi folyamatok automatizálásában érdemes gondolkodni, hanem szélesebb körű partnerségben. Ennek keretében a Grape Solutions szakemberei már az üzleti folyamatok átszervezése során is együttműködnek a felhasználó szakembereivel, tehát a BPR (Business Process Reengineering) folyamat során tudatosan felméri, milyen folyamat(oka)t fognak részben vagy egészben automatizálni.

A UiPath alapú rendszerek kellően felhasználóbarátak ahhoz, hogy az ügyfél munkatársai rövid továbbképzést követően képesek legyenek egyszerűbb folyamatautomatizálások végrehajtására. A munkavállalók így a korszerű technológia használatával hatékonyabban, gyorsabban és pontosabban tudják elvégezni feladataikat. (X)

A Grape-ről röviden, elismerések

- Széleskörű technológiai fejlesztések, digitalizáció, üzleti intelligencia és tesztelési szolgáltatások
- **140+** szakértő munkatárs
- **100+** egyedi üzleti alkalmazás fejlesztve
- Kiemelkedő ügyfélelégedettségi ráta: 91%-os visszatérő ügyfél



FORRÁS: GRAPE SOLUTIONS

KÖZELEBB KERÜL EGYMÁSHOZ AZ ÜZLET ÉS AZ IT

Proaktív együttműködésben a jövő

A megnövekedett feladatokra a vállalatok gyorsan, viszont időt és energiát spórolva szeretnének reagálni. Ehhez biztosít eszközkészletet a Flowmon forgalomanalitikai megoldása, mely az IT-szolgáltatók és ügyfelek között képes proaktív partnerséget kialakítani – mondja Ványa László, a Flowmon Networks magyarországi üzletfejlesztési vezetője.

– Milyen trendeket tapasztal a Network Traffic Analysis (NTA) vagyis a hálózati forgalomanalitikai megoldások területén?

– Azt látjuk, hogy olyan eszközkészletet keresnek a vállalatok és az IT szolgáltatók a piacon, mely a reaktív IT-ból a proaktív IT-ba vezeti át őket. A forgalomanalitika más és más okokból fontos a vállalatoknak: nagyban függ nyilván a core tevékenységtől, van, aki az üzemeltetés támogatásra összpontosít, mások a biztonságra, vagy a pénzt termelő alkalmazásaiknak a minőségét igyekeznek meg megoldásunkkal javítani. Azonban mindenhol az az egységes visszajelzés érkezik, hogy eszközkészletünk segítségével sokkal proaktívabbak tudnak lenni, időt, energiát megtakarítva képesek reagálni a megnövekedett feladatokra. A hálózati vizibilitás hozadéka, hogy nem azon kell gondolkodniuk, hol lehet a probléma, hanem azon, hogyan lehet a gondokat orvosolni. Így a vállalat a drága erőforrásait, a megbecsült munkát tudásához mérten tudja arra használni, amire eredetileg tervezte és alkalmazza.

Mindenhol az az egységes visszajelzés érkezik, hogy eszközkészletünk segítségével a vállalatok sokkal proaktívabbak tudnak lenni

– Bízban jobban a vállalatok az automatizáció bölcsességében?

– Igen, meg kell tanulniuk, hogy hagyatkozzanak az okos eszközökre. Tegyük fel, akár valami egyszerű probléma adódik, például a kollégák tömegesen nem tudnak használni egy szolgáltatást, akkor hagyományos eszközökkel egy napot is elveszíthetünk a probléma feltárásával. Automata rendszereinktől csak meg kell kérdezni, mi lehet a probléma, és máris annak elhárításával foglalkozhatunk. Így hosszú kiesés helyett nagyon rövid szünet után folytatható a munka. Merjük az okos rendszerekre, az automatizációra bízni a hibakeresést, a szakemberek tudását használjuk olyan területen, ahol arra valóban szükség van.

– A Flowmon forgalomanalitikai megoldást sok IT-szolgáltató használja saját ügyfelek kiszolgálására. Náluk is változott a hozzáállás?

– Az IT-szolgáltatóknak óriási idő és energia lenne minden ügyféllel ugyanolyan mélységben és minőségben foglalkozni egy megbízható eszközkészlet híján. Segítségünkkel sokkal gyorsan

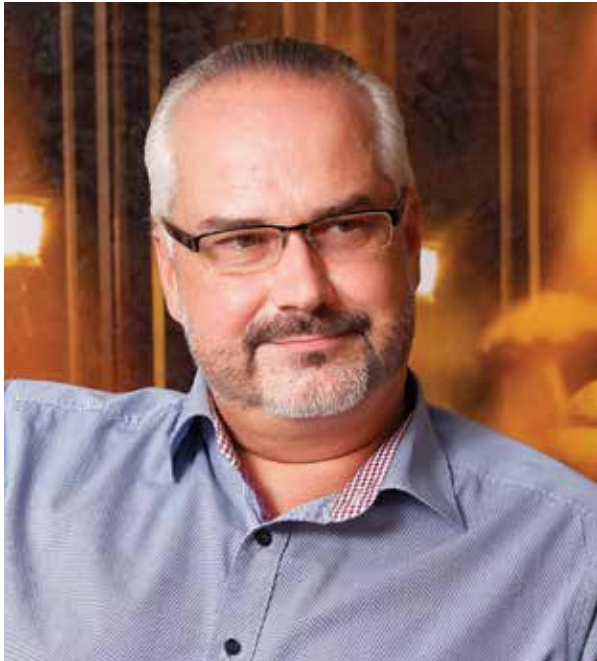


VÁNYA LÁSZLÓ, FLOWMON

sabban jutnak információkhoz saját ügyfeleikről, a problémákat mélyebben képesek megérteni, hatásukat átlátni. Ez azt jelenti, hogy marad idő a problémák elemzésére, azok kezelésére. Sőt, arra is jut idő, hogy a szolgáltató az ügyféllel közösen együtt gondolkodjon a jövőről, proaktív módon javasoljon megoldásokat, azokra a gondokra, amelyeket a hálózati vizibilitást biztosító termékünk feltárt. A service providerok élete már nem arról szól, hogy 0-24-ben csak hibákat hárítanak el, hanem együtt tervezik az ügyféllel az üzletet kiszolgáló beruházásokat.

– Akkor már nem is ügyfelekről, hanem partnerekről beszélünk.

– Valóban, az IT-szolgáltató olyan proaktív partnere lehet a kiszolgált cégeknek, aki érti, hogyan működik a partner és célzott ötleteikkel segítik azok fejlődését. Vagy ha problémát tapasztalnak, akkor az IT-szolgáltató hatékonyan, gyorsan, érdemben tud javaslatot tenni a fejlesztendő területéről, hogy ez többet ne forduljon elő. Az üzletet és az IT-t valóban közelebb hozzuk egymáshoz, és ebben van az óriási érték. A Flowmon ehhez tud egy hatékony eszközkészletet és platformot adni, ami valóban segít ezt az első látásra távol lévő két világot egy csapattá rázni. ■



PATAKI TAMÁS, CANON HUNGÁRIA

NEM ELÉGSZÜNK MEG A SZTENDERD MEGOLDÁSOKKAL

A digitális dokumentumkezelés, mint hozzáadott érték, maga a hatékony jövő

Már évek óta tapasztalható a piaci elmozdulás a digitális dokumentumkezelés irányába, a koronavírus pedig végérvényesen biztosította a cégeket arról, hogy a papír alapú iratkezelés napjai leáldoztak. A digitális dokumentumkezelés felé vezető út azonban igényes eszközmegoldásokkal és hatékony szoftvermegoldásokkal van kikövezeve, amelyekben a Canon Hungária évtizedes gyakorlattal támogatja az elektronikus munkafolyamatra váltó cégeket, a krízishelyzet pedig a céget is új tapasztalattal gazdagította.

Számtalan ágazat esetében bizonyult katalizátornak a koronavírus, nem volt ez másként az iratkezelés területén sem, sőt. A pandémia miatt tömegével kényszerültek home office-ba a munkavállalók, de az első napok megkönnyebbülését azonban az a felismerés követte, hogy ami eddig papíralapon volt jelen, és papíralapon tartalmazta a szükséges információkat a szervezetben, az bizony az otthon falai mögül nem érhető el. Ilyenkor szembesül sok cégvezető azzal, hogy a számlakezelési folyamat nincs kiépítve, és az e-aláírást sem vezették még be. „Erre vannak professzionális rendszerek, amelyek a dokumentumkezelés, adatkinyerés, validálás mellett a szerződés- és számlakezelő munkafolyamatokat is megkönnyítik. Természetesen mi is rendelkezünk megoldásokkal. Megdöbbentő volt, hogy a szükséghelyzet bevezetése után gyakorlatilag nap mint nap azonnali bevezetésre volt szükség, de sok cég

A szükséghelyzet bejelentése után gyakorlatilag nap mint nap azonnali bevezetésre volt szükség

keresett meg minket azzal, hogy helyezzünk el nagysebességű dokumentumszkennert, amivel emailen vagy egy gyorsan telepíthető DMS-workflow szoftveren másodpercek alatt szét lehet küldeni minden érintettnek az abból származó szükséges információt”, mondta *Pataki Tamás*, a Canon Hungária Business Development Managere.

Elkötelezetten a digitális dokumentumkezelés mellett

Jól mutatja a hirtelen megnövekedett igényt a cég szolgáltatásai iránt az is, hogy a dokumentumkezeléssel kapcsolatos üzletág, Pataki Tamás koordinálásával, az első féléves terv négy és félszeresét hozta.

A digitális dokumentumkezelés olyan hozzáadott értéket képvisel és közvetít a piac felé, mint az e-adatforgalom, a big data és a mesterséges intelligencia gyakorlati alkalmazása, ami nem csak megkönnyíti a munkát, de a repetitív feladatoktól is tehermentesíti a dolgozókat, hiszen a belső összefüggésektől kezdve a karakterfelismerésen át az adatkinyerésig mindenre alkalmas. „Ezekkel a szoftverekkel, eszközökkel és több évtizedes szaktudással tudjuk támogatni a cégek automatikus átállását”, fűzte hozzá Pataki Tamás.

„Vezetőként és magánemberként is elkötelezett vagyok a digitális átalakulás mellett. Nem véletlen, hogy elsőként valósítottuk meg az első, nagy tömegű, e-aláírási folyamatokat a köz- és versenyszférában egyaránt. Komoly a penetrációnk, a pénzintézetek, iparvállalatok, kkv-k körében. Kis túlzással, nincs olyan terület, ahol ne lennének referenciáink, tapasztalataink. Szinte mindenben tudunk biztos megoldást nyújtani. A sztenderd megoldásokon túl gondolkodom és gondolkozunk, ha kell, magunk találjuk ki és rakjuk össze azt az egyedi megoldást, amelyre az ügyfélnek szüksége van”, zárta gondolatait. ■



FORBES.YOKO.GAWA.COM

NEMZETI DIGITÁLIS STRATÉGIA

Íránytű a következő tíz évre

Már társadalmi egyeztetésen van az ország következő tíz éves infokommunikációs irányvonalát meghatározó Nemzeti Digitalizációs Stratégia. Az ebben megfogalmazódó célok a következő uniós költségvetési időszak pályázati irányait is meghatározza.

A digitalizáció ma már nem választás kérdése: minden országnak és minden ágazatnak határozott lépéseket kell tenni ezen a területen. A digitális transzformáció a gazdaság és a társadalom szinte minden alrendszerét elkerülhetetlenül eléri, a 21. században a változó feltételekhez való alkalmazkodás alapfeltétele. Ezen a téren Magyarországnak a 2014–2020-as időszakban a Nemzeti Infokommunikációs Stratégia (NIS) adott iránymutatást. Az időszak azonban hamarosan lezárul, így mindenképpen szükséges volt egy olyan, az aktuális trendeket is figyelembe vevő dokumentum megalkotása, amely keretstratégia-ként egyrészt meghatározza a főbb irányvonalakat, azonban rugalmasan képes alkalmazkodni az elkövetkező 10 éves periódus folyamatosan változó szakmai kihívásaihoz.

Hosszú távra, de rugalmasan

Ez a dokumentum lesz az integrált szemléletű és átfogó jellegű Nemzeti Digitalizációs Stratégia (NDS), mondja *Dr. Solymár Károly Balázs*, a stratégiát megalkotó ITM helyettes államtitkára. Az NDS a 2021-2030-as időtávban a NIS-ben már meghatározott pillérek (digitális infrastruktúra, kompetencia, gazdaság, állam) mentén fogalmazza meg a szakterületi irányokat, célokat, intézkedéseket. Mindezeket túl az NDS a 2021-2027-es uniós költségvetési időszakra vonatkozó új uniós források lehívásával kapcsolatos úgynevezett feljogosító feltételeket és azok kritériumait teljesítő stratégia is egyben. Az NDS jövőképe az, hogy Magyarország a digitalizáció terén az európai országok rangsorában 2030-ra a legjobb 10 ország között szerepeljen.

Arra felvetésre, hogy a tíz éves időtartam nem túl hosszú-e egy olyan gyorsan változó iparágban, mint az infokommunikáció, *Dr. Solymár Károly Balázs* azt mondja, hogy kormányzati döntés alapján a következő időszakra vonatkozó ágazati stratégiákat 2030-ig határozták meg, így ettől az NDS-nél sem lehet eltérni. „Nagyon nehezen lehet megbecsülni, hogy hosszú távon milyen újabb technológiai trendek fognak előtérbe kerülni, de az NDS évenkénti-kétéven-

kénti felülvizsgálatakor be tudjuk majd építeni ezeket, így megfelelő monitoringgal meghozhatók a szükséges változtatások, például a technológiai és intézkedési igazítások”, teszi hozzá.

Az NDS előkészítésénél természetesen figyelembe vették az elődstratégia NIS, illetve a kapcsolódó egyéb programok tapasztalatait. Ezek egy része még most is tart, így a végső tanulságok levonása még hátravan – ezt akkor lehet megtenni, ha a projektek lezárultak. Része a stratégiának egy akcióterv is, amely a stratégiában megjelölt intézkedések megvalósításának módját, ütemét, kereteit tartalmazza majd. Ha az uniós források rendelkezésre állnak, akkor az első NDS-programok már idén ősszel el tudnak indulni, igéri a helyettes államtitkár.

Digitális gazdaság és készségek: kéz a kézben

A meghatározott négy pillér közül a vállalati digitalizáció területén van leginkább elmaradva az ország. Azért már látható javulás, hiszen az elmúlt időszakban bebizonyosodott, hogy a digitális megoldások, az internet használata nélkül már a legkisebb cégek sem, egy ágazat pedig végképp nem tud hatékonyan működni. Így a következő időszakban is kiemelt feladat a vállalkozások – különösen a mikrovállalkozások – digitális gazdaságba történő bevonása.

A tervezett programokban alapvetően a kkv-k jelentik az elsődleges célcsoportot. Minden szektorban és szegmensben őket kell céltzottan elérni minél sokrétűbb tevékenységek révén, akár az infokommunikációs szolgáltatók bevonásával is. Az IKT-ágazat fejlesztése is fontos szempont, az NDS-ben külön intézkedések fogják érinteni a szektort. Az is nyilvánvaló, hogy egyértelmű kapcsolat van a digitális gazdaság és a digitális kompetenciák fejlesztése között. Alapvető digitális készségek, illetve bizonyos esetekben magasabb szintű IKT ismeretek nélkül a vállalati alkalmazottak sem tudják azokat a rendszereket, szolgáltatásokat használni, amelyek egy cég életében fontosak.

A vállalkozók ismereteinek bővítése mellett a lakossági kompetenciafejlesztés is kiemelt terület lesz – folytatta a következő nagy pillér ismertetésével a helyettes államtitkár. Megfelelő digitális készségek hiányában az állampolgárok nem tudják használni a különböző szolgáltatásokat (például banki ügyintézés, hivatali ügyintéзések, munkakeresés, egyebek), illetve a munkaerő-piacon is hátrányból indulnak, hiszen lassan már nem lesz olyan munkahely, ahol legalább alapszintű digitális készségekre ne legyen szükség. Az ezt a célt szolgáló korábbi eredményeket nem tekinti sikertelennek *Dr. Solymár Károly Balázs*, de elismeri, hogy még van teendő ezen a területen, hiszen vannak, akiket nehéz megszólítani.

Idén tavasszal az ország kényszerűségből megtapasztalta, hogy milyen is a távoktatás. A digitális munkarendre való átállás egyáltalán nem volt örömteli helyzet, de egyúttal lehetőségeket is hordozott magában: az iskolák, a tanárok, a diákok és szülei az eddigieknél jobban kihasználhatták a digitális oktatás eszközeit és módszereit. Természe-

Az NDS néhány célszáma

- Gigabites kapcsolatra képes hálózattal lefedett háztartások aránya: 95 százalék (2030.)
- 5G hálózattal lefedett háztartások aránya: 75 százalék (2023.)
- 1 Gbps sávszélességű hálózati kapcsolattal ellátott köznevelési intézmények aránya: 100 százalék (2025.)
- Rendszeres internethasználat aránya a 16-74 éves korosztály körében: 100 százalék (2025.)
- Integrált vállalati folyamatokkal rendelkező vállalkozások aránya: 40 százalék (2030.)
- E-kormányzati szolgáltatások felhasználói: 90 százalék (2030.)
- E-egészségügyi szolgáltatásokat használó magánszemélyek: 50 százalék (2030.)

tesen ez nem volt könnyű, és az intézmények felkészültsége sem volt egységes. Az otthoni tanulás, tanítás támogatására eddig nem használt megoldásokat kellett új körülmények között bevetni. Felértékelődött az önálló munkavégzés jelentősége, a csoportmunkát biztosító alkalmazások ismerete és használata. A gyakorlatban megszerzett ismeretek szemléletformáló hatásúak voltak. „A következő időszakban növelni kell a digitális oktatási tartalmakhoz való hozzáférés lehetőségeit eszközök, tartalmak és hálózati sebesség tekintetében”, vonja le az időszak tapasztalatait a helyettes államtitkár.

Digitális infrastruktúra: hálózatot mindenhova

Az NDS négy pillére közül minden bizonnyal az infrastruktúra téren áll a legjobban az ország nemzetközi összehasonlításban. A DESI összekapcsoltságot mérő mutatójában két év alatt a 15-ről a 7. helyre ugrott előre Magyarország, megelőzve az EU-s átlagot, köszönhetően elsősorban a szélessávú vezetékes hálózatok fejlesztésének. Független iparági összehasonlításokban a hazai 4G mobilhálózatok lefedettsége és sebessége világviszonylatban is kiemelkedőnek mondható.

Az NDS-nek erre a jó alapra kell tovább építkeznie. A digitális infrastruktúra hét területén terveznek egymással is összehangolt fejlesztéseket, ezek a gigabites hálózatok, az oktatási intézmények infrastruktúrája, a felsőoktatási és kutatási intézmények digitális infrastruktúrájának és hálózati kapacitásának bővítése, a Nemzeti Távközlési Gerinchálózat sáv szélesség bővítése, az eddig lefedetlen pontok ellátása, a készenléti szervek mobilkommunikációjának fejlesztése, a kutatási hálózaton kívül a vállalkozások és az állami intézmények kiszolgálására is képes szuperszámítógép-kapacitás kiépítése, és az 5G hálózatok fejlesztése.

A célok eléréséhez többé-kevésbé ugyanazok az eszközök állnak rendelkezésre, mint eddig. Különösen fontos az állam szabályozó szerepe, az összes olyan jogi akadály lebontása, amely megnehezíti a piaci szereplők számára a hálózatok építését. „Ezen a téren az elmúlt években már jelentős eredményeket értünk el, de az 5G hálózatok kapcsán újabb feladatok várhatóak – az 5G-hez ugyanis számos apró bázisállomást kell telepíteni, részben állami, részben magántulajdonú területeken, és ennek szabályozására meg kell találni a megnyugtató megoldást”, mondja Dr. Solymár Károly Balázs. Ugyancsak kiemelt eszköz lehet a hálózatfejlesztések állami támogatása. Mindig lesznek olyan földrajzi területek, ahol piaci alapon nem éri meg a szolgáltatóknak kiépíteni a szélessávú hálózatokat – itt szükség van az állami ösztönzésre. A Szélessávú Internet Projekt (SZIP) hasonló elveket követett, de ezt az NDS-ben egészen másképp szeretnék megvalósítani. A SZIP-ből levont egyik legfőbb tanulság ugyanis az, hogy a lehető legegyszerűbb pályázati



DR. DÁVID RÓBERT, BELÜGYMINISZTERIUM



DR. SOLYMÁR KÁROLY BALÁZS, ITM

lebonyolítási formát kell kiválasztani. Ezt viszont azért nem könnyű megtalálni, mert a különböző méretű piaci szereplőknek nagyon eltérők az igényeik, amelyeket nem könnyű összecsiszolni. De a pályázatok lebonyolítását nemcsak egyszerűbbé, hanem gyorsabbá is kellene tenni – ezért is rendkívül lényeges a jogszabályi környezet „kigyomlálása”.

Mindezeket túl viszont maguk a piaci szereplők is tudnának tenni a fejlesztések felgyorsítása érdekében. Egymás közötti vitáik rendezése ugyanis sokszor hónapokat vesz igénybe, addig pedig állnak a beruházások. Ha jobb lenne az együttműködés a szolgáltatók között, vagy igénybe vennék a hírközlési hatóság által biztosított független vitarendezési fórumokat, elkerülhetők lennének az ilyen késlekedések.

Digitális állam: tovább a megkezdett úton

A digitális állam, digitális közszolgáltatások terén folyamatosan egyre jobb eredményeket ér el Magyarország a DESI indexben, de ez a helyezésem egyelőre keveset javított. (2020-ban a 24. helyre sikerült előrelépni a 26.-ról a 28 EU-tagállam között.) „Az idei előzetes felmérések, amelyek majd csak a jövőre publikálendő jelentésben lesznek benne, még további javulást mutatnak. Fontosnak tartjuk az indexet, még ha csupán ez alapján nem is lehet megítélni egy ország közigazgatásának, digitalizáltságának tényleges fejlettségét. Arra viszont kiváló, hogy megmutassa, hol állunk másokkal összehasonlítva, mely területeken fejlesztenek intenzíven a tagállamok”, árnyalja a DESI-ből kiolvasható számokat *Dr. Dávid Róbert*, a Belügyminisztérium E-közigazgatási Főosztályának főosztályvezetője. A Nemzeti Digitalizációs Stratégia (NDS) tervezete alapvetően a korábbi évek fejlesztési alapelveit követi. Ezek közé tartozik többek között a nagy teljesítményű, rugalmas informatikai infrastruktúra környezet, amely az állami szolgáltatásokat nagy üzembiztonsággal, külső kitértektől függetlenül és egységesen tudja biztosítani, miközben az információbiztonságot is magas szinten garantálja. Szintén fontos elem az állami fejlesztői környezet, amely révén az állam számára megvalósuló informatikai szoftverfejlesztések egységes módszertannal, egységes eszközrendszerrel készülhetnek el. Az egységesítés szándéka érhető tetten az állami informatikai beszerzések erősebb felügyeletében is. Ugyancsak régebbi, de továbbra is helyénvaló célkitűzés az interoperabilitás további szélesítése az államigazgatási rendszerek között.

Utóbbi már csak azért is rendkívül lényeges, mert az NDS céljai között kiemelt helyen szerepel a közigazgatás, az állami működés transzformációja adatalapú működésre. Ennek lényege, hogy minden szükséges adatot csak egy helyen kelljen tárolni, és ha egy szakrendszernek szüksége van rá, az azt tároló, minél magasabb rendű, lehetőleg közhiteles, „primer” nyilvántartásból, adatbázisból

FOTÓ: ITB

hívja le a szükséges információt, természetesen az adatvédelmi és jogosultsági elvek szigorú betartásával. Így csökkenthetők lesznek a hibás adatbevitelből, esetlegesen rosszabb minőségű, származtatott adatbázisokból adatszolgáltatásából származó eljárási hibák, gyorsíthatók és könnyebben digitalizálhatóak a különböző ügyintézési folyamatok valamint a teljes belső működés – már ahol ez valóban értelmezhető, említi néhány előnyt Dr. Dávid Róbert.

Nem választható el az adatalapú közigazgatástól az adatvagyon-gazdálkodás rendszerének kialakítása sem. Az állam által előállított, gyűjtött, kezelt adatokhoz való szabályozott hozzáférés, azok esetleges gazdasági hasznosítása a következő időszak egyik lényeges megoldandó feladata lesz. A Belügyminisztérium ehhez már létrehozta az ügynevezett közadat-portált, az adatvagyon-gazdálkodás további jogszabályi és szervezeti kereteinek kialakítása az ITM hatáskörébe tartozik.

Adatok kellene a mesterséges intelligencia alkalmazásához is

Az egységesen rendelkezésre álló adatok jelentik az alapját a folyamat-automatizációnak és a mesterséges intelligencia használatának is. Minden további nélkül elképzelhetőek olyan közigazgatási folyamatok (mint például az erkölcsi bizonyítvány kiállítása vagy a jármű adatszolgáltatási platform automatikus működése), ahol nem kell ügyintézői szakmai mérlegelés, hanem a meglévő adatok alapján automatikusan meghozható a döntés. Az automatizálásnak egy kevésbé fejlett változatát képviseli, de az ügyfelek, állampolgárok számára így is rendkívül hasznos, ha az ügyintézés „intelligens” űrlapok segítségével végezhető el, amelyeken a központi nyilvántartott adatok (név, lakcím stb.), és akár az egyes ágazati nyilvántartásokban már elérhető, az adott ügy intézéséhez elengedhetetlen adatok körével előre ki vannak töltve. Az emberi közreműködésnek az ügyintézés során egyre inkább a magasabb hozzáadott értékű, komplexebb, gép által egyelőre nem helyettesíthető/kiváltható folyamatok felé kell összpontosulnia. Nagyon fontos a fokozatosság elvének betartása is, kezdetben a kiterjedt döntéstámogatás az első lépés,

majd akár az érdemi döntéshozatal is lehet a gépek feladata; mindez jelentősen javít az ügyintézés idején és minőségén, az ügyfélélményen. A technológiai fejlődés és a felhasználói szokások változása miatt az államigazgatásnak is nagyobb hangsúlyt kell fektetni a szolgáltatások mobil eszközökön való elérhetőségére, említi egy további fejlesztési irányt Dr. Dávid Róbert. A magyar közigazgatási ügyintézési honlapok többsége ugyan már mobil nézetre optimalizált reszponzív felület, de az érdemi ügyintézésre felhasználható mobil applikáció viszonylag kevés van, a működőek viszont – mint például az egyszerűsített foglalkoztatás bejelentése – kimondottan népszerűek és megadják a szükséges információkat. Az NDS szintén kiemelt célja, hogy az egyszerűbben, kevés adat megadásával intézhető ügyeket mobilapról is lehessen intézni, illetve ezen megoldások gyűjtőplatformjának kialakítása is tervben van. Fő kihívás a fejlesztési és szolgáltatási környezet fejlődésével, illetve a mobil platformok információbiztonságával a lépést tartani, biztonságos megoldásokat kínálni a felhasználók és állami rendszerek védelme érdekében.

Nem marad ki az egészségügy

Szintén jelentős hangsúlyt kapnak az NDS-ben az e-egészségügyi megoldások is. A célok között szerepel a korszerű digitális megoldások egészségügybe történő integrálása, így például az EESZT (Elektronikus Egészségügyi Szolgáltatási Tér) továbbfejlesztése úgy, hogy valamilyen ellátási és intézményi folyamat digitálisan támogatható legyen. Ugyancsak kitűzött cél a digitális eszközökkel támogatott, mesterséges intelligencián alapuló lakossági prevenció, szűrési, betegség- és egészségmenedzsment programok megvalósítása is. Komoly várakozással tekintünk az NDS felé, hiszen az jórészt megalapozza a 2021-2027-es pénzügyi tervezési ciklus forrásainak felhasználását is a kormányzati informatika és e-közigazgatás terén, a Belügyminisztérium készül a tervezés során a fejlesztések megvalósítására és minden egyes érintett ágazat támogatására a zavartalan feladatellátás és az innovatív megoldások bevezetése érdekében. ■

Magyarország DESI helyezéseinek alakulása

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
DESI értékek alapján számított helyezés	22.	21.	20.	23.	23.	23.	21.
1. Összekapcsoltság	20.	17.	16.	15.	15.	14.	7.
2. Humántőke	18.	15.	18.	18.	19.	20.	20.
3. Internethasználat	15.	11.	11.	14.	17.	18.	14.
4. Digitális technológiák vállalati integráltsága	26.	25.	27.	24.	24.	25.	26.
5. Digitális közszolgáltatások	22.	24.	24.	27.	26.	26.	24.

FORRÁS: NDS

Az államnak a digitális térben is versenyeznie kell

A digitális államot nem elég kiépíteni, annak használatára meg kell tanítani még a fiatal generációkat is.



FORRÁS: SALKA.CO



FORRÁS: ITB

VÁGUJHELYI FERENC, NHIT

A tavalyi évben megújult Nemzeti Hírközlési és Informatikai Tanács (NHIT) legfontosabb feladatának tekinti, hogy az informatika a kormányzás és a közigazgatási szolgáltatások hatékony eszköze legyen – mondja *Vágujhelyi Ferenc*, a szervezet elnöke. Az informatikában óriási lehetőségek rejtőznek az állam működtetésének gyorsabbá, hatékonyabbá és olcsóbbá tételére.

A kormányzati célok eléréséhez vezető úton a mérföldkövek már adottak: egységes és egységesen irányított a kormányzati informatikai infrastruktúra, létrejött a különböző ágazatok közötti adatalapú együttműködés, és egyre inkább jellemző a már megszerzett készségekre, képességekre épülő fejlesztések megvalósítása.

Ugyanakkor az elmúlt tíz évben csak részben készültek el azok az alapok, amelyek egy egységes keretrendszerrel biztosíthatnak volna a kormányzati informatikai rendszereknek. Az együttműködést lehetővé tevő – és egyben kényszerítő – infrastruktúrák, képességek és kapacitások számos esetben nem elsősorban informatikai, hanem sokkal inkább államigazgatási és jogi beavatkozásokat igényelnek. „Véleményünk szerint az egyik legfontosabb lépés a közigazgatásban az egységes fogalomhasználat és a digitalizációt elősegítő folyamat-tervezés kialakítása. Ezek megvalósítása növeli az átláthatóságot, és érezhetően javítja a hatékonyságot a vezetők, a közigazgatásban dolgozók és az ügyfelek számára egyaránt”, fogalmaz az NHIT elnöke.

Figyelmet kell fordítani arra is, hogy az állampolgárokban – különös tekintettel a fiatal generációkra – megerősödjön a „digitális állam-élmény”. Miközben a fiatalok nagyon ügyesen vásárolnak az okostelefonjuk segítségével, akár még egyetemi vizsgára is jelentkeznek ezen a módon, de ha közigazgatási ügyet kell intézniük, nagyon gyakran nem jut eszükbe ez a megoldás.

Nem szabad elfelejtenünk azt sem, hogy az államigazgatásnak egy olyan világban kell helyt állnia, ahol a közösségi média, a nagy keresőszolgáltatók és online piacterek jobban ismerik az egyén gondjait, örömeit és vágyait, mint a róluk döntést hozó vezetők. Ezek a szolgáltatások éppen nélkülözhetetlenségük miatt jelentenek társadalmi méretű kihívást, ha kivonják magukat a „bennük élő” közösség kontrollja alól, ha nem vetik alá magukat sem a bírói, sem a végrehajtó hatalomnak, azaz szelektálnak a működésüket szabályozó törvények között. A világon mindenütt küzdenek a problémával, beleértve magukat az érintett „adatcégeket” is, így a megoldás keresésében szerencsére nem vagyunk egyedül.

ÉRINTKEZÉSMENTES KÖZIGAZGATÁS

Új digitális korszak küszöbén



FORRÁS: THEECONOMIST.COM

A veszélyhelyzet rámutatott arra, hogy digitális megoldásokkal hathatósan csökkenthető a személyes kontaktusok száma, ezzel a fertőzés terjedésének veszélye. A vállalkozások mellett az e-közigazgatási rendszerek létrehozásáért és működtetéséért felelős NISZ Zrt. is jelentősen átstrukturálta fejlesztési prioritásait annak érdekében, hogy az online ügyintézési lehetőségeket minél több ember számára biztosítani tudja.

Népszerű lett az elektronikus csatorna

A március 11-én kihirdetett veszélyhelyzeti intézkedések egyik fontos célja volt a személyes találkozások minimalizálása. Ilyen körülmények között viszont a korábbi, megszokott személyes jelenléthez kapcsolt közigazgatási rutinok nem, vagy nem elég hatékonyan működnek.

A járvány tavaszi hónapjai alatt dinamikus digitális technológiai átalakulása zajlott le Magyarországon. Cégek ezrei, dolgozók százezrei tértek át a személyes és papír alapú munkavégzésről az elektronikus megoldásokkal támogatott távmunkára. A változások a közigazgatást sem hagyták érintetlenül.

Ez jól megmutatkozott a magyarorszag.hu portál megnövekedett látogatottsági adataiban és az elektronikusan indított ügyek számában is. Az alig két héttel korábban, február 29-én indult, megújult portált havonta átlagosan 300 ezren látogatják. Az elektronikus formában intézett ügyek száma ennél jóval nagyobb, hiszen a 1818 Kormányzati Ügyfélvonalon keresztül, telefonon is számos ügyet lehet elintézni. Ezek köre – pontosan a személyes találkozások számát minimalizálandó – bővült több új lehetőséggel is: például az elfelejtett

Ügyintéző automaták

Az automatizált ügyintézési oszlopok egyfajta közbülső állomást jelentenek a személyes és az otthoni, internetes ügyintézés között, így komoly lépésnek számítanak az érintkezésmentes közigazgatás felé. A kiosk-szerű eszközzel személyes érintkezés nélkül, elektronikus azonosítás után egyre szélesebb körben intézhetők ügyek. Az intelligens oszlopok több funkciót is betölthetnek a jövőben, akár a határátlépést is segíthetik. Jelenleg négy önkiszolgáló terminál kihelyezése zajlik, amely a közeljövőben 400 berendezéssel egészül ki.

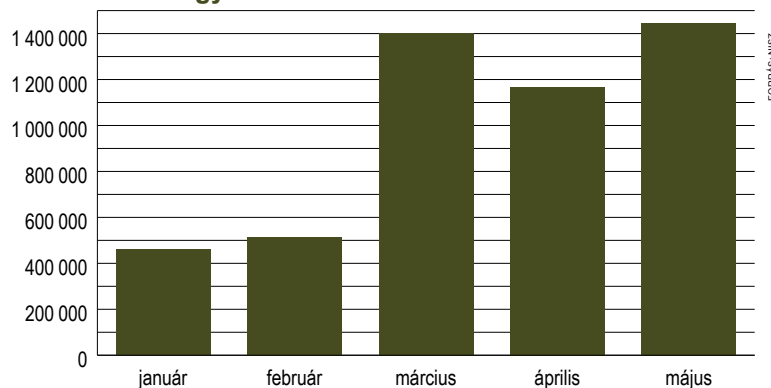
ügyfélkapus felhasználóneveket telefonon is megtudhatják az állampolgárok. Ugyancsak szembeötlő az e-papír növekvő népszerűsége, az ily módon indított ügyek száma többszörösére emelkedett a veszélyhelyzetet megelőző időszakhoz képest, különösen a családtámogatási feladatokhoz kapcsolódó, illetve az egészségügyi- és szociális ügyek terén. Ezeknek is köszönhetően az elektronikus ügyintézés számát egyik hónapról a másikra közel háromszorosára nőtt, és tavasszal ezen a szinten is maradt. *(Lásd a grafikon)*

A közigazgatási ügyek online intézése során előtérbe került az ügynevezett azonosításra visszavezetett dokumentumhitelesítés szolgáltatás is, melynek segítségével olyan személyek is tudnak elektronikus úton dokumentumot aláírni, akik nem rendelkeznek elektronikus aláírással, de van Ügyfélkapu regisztrációjuk. A 2019-es havi átlag 760 ezer hitelesítéshez képest 2020. márciusában 1,2 millió dokumentumhitelesítés történt, ez pedig a tavalyi év csúcs hónapjához képest is 30 százalékos növekedés.

Kormányzati videókonferencia

A vállalatokhoz hasonlóan a kormányzati szektorban is ugrásszerűen megnőtt a tárgyalások, egyeztetések azonos helyszínen, személyes jelenlétet nem igénylő megvalósításához szükséges eszközök és megoldások, valamint a sávszélesítés-bővítés iránti igény. A közigazgatási rendszer terhelése a többszörösére nőtt, így haladéktalanul infrastruktúrabővítést kellett végezni. A NISZ a kormányzati internetkapcsolat sávszélességét a duplájára, 20 Gb/másodpercre emelte, amivel párhuzamosan megduplázta a DDoS védelmi eszközök kapacitását is. Mindemellett azonnal kiépítette két stratégiai egészségügyi intézmény – a kiskunhalasi konténerkórház és a Kútvölgyi Kórház – csatlakozását a Nemzeti Távközlési Gerinchálózatra, és magas biztonságú infokommunikációs eszközökkel látta el a konténerkórházakat. A vállalat az Egységes Infrastruktúra (EI) felhasználói részére szintén rekordgyorsasággal dolgozta ki a VPN-kliens megoldást, amely lehetővé teszi az EI legfontosabb szolgáltatásainak online elérését biztonságos azonosítás és titkosítás használatával. A járványidőszakban további, kiemelt prioritású kérés volt az Operatív Törzs stabil és biztonságos informatikai munkakörnyezetének és videokonferencia-kapcsolatának kiépítése,

Elektronikus ügyintézés számát 2020-ban



Zöld szám

A hiteles és gyors tájékoztatás érdekében a Belügyminisztérium egy zöld szám üzemeltetésére is felkérte a társaságot. A 24 órában hívható koronavírus-információs vonal kezelésében a 1818 Országos Telefonos Ügyfélszolgálat munkatársai is közreműködtek. Az ügyfélvonal radikálisan megnőtt feladatmennyisége miatt jelentős fejlesztések kezdődtek a NISZ-nél ezen a téren is, ilyen a videochat vagy a mesterséges intelligenciára épülő robottechnológia bevezetése.

valamint a NISZ üzemeltetésében jött létre a koronavirus.gov.hu tájékoztató oldal is.

A járvány idején a személyes tárgyalások jó részét videokonferenciák váltják ki. Az államigazgatásban ezt megkönnyítette a NISZ 2018 decemberében elkészült országos videokonferencia-rendszere, a VIKI. Ennek kiterjesztése tette lehetővé, hogy ma már mind a hazai, mind a nemzetközi szintű kormányzati tárgyalások is megtarthatók ilyen módon. Segítségével a kommunikáció gördülékenyebbé vált, a VIKI videokonferencia-szolgáltatást a társaság ellátotti körében ma már egyre több minisztérium veszi igénybe.

A NISZ a rendszert összekapcsolta a KIFÜ önálló videokonferencia-rendszerével, valamint a kormányzat több épületébe is telepített videokonferencia eszközt. 2020 májusában már közel 10 ezer hívást kezdeményeztek a rendszeren keresztül, ami megközelíti a pandémia előtti legnépszerűbb hónap forgalmának kétszeresét.

Távrolról ellenőrzött karantén

A rendkívüli helyzetben több új informatikai megoldás fejlesztése is szükségessé vált. Az egyik ilyen az ügynevezett Házi Karantén Rendszer, amely a karanténban tartózkodó állampolgárok hatékonyabb nyomon követését teszi lehetővé. A hatósági házi karanténban tartózkodó állampolgárok szabadon eldönthetik, hogy kívánják-e használni az alkalmazást – ez esetben a távolból is ellenőrizhető, hogy betartják-e a szabályokat. Amennyiben nem használják, vállalják a személyes rendőri ellenőrzéseket.

Ugyancsak a NISZ Csoport fejlesztette a NOVA VOKS testületi döntéshozást támogató rendszert. Ez egy olyan, mobiltelefonon elérhető elektronikus szavazó alkalmazás, amely lehetővé teszi igazgatóságok, felügyelőbizottságok, kuratóriumok vagy más döntéshozó testületei számára, hogy egy adott témában érintett személyek szavazatát személyes megjelenés nélkül, elektronikus azonosítás, illetve e-aláírás segítségével, közhiteles módon dokumentálják. A testületi távszavazást megvalósító rendszert a NISZ Csoporton belül már használják, és bevezetés alatt áll az Operatív Törzsnél is.

VISELKEDÉS ALAPÚ SZOFTVERTESZTELÉS

A tesztautomatizálástól a high-tech államig

Lehet úgy definiálni az automatikus teszteseteket, hogy még semmilyen forráskód nincs megírva, viszont az ügyfél üzleti nyelvén vannak megfogalmazva. Így még a fejlesztés előtt validálni lehet az ügyféllel, hogy az adott üzleti folyamatra megfelelő-e a teszteset. Ha nem, akkor még szinte minimális költségen, forráskód megírása nélkül lehet változtatni, és így lekövetni az ügyfél igényeit. Erről is beszélgettünk Both Andrással, az Idomsoft Zrt. termékfejlesztési vezérigazgató-helyettesével. Aki beszélgetésünk idején még nem tudhatta, amit mi is csak a lapzárta pillanatában tudtunk meg: hogy elnyerte a Magyar Vállalkozók Informatikai Szövetségének 2020-as Braun Péter díját.



BOTH ANDRÁS, IDOMSOFT

FORRÁS: ITB

– Sok helyen mondják, hogy figyelnek az ügyfélre, de aztán ez mégsem igazán érezhető. Ez másképpen van az Idomsoftnál?

– Ahhoz, hogy valójában reagálni tudjunk az ügyfelek kérésére, hosszú távon nem elegendő csupán annyi, hogy leülünk az ügyféllel beszélgetni – amit természetesen mi is megteszünk, ráadásul egyre gyakrabban és egyre több szinten. Az is szükséges, hogy maga az informatikai rendszer olyan állapotban legyen, hogy az ügyfél igényeit ne csupán beépíteni tudjuk, hanem gazdaságosan tudjuk beépíteni. Aki szoftverfejlesztéssel foglalkozik tudja, hogy a forráskód minősége nagyon is számít, amikor egy rendszerhez 5-10-15 év elteltével is folyamatosan jönnek új igények. Egy vezetőnek fel kell ismernie, hogy nemcsak a gyors reakció számít, hanem az is, hogy közben ne halmozzunk fel technikai adósságot forráskód szinten. Ebben az évben több olyan csapatnál is elkezdtünk olyan, folyamatos képzéseket, amelyek a forráskód minőségét javítják. Ilyenek például a Clean Code képzések vagy a coding dojo-k (ahol egyszerre egy egész csapat old meg egy feladatot és feladatvégzés közben gyakorolják be az újdonságokat).

– Ezek szerint a jó forráskód elegendő?

– Közel sem. Ahhoz, hogy gyorsan tudjunk reagálni, gyorsan kell tesztelni is a szoftvereinket. Arra törekszünk, hogy egyre jobban automatizáljuk a tesztjeinket. Kísérleti jelleggel sikerült pár lelkes kollégával BDD- (behaviour driven development) fejlesztési koncepciót is kidolgozni. Ehhez nagy segítség volt, hogy vannak olyan product ownereink, akik jól értik az üzleti folyamatokat, és partnerek voltak abban, hogy az üzleti folyamatokat magas és átfogó szinten megfogalmazzák és tesztesetekké formázzák a tesztmérnökök segítségével. Mindannyian tudjuk, hogy nehéz elsőre pontosan megérteni, mit is szeretne az ügyfél, de közel sem mindegy, hogy ez fejlesztés első 10 százalékánál derül ki, vagy csak azután, hogy átadtuk a szoftvert az ügyfélnek kipróbálásra.

– Tehát a jó forráskód és a sokrétű automatikus tesztek megoldották a problémákat?

– Sokat segítettek, de fontos megérteni, hogy egy szoftverfejlesztés nem ilyen egyszerű. Ha egy részt javítgatunk, attól nem biztos, hogy a termék is jobb minőségű lesz.

– Min kellett változtatni?

– Megérteni azt, hogy milyen problémát okoz, ha hagyományos projektszervezéssel dolgozunk és így az átadási fázis előtt van egy nagy teszt és elfogadási fázis, és ezen nagyon sok ember dolgozik. Röviden: sok idő és költség. Azt kellett megérteni, hogy az iteratív fejlesztés esetén az élesítési költséget kell csökkenteni. Ehhez az üzleti folyamatokat és a szoftveres élesítési folyamatainkat is újra kellett gondolni. Folyamatosan alakítjuk ki a continuous delivery folyamatainkat. Ezen a ponton kapcsolódik össze mind a forráskód minősége, mind az automatikus tesztelés. Egyszer csak elérjük azt a pontot, amikor nagyon könnyen lehet a forráskódban új funkciót hozzáadni, amelyen az automatikus integrációs folyamatok segítségével lefutnak az automatikus tesztjeink, és ha minden „zöld”, akkor mehet is az ügyfélhez az új verzió.

– Ez logikusan hangzik, ilyen egyszerű volna?

– Nyilván nem, sokkal bonyolultabb ennél. Igénybe veszünk külső segítséget is, hogy minden a helyére kerüljön a csapatoknál – és a felső- és középszinteknek is nagyon sok a dolga, hiszen nincs ingyen ebéd. Az, hogy a csapattagok tanulni járjanak heti rendszerességgel, hogy kódolás helyett tesztek, infrastruktúrát vagy éppen már működő funkciókat írjanak újra, sok szervezést igényel. Biztosítani kell az oktatókat, a mentorokat, az időt, és át kell ütemezni határidőket és projekteket is. Ez voltaképpen beruházás a jövőbe: most többre kerül és lassabb például a funkciók mennyiségi bővülése azért, hogy később sokkal gyorsabb lehessen, mint eddig. Elkerüljük azt a helyzetet is, amikor egyes előregedett rendszerekhez, programnyelvekhez nem lehet hozzáférő embert találni, miközben folyamatosan ki kell szolgálni a felhasználókat.

– Milyen változásokat hozott ez a vezetők életében?

– Meg kellett értenünk, hogy nemcsak a csapatoknak kell többet tudni a szakmájukról, hanem nekünk, vezetőknek is folyamatosan kell tanulnunk. Ahhoz, hogy másképpen tudjunk szoftvert fejleszteni, folyamatos szervezeti változásokra is szükség van. Ezért az utóbbi időben első-sorban szervezettefejlesztés és változásmenedzsment témájú könyveket olvastam. Emellett szoftverfejlesztési koncepciókat és alapokat tanulok.

– Mert néha szoftver is fejleszt?

– Korábban fejlesztő voltam, és még most is szoktam időnként programozni. Jó edzés az agynak, és segít követni az új trendeket, technikákat, eszközöket. Emellett kiemelten fontosnak tartom, hogy a műszaki vezetés tisztában legyen azzal – ha még csak koncepció szinten is – hogyan épül fel egy modernebb szoftverfejlesztési folyamat. Sokat foglalkoztam a digitális termékfejlesztés menedzselésének keretrendszerével, valamint a lean szemlélettel, de most egy kicsit szorosabban véve az alap szoftver fejlesztéssel foglalkozom.

– Mi foglalkoztatja vezetési oldalról?

Főként az, hogyan tudom saját magamat felskálázni. Hogyan kell együttműködnöm vezetőtársaimmal, kollégáimmal, annak érdekében, hogy csapatként egyre nagyobb hatást tudjunk elérni. Már régóta az államigazgatásban dolgozom, és nagyon határozott vízióm van azzal kapcsolatban, hogy high-tech államot kell építenünk. Azt értem ezalatt, hogy a közigazgatásnak és a közszolgáltatásoknak nagyon magas szintű digitalizációját kell elérnünk. Enélkül ugyanis szerintem nincsen, és nem lesz versenyképes gazdaságunk. Például a magas szintű adatvédelem, adatbiztonság, az állampolgári és céges ügyintézés sebessége és költsége, a közszolgáltatásokkal összekapcsolódó piaci megoldások (például ügyfél-azonosítás) néhány olyan versenyképességi tényező, ezekre érdemes gondolnunk. A háttérben egy olyan szervezetre van szükség, amely képes ezeket a rendszereket folyamatosan megújítani, önmaga megújulni, tanulni és a munkaerőpiacról kiemelkedő képességű szakembereket bevonni. Engem az hajt, hogy mindezt érdemes és lehet is fejleszteni, ezzel a küldetéssel megyek be az irodába minden reggel. ■

MINISZTER- ELNÖKSÉG



Gulyás Gergely
Miniszterelnökséget vezető
miniszter



Janó Márk Ádám
közigazgatási államtitkár

MINISZTER- ELNÖKSÉGI KABINETIRODA



Rogán Antal
miniszter

BELÜGY- MINISZTERIUM



Pintér Sándor
belügyminiszter



Hajzer Károly
informatikai helyettes államtitkár



Csampa Zsolt
nyilvántartások vezetéséért felelős
helyettes államtitkár



Bancsics Ferenc
vezérigazgató, NISZ

INNOVÁCIÓS ÉS TECH- NOLÓGIAI MINISZTERIUM



Palkovics László
innovációs és technológiai
miniszter



Gulyás Tibor
innovációért felelős helyettes
államtitkár



Solymár Károly Balázs
infokommunikációért felelős
helyettes államtitkár



Keszthelyi Nikoletta
fogyasztóvédelemért felelős
helyettes államtitkár



Sziujártó Zoltán
elnök, KIFÚ

SZAKMAI SZERVEZETEK



Bánki Erik
elnök, Országgyűlés Gazdasági
Bizottsága



Karas Monika Zsuzsanna
elnök, NMHH és Médiatanács



Vágújhegyi Ferenc
elnök, Nemzeti Hírközlési
és Informatikai Tanács



Koszorús László Gáspár
vezérigazgató, Digitális
Kormányzati Ügynökség



Birkner Zoltán
elnök, Nemzeti Kutatási, Fejlesztési
és Innovációs Hivatal

Az összeállítás az augusztus 27-ei állapotot tükrözi.

A kormányzati infokommunikációt befolyásoló vezetők		
Miniszterelnökség	Gulyás Gergely	miniszterelnökséget vezető miniszter
	Janó Márk Ádám	közigazgatási államtitkár
	Uzsák Katalin	területi közigazgatás fejlesztéséért felelős helyettes államtitkár
	Leveleki Zsolt	európai uniós fejlesztések végrehajtásáért felelős helyettes államtitkár
Miniszterelnöki Kabinetiroda	Rogán Antal	miniszter
	Rédey Krisztina	közigazgatási államtitkár
Belügyminisztérium (BM)	Pintér Sándor	belügyminiszter
	Felkai László	közigazgatási államtitkár
	Hajzer Károly	informatikai helyettes államtitkár
	Csampa Zsolt	nyilvántartások vezetéséért felelős helyettes államtitkár
Innovációs és Technológiai Minisztérium (ITM)	Palkovics László	innovációs és technológiai miniszter
	Solymár Károly Balázs	digitalizációért felelős helyettes államtitkár
	Gulyás Tibor	innovációért felelős helyettes államtitkár
	Bódis József	felsőoktatásért, innovációért és szakképzésért felelős államtitkár
	Hankó Balázs Zoltán	felsőoktatásért felelős helyettes államtitkár
	Pölskei Gáborné	szakképzésért és felnőttképzésért felelős helyettes államtitkár
Emberi Erőforrások Minisztériuma (EMMI)	Kásler Miklós	emberi erőforrások minisztere
	Maruzsa Zoltán Viktor	köznevelésért felelős államtitkár
	Horváth Ildikó	egészségügyért felelős államtitkár
Pénzügyminisztérium	Varga Mihály	penzügyminiszter, miniszterelnök-helyettes
	Rákossy Balázs	európai uniós források felhasználásáért felelős államtitkár
Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság (NMHH)	Karas Monika Zsuzsanna	elnök
Nemzeti Hírközlési és Informatikai Tanács	Vágujhelyi Ferenc	elnök
	Pap Sándor	alelnök
Digitális Kormányzati Ügynökség (DKÜ)	Koszorús László Gáspár	vezérigazgató
	Siroki Attila József	igazgatóság elnöke
Országgyűlés Gazdasági Bizottsága	Bánki Erik	elnök
Nemzeti Adatvédelmi és Információszabadság Hatóság	Péterfalvi Attila	elnök

Infokommunikációval foglalkozó főbb közigazgatási háttérintézmények				
Miniszterelnökség Gulyás Gergely miniszter	Központi Statisztikai Hivatal (KSH)	Vukovich Gabriella	elnök	
		Horváth Sándor	informatikai főosztályvezető	
		Kerekes Balázs	ügyvezető	
BELÜGYMINISZTERIUM Pintér Sándor miniszter	Nemzeti Infokommunikációs Szolgáltató (NISZ)	Bancsics Ferenc	vezérigazgató	
		Kopint-Datorg Kft.	Kratochwill Péter	ügyvezető
		IdomSoft Zrt.	Karlócai Balázs	vezérigazgató
		Pro-M Zrt.	Balla Ferenc	vezérigazgató
		Büntetés-végrehajtás Országos Parancsnoksága (BVOP)	Tóth Tamás	országos parancsnok
			Góra-Bernáczki Szilvia	az országos parancsnok gazdasági és informatikai helyettese
		Belügyminisztérium Országos Katasztrófavédelmi Főigazgatóság (OKF)	Góra Zoltán	főigazgató
			Tanka László	IT-főosztályvezető
		Országos Rendőr-főkapitányság (ORFK)	Balog János	országos rendőr-főkapitány
			Molnár László	informatikai üzemeltetési főosztályvezető
INNOVÁCIÓS ÉS TECHNOLÓGIAI MINISZTERIUM Palkovics László miniszter	Nemzeti Kibérvédelmi Intézet	Bencsik Balázs	intézetvezető	
		Digitális Jólét Program	Gál András Levente	szakmai vezető
		Digitális Jólét Nonprofit Kft. (DJN)	Jobbágy László	ügyvezető
		Kormányzati Informatikai Fejlesztési Ügynökség (KIFÜ)	Szijártó Zoltán	elnök
		Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatal (NKFIH)	Birkner Zoltán	elnök
			Közbeszerzési és Ellátási Főigazgatóság (KEF)	Demény Ádám
PÉNZÜGYMINISZTERIUM Varga Mihály miniszter	Nemzeti Adó- és Vámhivatal (NAV)	Sors László		NAV vezető államtitkár
		Gyócsi László	NAV informatikai intézetének igazgatója	
		Magyar Államkincstár (MÁK)	Márton Péter	miniszteri biztos
		Mészáros József	elnök	
		Kállay Kristóf	informatikai elnökhelyettes	
		Sárecz Zsolt	vezérigazgató	
NEMZETI VAGYON KEZELÉSÉRT FELELŐS TÁRCA NÉLKÜLI MINISZTER Bártfai-Mager Andrea miniszter	Antenna Hungária Zrt.	António Felizardo	vezérigazgató	
		Magyar Posta	Schamschula György	elnök-vezérigazgató
		MVM NET Zrt.	Sziveri János	informatikai vezérigazgató-helyettes
		Szerencsejáték Zrt.	Téren Róbert	vezérigazgató
			Czepek Gábor	elnök-vezérigazgató
		Tompits László	informatikai igazgató	
EMBERI ERŐFORRÁSOK MINISZTERIUMA (EMMI) Kásler Miklós miniszter	Oktatási Hivatal	Gloviczki Zoltán	elnök	
		Barcsánszky Péter	informatikai és üzemeltetési főosztályvezető	
		Mészáros Karina	főigazgató	
		Gondos Miklós	főigazgató	
		Kiss Zsolt	főigazgató	
		Árki Kornél	informatikai főigazgató-helyettes	
KLEBELSBERG INTÉZMÉNYFENNTARTÓ KÖZPONT	Hajnal Gabriella	miniszteri biztos		
		AGRÁRMINISZTERIUM Nagy István miniszter	Országos Meteorológiai Szolgálat (OMSZ)	Radics Kornélia
ORSZÁGGYŰLÉS HIVATALA	Tölgyesi László	informatikai és módszertani főosztályvezető		
		Kerecsényi Kornél	informatikai főosztályvezető	

ITB

ICT-MÉDIA TUDÁSKÖZPONT

ITBUSINESS

ITB
T O D A Y

ITB
C L U B

ITBUSINESS &
TECHNOLOGY

INDUSTRY &
TECHNOLOGY

ITEXEC
C L O U D

INSIDE

TOP25

TOP50

ITB
A W A R D S

SOCIAL MEDIA:



PODCAST:

TOP25



Önnek ki jutna eszébe, ha arra a kérdésre kellene válaszolnia,
ki volt az elmúlt egy év legsikeresebb vezetője
a hazai ICT-világban?

A TOP 25 egy szavazással egybekötött toplista,
amelyben a hazai ICT-élet legsikeresebb menedzsereit
gyűjtjük össze és mutatjuk be Önöknek évről évre.

TOP25

**Jubileumot ülünk. 2020-ban, ebben (a 10-es számrend-
szerben) kerek számú évben állítjuk össze tizedszer – ami
az ember ujjainak száma miatt egy nevezetes szám – az
ITBUSINESS Top 25-ös listáját, és nyeri el az első helyezett
„Az év legsikeresebb ICT menedzsere” díjat.**

Tíz év már mindenképpen történelem, amelyre megéri visszaemlékezni. Ebből a célból álljon itt az eddigi legsikeresebb ICT-menedzserek névsora – és emlékeztetünk arra, hogy a „leg” arra az évre vonatkozik, amely alatt a nyertes a tevékenysége és eredményei alapján a díjat kiérdemelte.

Az „Év legsikeresebb ICT-menedzsere” díj eddigi nyertesei:

2020. Jakab Roland	2015. Gonda Gábor
2019. Balogh Péter	2014. Rékasi Tibor
2018. Györkö Zoltán	2013. Veres Zsolt
2017. Dalos Ottó	2012. Vinnai Balázs
2016. Felső Gábor	2011. Kovács Vilmos Levente

2014-ben volt először facebookos szavazás. 2016 óta alkalmazzuk a social media mérőszámokat a Facebook-oldalunk és a YouTube-csatornánk látogatottsága alapján, és alakítjuk ki az 50-es listát az előző 12 hónap üzleti sikerei szerint.

Minden évnek megvan a maga története. Az ideit nyilván a COVID-19 és folyamányai alakították – de nem az elzárkózás, hanem, mint annyi minden másban, az online technológiák érdemei miatt alig eltérően az elmúlt évekhez képest. Volt meglepetés, volt rajt-cél eredmény, a Top25 mindig izgalmas folyamat.

Az 50-es lista a tagjaira lehetett szavazni Facebook-oldalunkon és emailben. A szakmai zsüri is kialakít egy rangsort, és a két sorrend alapján alakul ki az eredmény, amelyet a következő lapokon végre részletesen megismerhet a kedves Olvasó.



CSAK A KITŰZÖTT CÉLOKRA FÓKUSZÁL

Mesterségesintelligencia-stratégiát alkot, 5G hálózatban utazik, sikert arat

A TOP 25 hagyományos, várva várt, esti díjátadóján talán mindnyájan azt a pillanatot várjuk legjobban, amikor kiderül, ki áll a lista élén. Titokban, lopott pillantásokkal figyeljük annak a menedzsernek az arcát, akiről a felvezető gondolatok szólnak, és aki talán magára is ismer ezeket hallva. 2020-ban az elsőség egy olyan szakemberhez kerül, akinek természetes közege a mesterséges intelligencia, mindent tud az 5G-ről, és zászlóvivője a digitális transzformációnak. Többször szerepelt már toplistánkon, tavalyi is az élbolyban végzett: második helyét most elsőre váltotta. Jakab Roland az elmúlt évben komoly mérföldköveket ért el. Az Ericsson regionális igazgatójaként számos sikeres projekt és üzleti megállapodás tető alá hozásában vett részt. A vállalat 5G hálózatot szállít a Magyar Telekom részére, és különleges, önvezető autós mérési tesztek is végrehajtott a BME és ipari partnerek részvételével. De a hazai K+F Központ is számos új 5G csúcstechnológián dolgozik. Immáron második éve koordinálja a hazai Mesterséges Intelligencia Koalíciót, szakmai hozzáértésének, a koalíciós kérdésekben érintett szereplők álláspontjai összehangolásának, a folyamatos párbeszéd fenntartásának és a közös munkának köszönhetően Magyarország Kormánya elfogadta Magyarország Mesterséges Intelligencia Stratégiáját, amely az ország gazdasági fejlődésére és versenyképességének növekedésére egyaránt döntő hatással lesz. Elnökként példaértékűnek tartja, hogy a stratégia létrehozása során alulról építkező együttműködés és piacépítés kezdődött. A mesterséges intelligencia fejlesztésének előremozdítása mellett az 5G Koalíció elnökségi tagjaként és alelnökként az IVSZ munkájában is aktívan közreműködött. Az idei év több komoly megtiszteltetést hozott a szakembernek, aki 2020-ban *Orbán Viktor* miniszterelnök felkérésére tagja lett a Nemzeti Tudománypolitikai Tanácsnak.



FORRÁS: ITB

FORRÁS: ITB

JAKAB ROLAND

2018– Ericsson Magyarország, regionális igazgató
 2018– Mesterséges Intelligencia Koalíció, elnök
 2013–2018 Ericsson Magyarország, ügyvezető igazgató
 2011–2013 Ericsson Magyarország, vezérigazgató-helyettes
 2008–2011 Ericsson Magyarország, marketing- és kommunikációs igazgató
 2000–2008 Ericsson Magyarország, stratégiai üzleti tanácsadó



SZEKERES VIKTOR

NEM FÉL A KOCKÁZATVÁLLALÁS MEZEJÉRE LÉPNI

A könnyebbik út nem kenyere

Az informatikai szolgáltató cég ügyvezetője első ízben került fel listánkra, ahol az előkelő második helyet sikerül megszereznie. A Gloster Infokommunikációs Nyrt. többségi tulajdonosa, az Igazgatóság elnöke, eredetileg igazgatás-szervezőként végzett, de volt, hogy éveket külföldön bűvároktatóként dolgozott. Mottója sokat elárul az üzlethez való hozzáállásáról: „ha nekem azt mondják, ne menj fel a hegyre, mert már öt vitéz lelte halálát a sárkány által, akkor én felmegyek és megegyezek vele.” Üzleti receptje, hogy sosem a könnyebb utat választja, ha kell, a nehezebb végét fogja meg az üzletnek, ezzel pedig egyetlen célja, hogyha több energiabefektetéssel is, de tartósan értékteremtő megoldás, megállapodás szülessen. Az elmúlt másfél esztendő kiemelkedő Szekeres Viktor és a Gloster életében egyaránt. 2019-ben két sikeres akvizíciót tudhatnak maguk mögött, az Euroway Networking és TMSI felvásárlását, amivel a cégcsoport elérte a kétmilliárd forintos árbevételt, az idei év áprilisában pedig 1,1 milliárd forintnyi sikeres tőkebevonást hajtottak végre a Budapesti Értéktőzsde XTend piacán. A sikeres üzleti időszak a koronavírusról is átívelt, a cég a tavalyi évben elnyerte a Családbarát Munkahely díjat is. Ezutóbbi rámutat az informatika iránti szenvedélyéről ismert szakember másik vezérelvére: a csapategység és a csapatösszetartozás fontosságára. Ezutóbbi felépítése, a munkatársak motivációjának felszínre hozása és a lojalitás kialakítása az elsőszámú prioritások között volt, közös programokkal, és a családosoknak szóló táborokkal. Az ebbe befektetett energia mára megtérült, a fluktuáció minimálisra, az elégedettség maximálisra nőtt – legalábbis erről tanúskodik a cég aktuális belső felmérése, amire a Gloster ügyvezetője kifejezetten büszke. Célkitűzése, hogy további akvizíciókkal bővítse a cég kompetenciáit, valamint dinamikus növekedéssel bizonyítsanak az ügyfeleik és a befektetőik számára.



FORRÁS: GLOSTER

2003– Gloster Infokommunikációs Nyrt.,
alapító tulajdonos, ügyvezető igazgató

A HAZAI STARTUPPEREK FŐ ANGYALA

Egyenes úttá szélesíti a siker felé kanyargó ösvényt

Balogh Péter, vagy ahogy az üzleti élet szereplői ismerik: Balogh „Petya”, a múlt év TOP25-ös listáján és az azt megelőző közönségsvotazáson jött, látott és győzött. 2019-ben az INSIDE gálaestjén a „Az év legsikeresebb ICT-menedzsere 2019” díjat elnyerve azt fogalmazta meg a jövőre nézve, hogy még több induló startupot szeretne támogatni, és ha úgy alakul, végigkísérni a sikeres exitig vezető úton. De azt is megfogalmazta, hogy szilárdan elkötelezett a hazai startup-ökoszisztéma fejlesztése mellett. Mielőtt még a hazai startup világ idolkáivá vált, dolgozott Finnországban, fejlesztett játékot, az NNG alapítójának egyike, ezt a tulajdonrészét 2013-ban eladta, hogy angyalbefektetőként a hazai startupokra koncentráljon. Ezutóbbi kétségtelenül sikeresen folyik azóta is, aminek jele idei 3. helyezése. Az elmúlt évet cége, a Baconsult építésére szánta, de a korai fázisú startupokra való fókuszálás mellett arra is jutott energiája, hogy eleget tegyen televíziós feladatának (a „Cápák között” üzleti tévéshowban), illetve elindította saját online műsorát is, a Bacon Tv-t. Az idén létrejött Startup Hungary alapítótájaként pedig újabb fontos szerepkörrel bővült mentori pályafutása. A tavaly szeptember óta tartó időszak sokkal inkább az üzleti stabilitásról, az elért sikerekről és a bővült, portfólióba került startupok fejlesztéséről szólt, amire a bizonytalan gazdasági helyzetet teremtő koronavírus is hatást gyakorolt. Új modellekre és új megoldásokra is szükség volt, amelyeket a szakember idejekorán felismert és alkalmazott is. A hazai startupszcéna megkerülhetetlen alakja máshogy gondolkozik, mint a legtöbb hazai kockázati tőke-befektető. Az a vezérelve, hogy támogassa a startup alapítóját, anélkül, hogy rákényszerítse saját elképzeléseit, vagy helyette hozza meg a fajsúlyos döntéseket. Saját szerepét sokkal inkább a jó mentorálásban látja, a lehetőségek megmutatásában, és a siker felé vezető út egyengetésében.



FORRÁS: ITB



BALOGH PÉTER

2016– CX-Ray, angyalbefektető, tanácsadó
 2015– Power Angels, alapító
 2015– opp.io, angyalbefektető
 2015– BaConsult, alapító, társ-ügyvezető
 2014– Kifly Connect, angyalbefektető
 2011–2015 NNG, CEO
 2006–2011 Nav N Go, CTO

VIDRA ANDRÁS

ÚJ GENERÁCIÓS VASUTAT TERVEZ

Igyekszik kihasználni
a lehetőségeket, amelyeket
a technológia nyújt

Eltökélt a hazai vasút digitális felzárkóztatása iránt, és a legújabb technológiákkal felvértezve képzel el a Magyar Állami Vasutak működését, a toplistánkra újonnan felkerült szakember, aki a negyedik helyet szerezte meg. A munkája iránt elkötelezett, tenni akaró vezető a 2012. óta a MÁV Zrt. CIO-ja, 2018-tól pedig az Infokommunikációs és technológiai rendszerek főigazgatóság (ITRF) főigazgatói feladatait látja el, ami a gyakorlatban azt jelenti, hogy a szervezett munkavállalók munkavégzéséhez nyújt segítséget az infokommunikációs és technológiai rendszerek hardver-, és szoftvereszközeinek biztosításával. Vidra András meglátása szerint a 21. századra berendezkedett vállalat életében az informatika szerepe megkérdőjelezhetetlen, amit a versenyképességen túl a cég életképességének zálogaként tart számon. Aktívan figyeli a külföldi trendeket és az országhatáron túli vasúti megoldásokat. Amit tud és amire lehetősége adódik, azt implementálja a hazai vasúti közlekedésbe is. A CIO a mesterséges intelligencia, IoT, szenzortechnológia és dróntechnológia mellett tette le a voksát, ezek közül pedig, akár pilot, akár végleges gyakorlati megoldásként minél többet igyekszik meghonosítani a MÁV-nál például a drónhasználat irányítása és szakmai felügyelete hozzá tartozik. Sikeres projektként tartja számon a vasúti infrastruktúra mesterséges intelligenciával való felmérését, az INKA2 projekt megvalósítását és bevezetését, ami három fő fejlesztési területet ölelt fel: a MÁV-START gördülőállomány-karbantartási adatait kezelő modult, az egységes személyzet- és járművezénylési modult, valamint egy adattárházat. Az idei év érdemei közé tartozik az INKA2 SAP-bevezetése, ezutóbbi projektszponzorként irányította. A jövőben még több pilot és „élesben” alkalmazott technológiai megoldást tervez.



FORRÁS: MÁV

2012– MÁV Csoport, informatikai igazgató (CIO)
2009–2011 Kopint Datorg, projektmenedzser
2005–2009 MOL Csoport, informatikai igazgató

IRÁNYÍTÁSÁVAL DINAMIKUS NÖVEKEDÉSI PÁLYÁRA ÁLLÍTOTTA A CÉGET

Nyugat-európai mércével mérve is modern vállalkozást épít

Tizennyolc évet töltött el nemzetközi cégeknél, ennek jelentős részét vezető pozíciókban. Éles, ámde tudatos váltással a kkv-szektorba igazolt át, húsz évnyi tapasztalatának és szemléletmódjának köszönhetően pedig teljesen új aspektusok és megoldásokat hozott ügyvezetőként a H1 Systems életébe. Az elmúlt év eseményei legalábbis az utóbbi állításról adnak tanúbizonyságot.

Németh Mihály neve ismerősen csenghet toplistánk rendszeres olvasóközönségének: tavaly a 13. helyen debütált, idén pedig meg sem állt a top 10-ig, sőt, az 5. helyet szerezte meg.

Az üzletember azt vallja mottóként, hogy „Az élet nagy titka az, hogy nincs nagy titok. Bármilyen legyen is a célod, elérhető, ha hajlandó vagy tenni érte.” Hajlandóságából pedig nincs hiány. 2019-ben több kiemelt projekt is kötődik a nevéhez: a cég megújítása, revitalizációja, több, nagy biztonságú adatközpont építése kormányzati, államigazgatási ügyfeleknek. De ide tartozik a BTDC One adatközpontjának megépítése Svédországban, amellyel tavaly az ITBUSINESS AWARD különdíját is megnyerték, és a DCD Awardot is, ami az adatközponti világ „Oscar-díja”, a legrangosabb nemzetközi szakmai elismerés. De a hazai szinten egyedülálló műtárgyvédelmi rendszer kiépítése is a kiemelt projektek sorát színesíti. Beszédesebb adat az is, hogy a cég árbevétele két év alatt a 2017-es 2,5-ről, 2019 végére 6,3 milliárd forintra nőtt.

A szakmai feladatokon túl a vállalat belső működésére is koncentrált, az általa bevezetett „boldog vállalat” koncepció kiállta a koronavírus okozta válsághelyzet próbáját, sőt, itt mutatta meg igazi erejét. Büszkeséggel tölti el, hogy a COVID-19 okozta veszélyhelyzetből megerősödött csapattal, új, innovatív szolgáltatásokkal és megoldásokkal kerültek ki. Célkitűzése pedig, hogy a H1 Systemset egy nyugat-európai mércével mérve is modern, versenyképes, kiemelkedő szaktudású munkatársakkal bíró magyar kkv-vá tegye.



FORRÁS: ITB



NÉMETH MIHÁLY

2018– H1 Systems, ügyvezető igazgató
2016–2017 T-Systems Magyarország, kereskedelmi igazgató
2014–2015 T-Systems Magyarország, pénzügyi igazgató



DALOS OTTÓ

A DISZRUPTÍV TECHNOLÓGIÁKBAN
ÉS A SZAKEMBERKÉPZÉSBEN HISZ

Összefüggéseken át szemléli a világot

2017-ben elnyerte a „Legsikeresebb ICT-menedzser” díjat, az elmúlt évben is az élbolyban szerepelt, idén pedig a hatodik helyen végzett. Dalos Ottó neve az ICT-világban ismerősen cseng, hiszen idestova három évtizede dolgozik a szektorban. Kerekén 20 éve csatlakozott a Ciscóhoz, ahol különféle vezetői pozíciókban, rugalmasan és profi módon igazodott az aktuális feladatokhoz, három éve pedig ügyvezető igazgatóként koordinálja a szervezet működését. A villamosmérnök és gazdasági mérnök végzettségű vállalatvezetőt a tudatosság és az innováció iránti fogékonyság jellemzi, de a diszruptív, új technológiákon alapuló megoldások fejlesztése iránt is komolyan elkötelezett. Erre az eltökéltségre szükség is van, hiszen a koronavírus olyannyira felgyorsította a digitalizációt, hogy sok esetben a digitális átalakulást célzó projekteket hetek alatt jóváhagyták. Ezek a gyorsan növekvő igények azonnali reakciót igényelnek, ezutóbbi eddig eredményesen zajlott, amit komoly sikerként könyvel el Dalos Ottó. Az ügyvezető a digitalizáció elősegítésén túl egyébként szívügyének tartja a szakemberképzést, az oktatás digitalizációjának támogatását. Ahogy korábban is megfogalmazta: a képzett szakemberek elengedhetetlenek a digitalizáció terjedését elősegítő hálózatok és a kapcsolódó informatikai infrastruktúra üzemeltetéséhez.

A 2020-as év különleges az ügyvezető igazgató és a Cisco Magyarország életében is, hiszen idén ünnepli a hazai leányvállalat alapításának 25 éves jubileumát. Az elmúlt évre visszatekintve a magyarországi szervezet projektjei közül szakmai vezetésével megvalósult a KIFŰ akadémiai gerinchálózatának, a HBONE-nak a fejlesztésében való részvétel, de meghatározó volt az előző évben az új Puskás Arénában való közreműködésük is, ahol a legnagyobb publikus hotspotot hozták létre Magyarországon.



FORRÁS: ITB

2017– Cisco Magyarország, ügyvezető igazgató
2014–2017 Cisco Magyarország, regionális kereskedelmi igazgató
2011–2014 Cisco Magyarország, kiemelt szolgáltatók kereskedelmi menedzser

ÉLVEZI, HOGY RÉSZT VEHET A FOLYAMATOK ÚJRARAJZOLÁSÁBAN

Trendet követ, szervezetet strukturál, a sikerre fókuszál

Azt az elvet vallja, hogy a kiszámíthatóság, transzparencia, mások inspirálása nélkülözhetetlen eleme a jó vezetőnek, akárcsak a példamutatás a napi munkafolyamatokban. Két évvel ezelőtt a nyolcadik helyen végzett toplistánkon, 2019-ben a tizedik helyet szerezte meg, idén pedig három helyet javítva a hetedik helyen köszönhetjük az Invitech vállalati értékesítési vezérigazgató-helyettesét, Marton Lászlót, aki maga is igyekszik megfelelni saját elvárásainak. Sikerorientált emberként az elérhető, tiszta célokra fókuszál, motivációi között pedig nemcsak ezutóbbiak beváltása, hanem a megfelelő munkakörnyezetet megteremtése és az adott csapattal való közös munka is inspirálja.

Rengeteg energiát és időt fordít arra, hogy fenntartsa a munkaközösség motivációját, és megújulási lehetőségeket teremtsen számukra. A feladatokhoz, az ügyfelekhez és a kollégáihoz való hozzáállása pedig úgy tűnik meghozta gyümölcsét, mert a 2019 nyarán lezajlott a céges működési struktúra átalakítása, aminek hatásása az Invitech tovább erősödött.

A közigazdász végzettségű szakember a tavaszi időszakot az új szervezeti működés erőpróbájaként jellemezte, amikor is a járványhelyzet miatt gyorsan kellett kiszorgálni a tömegében jelentkező cégeket. Két évtizednyi vezetői tapasztalattal a háta mögött, még mindig keresi a kihívásokat, a legújabb trendeket pedig nem csak árgus szemmel követi, hanem alakítja is azokat.

Tapasztalatait és meglátásait a szakmai konferenciák rendszeres résztvevőiként másokkal is megosztja, elősegítve az ágazatok közötti kommunikációt és az előrelépést. ITB Clubunkon is többször tartott már témafelvezető előadást.

Ami a jövőt illeti, a társaság kiemelkedő eredményeket ért el a felhő-, valamint az IT-biztonsági szolgáltatások értékesítésében, ezek a területek pedig a jövőben is fókuszban maradnak.



FORRÁS: INVITECH

MARTON LÁSZLÓ

2019– Invitech, vállalati értékesítési vezérigazgató-helyettes
2015–2019 Invitech, vállalati és kormányzati főigazgató
2011–2015 Invitel, ICT-üzletfejlesztési igazgató
2010–2011 Grepton, marketing- és értékesítési igazgató
2005–2010 IBM Magyarország, pénzügyi üzletág,
kereskedelmi képviselő, a nagyvállalati ügyfélszolgálat vezetője



BUDAI J. GERGŐ

DIGITÁLIS ESÉLYECYENLŐSÉG ÉS A JÖVŐBE MUTATÓ
TECHNOLÓGIAI FEJLESZTÉSEK KÉPVISELŐJE

Határozott üzletember, társadalmilag érzékeny vezető

Pályafutását egy nemzetközi ügyvédi irodánál kezdte, Budapest mellett Brüsszelben és Washingtonban is dolgozott. 2017 óta tartozik a Vodafone kötelékébe, mint Vállalati kapcsolatokért felelős vezérigazgató-helyettes, az igazgatóság alelnöke. Több kiemelt fejlesztés fűződik a nevéhez, tevékenységének sikerességét mi sem példázza jobban, hogy három egymást követő évben is felkerült toplistánkra. Először a 23. helyre érkezett meg, majd a 14. helyen üdvözölhettük, idén pedig a 8. helyet érdemelte ki.

A 2019-es év eseménydús volt, nemcsak a vállalat, de Budai J. Gergő számára is, vezetésével több kiemelt beruházás, fejlesztés és stratégiai projekt mérföldkőhöz érkezett. Meghatározó szerepe volt olyan stratégiai döntések sikerében, mint az 5G bevezetés és a UPC Magyarország integrációja.

Előbbi komoly érdeklődés övezte nemcsak üzleti, hanem ügyféloldalról is, a tranzakció 2019. augusztus 1-én zárult le. Vezetésével a hazai vállalat az 5G versenyben újabb mérföldkőhöz érkezett tavaly májusban, amikor is elindították Magyarország első állandó, élő 5G bázisállomását Zalaegerszegen és Budapesten, amit a mindenki számára elérhető kültéri, kereskedelmi 5G hálózat követett. A legnagyobb kihívást jelentő üzleti feladatokon túl a Vodafone Magyarország Alapítványának kurátora is. Fontosnak tartja az ország digitális versenyképességének növelését, és a társadalmi egyenlőtlenségek csökkentését, ami mellett évek óta teljes mellszélességgel kiáll. Komoly sikerként könyvelte el a Vodafone Alapítvány és az Országos Mentőszolgálat Életmentő applikációjának tavalyi elindítását, a Vodafone Digitális Díj kihirdetését, valamint a Vodafone Toronyvállalat jelenleg is folyamatban lévő megalapítását.



FORRÁS: VODAFONE

2017– Vodafone Magyarország, vezérigazgató-helyettes,
igazgatósági alelnök
2012–2017 Invitel Zrt. helyettes ügyvezető igazgató, igazgatósági
tag, majd elnök
2006–2012 Pfizer Magyarország, régiós igazgató, igazgatósági tag

ÚJ PÁLYÁRA ÁLLÍTOTTA A CÉGET

Befektet, felvásárol, mindenben üzleti lehetőséget lát

Határozottság, gyors gondolkodás és tiszta üzleti stratégia jellemzi, aki a kitűzött cél megvalósítása után sem dől hátra, hanem keresi a következő lehetőséget.

Toplistánkon visszatérő szereplő, tavaly is az élbolyban végzett, idén pedig a kilencedik helyen üdvözölhetjük. Az infokommunikációs ágazatnak, azon belül a 4iG-nek azt követően szavazott befektetőként bizalmat, hogy korábban olyan befektetési holdingot épített, amely az informatika mellett többek között az energetika, ingatlan, ipar, mezőgazdaság és turisztika terén is aktív volt.

Jászai Gellért szerint a gazdaság digitalizációja nem csupán az évtized egyik üzleti lehetősége, hanem küldetés: a modern technológia bevezetése széles körnek kínál szintlépési lehetőséget, ezáltal társadalmi szintű a hasznossága. Ennek is köszönhető, hogy 4iG elnök-vezérigazgatója a több lépésben megvásárolt részvénytársaságjaival 2020 júliusától meghatározó többségi befolyást (61,79 százalékot) tudhat magáénak a tőzsdei IT-nagyvállalatban.

Csapatával fontos átalakításokat vezényelt le: a szervezeti integráció és az új, ütőképes, rugalmas struktúra kialakítása mellett számos projektet bonyolítottak le, köztük például olyan, nemzetgazdasági szempontból kritikus fejlesztést is, amelyet rekordidő alatt kellett véghez vinni – ilyen volt például a dohánytermékeken kötelezővé tett egyedi azonosítási rendszer. A társaság előkészítette a magyar IT-piac eddigi legnagyobb akvizícióját, ám az utolsó pillanatban, mindkét fél üzleti döntésének eredményeként, a T-Systems a Magyar Telekom leányvállalata maradt – ugyanakkor a két társaság stratégiai partnersége folytatódik. Az akvizíciók révén történő erősítés ennek ellenére a stratégia része maradt: így került a cégcsoportba a DOTO Systems, a Canon fejlesztő partnereként ismert OCÉ Holding magyar képviselője, az SAP tanácsadó Veritas Consulting valamint a TR Consult is. Ami a jövőt illeti, az elnök-vezérigazgató a hazai és regionális terjeszkedésben gondolkodik.



FORRÁS: ITB



JÁSZAI GELLÉRT

2019– 4iG Nyrt., elnök-vezérigazgató, többségi tulajdonos
2018– 4iG Nyrt., elnök
2015–2019 KONZUM Nyrt., elnök-vezérigazgató; Opus Global Nyrt., igazgatósági tag; Hunguest Hotels Zrt., elnök;
2000–2011 Az SCD Group alapítója és elnöke 11 évig.

10

A DIGITÁLIS SZEMLÉLETVÁLTÁSBAN ÉS A FELHŐBEN
LÁTJA A JÖVŐT

Készség szintre emelné a digitalizációt

„Chris” Mattheisen nem hiányozhat listánkról, hiszen, ha valakire, akkor rá tökéletesen igaz, hogy állandó helye van a topmenedzsereket összesítő kiadványunkban. 2011. óta hétszer köszönthettük az élbolyban, az amerikai-magyar szakember idén is bejutott a legjobb tíz közé – a tizedik helyen. Az üzletember impozáns karrierívet tudhat a magénak: háromszor került fel a legbefolyásosabb médiaipari szereplők top tízes listájára, az elmúlt több mint két évtizedet pedig a telekommunikációs és informatikai szektorban, felső vezető pozíciókban. Másfél évtized alatt sikerről sikerre vitte a Magyar Telekomot, jelenleg pedig a Microsoft Magyarország ügyvezető igazgatójaként töretlen lelkesedésével, szakértelmével és az üzleti lehetőségek felismerésének képességével újabb fontos mérföldköveken vezeti át a vállalatot.

Az általa képviselt adaptivitás és a digitális készségek fontosságára a koronavírus-járvány miatti intézkedések is rávilágítottak. Kis, közepes és nagyvállalatok kezdtek el tömegesen használni a Teamst és a cég egyéb felhőszolgáltatásait. A digitális készségek és szolgáltatások felé történt elmozdulás pedig újabb löketet adott, és nemcsak a vezérigazgató, de a vállalat is minden eddiginél erőteljesebben kötelezte el magát aziránt, hogy az embereket digitális képességeik révén még versenyképesebbé tegyék a munkaerőpiacon, és produktívabbá a munkahelyeken. De az oktatás digitális szemléletváltására is nagy hangsúlyt fektet.

A digitalizáció elkötelezett híve, aki a mesterséges intelligenciában, a felhőmegoldásokban és az IoT-ben látja a jövőt. Elszánt abban, hogy minden egyes embert és intézményt felkészítsen a digitális világ teremtette kihívásokra és lehetőségekre, és ezt a célt tűzte ki többek közt a Microsoft Magyarország elé is, mint ügyvezető igazgató.

CHRISTOPHER MATTHEISEN



FORRÁS: ITB

2019– Microsoft Magyarország, ügyvezető igazgató
2006–2018 Magyar Telekom, ügyvezető igazgató
2002–2006 Magyar Telekom, operatív igazgató,
vezeték szolgáltatások



Az ICT-médiapiac tudásközpontja



Összegyűjtjük és értékeljük
az ICT-világ tudásanyagát.
Médiaalapú tudásközpontként mindezt
az Önök rendelkezésére bocsátjuk
magazinjainkban, szakmai eseményeinken,
online oldalunkon és a social mediában.

www.itbusiness.hu



FORRÁS: ITB

11

BARÁTH BARBARA

Elkötelezett támogatója a nők IT-szakmabeli érvényesülésének

Tavaly is felkerült toplistánkra az ambiciózus, céltudatos, fiatal CEO. Neve valószínűleg felmerül, ha programozó- vagy bootcamp-képzésről esik szó. Idén, hat helyet javítva, a tizenegyedik helyen végzett a ranglistánkon, nem is meglepő, hiszen a tavalyi évben is komoly sikereket könyvelhetett el az általa vezetett Green Fox Academy. Munkája során kiemelt figyelmet szentel az iskola folyamatos fejlődésére, célja pedig, hogy az általa koordinált képzésekkel valós piaci igényre adjon választ és olyan szakembereket, karrierváltókat juttasson a munkaerőpiacra, akik jövőbiztos készségekkel vannak felruházva, ezáltal könnyebben véve a kihívásokat. Az IT-trendek követésére és új oktatás megoldásokra nyitott és fogékony vezető számára az is fontos, hogy csapata agilisan működjön. Szakmai irányításával a koronavírus okozta akadályokra az oktatás teljes átgondolásával reagált, figyelme pedig a termékfejlesztése is kiterjedt, így jött létre a #Stayat-home Coding Camp. Az elmúlt év egyik legnagyobb beruházása is ehhez az időszakhoz kötődik: az Impact Ventures Kockázati Tőkealap-kezelő Zrt. 450 millió forintos befektetést biztosított a Green Fox számára.



FORRÁS: ITB

12

PINTÉR SZABOLCS

Holisztikusan szemléli az üzleti működést

„Minden fejben dől el” szokta gyakran hangoztatni az SAP Hungary ügyvezetője, aki megjárta a számlélét-rát mielőtt a vezetői székbe került. Pintér Szabolcs jól ismeri az üzleti szoftvercég működését, pályáivé pedig sokak számára motiváló lehet, akik saját erőből kapaszkodnak fel azokon a bizonyos fokokon. SAP-s karrierjét presales szakértőként kezdte, majd értékesítőként a ranglétrán egyre feljebb haladva 2019-ben ügyvezetői titulusra váltotta kitarását, elhivatottságát és folyamatosan pallérozott szakmai tudását. Az elmúlt egy év sikereinek többek közt a vállalat hazai csapatának összekovácsolását, a nyílt, egyértelmű kommunikáció fenntartását és az új kezdeményezések házon belüli elindítását tartja. De a pandémia okozta vészhelyzetben való helyállásának köszönhetően, egy hét alatt ezerkétszáz főt állítottak át távmunkára zökkenőmentesen. A cég árbevétele a 2018-ban elért 36 milliárd forintról 41.3 milliárd forintra nőtt 2019-ben – listánkon a 12. helyen üdvözölhetjük.



FORRÁS: MOL

13

NÉZ PÉTER

Az informatika működését az üzlettel szoros összhangban tudja elképzelni

Listánkon Group CIO-t köszönhetünk Néz Péter személyében, aki új belépő Top25 összesítéseinkben, de máris a tizenharmadik helyen debütált. Annak ellenére, hogy feladatköre szorosan fűződik az informatikához, mégis azt a nézetet vallja, hogy az informatikának és az üzletnek kéz a kézben kell járnia. Nem csak ez a fajta kooperatív szemléletmód, hanem az is sokat elárul egy üzletemberről, milyen mottót választ magának: „Ha hajót akarsz építeni, ne hívj össze embereket, hogy tervezzenek, szervezzék meg a munkát, hozzanak számszámokat, vágjanak fát, hanem keltsd fel bennük a vágyat a nagy, végtelen tenger iránt.” A vezető számára fontos, hogy támogassa a belső motiváció felszínre kerülését. A MOL GCIO-ja nem technológiákban gondolkodik, mégis a vállalaton belül 2019-ben tíz országot felölelő szervezeti transzformáció zajlott le. A tavalyi év szeptembere óta a legnagyobb feladatának a koronavírus-járvány hatásaival való megbirkózást tartja, menedzselésével és kooperációval ebben az IT jelesre vizsgázott.



FORRÁS: TELEKOM

14

RÉKASI TIBOR

Hivatása a digitalizáció és a vállalat innoválása

Hivatása a digitalizáció, melynek szükségessége most kézzelfoghatóvá vált – vallja Rékasi Tibor, aki top-listánkon rendszeresen megfordul, idén a 18. helyen. A szakember kedvelt hívószavai az 5G, az önzetű jármű és a digitalizáció – az elmúlt év kiemelt projektjeiből ez olvasható ki. 2019 áprilisa és az azt követő időszak többek közt a kereskedelmi 5G szolgáltatás elindításáról szólt. A tavalyi év azonban több váratlan fordulatot hozott. Júliusban még arról volt szó, hogy a 4iG és a Magyar Telekom megállapodott a T-Systems Magyarország eladásával kapcsolatos főbb pontokról, végül azonban az akvizíció meghiúsult. A miértekre válaszul számtalan indoklás szárnyra kapott, azonban a felek közötti titoktartás miatt csak sejtteni lehet a háttérben meghúzódó okokat. A Magyar Telekomnál vezérigazgatói és igazgatósági tagságával járó feladatait ellátó vezető büszkén tekint arra, hogy 2019-ben mintegy egymillió új, gigabites sebességű elérést épített a cég, ahogy arra is, hogy a vészhelyzet során tapasztalt nehézségekben is helyt álltak.



FORRÁS: HRP

15 PÁL IMRE

Mindent a disztribúció és az innováció oldaláról közelít

A közel három évtizedes disztribúciós tapasztalattal rendelkező szakembert először köszönhetjük toplistánkon. A smart megoldásokat előnyben részesítő vezető céljának azt tekinti, hogy a hazai piacot megismertesse az újabb és újabb gyártói innovációkkal, de a biztonsági transzformációt is rendkívül fontosnak tartja. Alapvető vezérelve a lehető legtávolabbi stratégiai tervezés, és annak megvalósítása, ami egyben azt is előrevetíti, hogy felkészülten, megfelelő szakmai ismeretekkel, a változó körülményekre való gyors reakcióval koordinálja a HRP tevékenységét a piacon.

Második ízben szerezte meg a HRP a hazai szinten legrangosabbnak számító munkáltatói elismerést. Ezenkívül 2018-ról 2019-re 5 milliárd forintos árbevétel-bővülést tudott realizálni a cég. Pál Imre toplistánk tizenötödik helyére érkezett meg, az elmúlt időszak legfontosabb eredményeinek a komponens-üzletág újragondolását, és a két nagy videokártya-gyártó céggel való partnerség megkötését tartja.



FORRÁS: ITB

16 PFLANZNER SÁNDOR

Folyamatokban gondolkodik

Bármennyire is meglepő, vannak párhuzamok a szőlészet-borászat és a folyamatszabályozás hazai gyakorlata között. Az ADAPTO Solutions fejlesztési vezetője mindkettőhöz ért – előbbi elsőként tanult szakmája és hobbija, utóbbi pedig a cég fő tevékenységi területe. Mi sem példázza jobban elhivatottságát, mint az, hogy céges szinten felépített egy olyan technológiát, amely a lehetővé teszi, hogy az eddig „csak a papír kedvéért” készített ISO-tanúsítványok a vállalat számára használható eredményt adjanak. Így lényegében a „semmitől” állítanak elő értéket az ügyfeleiknél.

Pflanzner Sándort első ízben a tizenhatodik helyen köszönhetjük toplistánkon, a legkiemelkedőbb fejlesztésként a G-R-C rendszer teljes körűvé formálását említi, aminek utolsó lépése a folyamatszemléletű auditálási modul kialakítása volt. A digitalizáció pártolójaként egyik fő feladatának a digitális átállás támogatását tartja, mert a digitalizáció nem képzelhető el anélkül, hogy a vállalat tisztában legyen a saját folyamataival.



FORRÁS: ITB

17

OCSKAY SZILÁRD

Három évtizede elhivatott a HR-fejlesztés iránt

Bérelt helye van toplistánkon, évről évre megtalálható a neve a legsikeresebb menedzsereket összesítő kiadványunkban, ahol 2020-ban a tizenhetedik helyen végzett. A tavalyi év bebizonyította, hogy a kiszámíthatóság, az innováció és folytonos fejlődés iránti elköteleződés nemcsak a sikeres projektek, hanem a vészhelyzet, jelen esetben koronavírus-állóság záloga.

A vészhelyhelyzet felértékelte a NEXON digitális szolgáltatásait, munkavállalói önkiszolgáló rendszerük a járványhelyzet alatt számtalan szervezetnek nyújtott jó szolgálatot. Ocskay Szilárd, akit sokan a cég hajtómotorjaként is aposztrofálnak, az elmúlt évben számos projektet koordinált. Ilyen volt a NEXON Akadémia felnőtteképzési üzletágának online üzemmódba való átállítása, de az új outsource szolgáltatási modell és kommunikációs felület kialakítása is ide sorolható. A legnagyobb büszkeséget mégis három, fontos CSR-díj hozta a cégnek, amely hagyományosan sokat áldoz ilyen tevékenységekre.



FORRÁS: TELEKOM

18

KASZÁS ZOLTÁN

A digitális transzformációra a MOST-ban keresi a megoldást

2017-ben, 2018-ban és 2019-ben is toplistánkon köszönthettük, idén pedig a 14. helyen. A digitális transzformációt is szívügyének tartó vezérigazgató népszerű keynote-ja a konferenciáknak, kerekasztal-beszéléseknek. Karizmatikus és jövőbe mutató előadásából egyértelműen kirajzolódik elhivatottsága a digitalizáció és az innováció felé, amelyekre a jelenben keresi a megoldást. Harmadik éve irányítja vezérigazgatóként a T-Systems Magyarországot, a tavalyi pedig fordulatos volt: 2019 nyarán a 4iG T-Systems Magyarország akvizíciója tartotta lázban az üzleti élet szereplőit, a mintegy 40 milliárd forintos üzlet azonban meghiúsult. A váratlan fordulat rengeteg kérdőjelet hagyott maga után, Kaszás Zoltán azonban eredményesen navigálta keresztül a vállalatot ezen az időszakon. A 2019-es év nehézségei után irányításával a vállalat a járványhelyzetet is kiállta. A cég átalakítása kapcsán a legnagyobb eredménynek azt tekinti, hogy egy silószerűen, sok esetben hatóságként működő piacvezetőből szolgáltatás alapú, tanuló közösséget sikerült létrehozni.



FORRÁS: ITB

19 JOHANCSIK TIBOR

Folyékonyan beszéli az agilitás nyelvét, indukálja az átalakulást

Szerinte a szervezeten belül megdőlni látszik a „mindenható” vezetőik eszméje, ezt erősítik új munkamódszerei, például az agilis működésre való áttérés, a mindent átható digitalizáció. Az OTP Bank informatikáért felelős vezérigazgató-helyettese a banki digitalizáció híve, az agilis szervezeti transzformáció támogatója, aki mindig arra törekszik, hogy elsőként, de legalábbis az elsők között legyen, ha technológiai implementációról vagy egy új fejlesztés megalkotásáról van szó. Gyors reakciókészségre és trendkövetésre szükket is van a bankszektorban, ahol az évszázados múltú bankok kiélezett versenyhelyzetben találják magukat egymással és az agilis fintech cégekkel szemben. Képességeit idén „Az év CIO-ja” díjjal is elismerték. Az utóbbi három évben már nálunk is toplistás volt, idén a 19. helyre futott be. Johancsik Tibor is a változás mellé tette le a voksát, így az OTP Bank már több mint egy éve agilisán működik és fog továbbra is, koordinálásával tovább folytatódik a bankfióki szolgáltatások informatikai fejlesztése, a digitális transzformáció.



FORRÁS: FŐVÁROSI VÍZMŰVEK

20 FRITSCH RÓBERT

Bekapcsolja a technológia vér-áramába a hazai közműszolgáltatást

A Fővárosi Vízművek CIO-ja, ha üzletről és innovációról van szó, a darwini elveket vallja, miszerint „nem a legerősebb marad életben, nem is a legokosabb, hanem az, aki a legfogékonyabb a változásokra.” Fritsch Róbert az üzleti életben a külső környezet gyors változása miatt a folyamatos innovációt és az új megoldások mielőbbi bevezetését tartja a legfontosabbnak az informatikai folyamatokban. Ezutóbbi szemléletmódját az elmúlt évben igyekezett a gyakorlatba is átültetni. Listánkon először szerepel a CIO, akinek jelöltből toplistás szereplővé avanszálása, mondhatni nem is meglepő. Mivel kiemelten fontosnak tartja a vízközmű innovációs hajlandóságát és a modern technológiák felé nyitását, így az elmúlt évben szakértői irányításával bevezették a Fővárosi Vízműveknél a folyamatrobotizálási (RPA, robotic process automation) technológiát, illetve egy chatbot-rendszert is a digitalizációs stratégia elemeként. A jövőben még magasabb szintre szeretné emelni a digitalizációt a közmű-iparágban - a CIO listánkon a huszadik helyen debütált.



FORRÁS: ITB

21

FARKAS PÉTER

A sikeres projektzárás után sem dől hátra

Magabiztos, határozott vezetőként ismerik, akinek nevével az elmúlt hónapokban sokszor találkozhattuk különböző befektetések, felvásárlások, szakmai beszélgetések kapcsán.

A mérnökinformatikus végzettségű vezető a karrierjét az informatikában töltötte, idestova húsz éve tölt be különböző senior, az elmúlt egy évtizedben pedig CEO-CTO pozíciókat. Közel három éve dolgozik a 4iG kötelékében, ahol rengeteg megkötött szerződés, elnyert konzorcium-beruházás tarkította a 2019-2020-as időszakot. Farkas Péter nevéhez több sikeres projekt kötődik, például a szerializáció területén nagyot lépett előre a dohánykereskedelem logisztikai rendszerének támogatásával a cég, amely a validáció tekintetében a gyógyszeriparban ért el hasonlóan jelentős eredményeket, de több projekten dolgoznak a közlekedésben, az egészségügyben és bankszektorban is. A társaság struktúrája is megújult, s bár minden szervezeti átalakítás kockázatokat rejt, a vezérigazgató-helyettes szerint a jövőbe vezető utakra, lehetőségekre koncentrálnak – a huszonegyedik helyen debütált listánkon.



FORRÁS: ITB

22

CSINOS TAMÁS

A biztonság és a disztribúció a szakterülete

Egyszer már köszönhetjük a Top25 szereplői között, idén pedig ismét visszatért a ranglistára, a huszonekettedik helyet megszerezve. Kihívásokkal teli egy év áll mögötte, hiszen a folyamatosan változó üzleti környezet örökös adaptációra ösztönzi a piaci szereplőket, amiből ő sem marad ki. A fejlesztések, az előrelépés irányvonalainak felkutatása kulcsfontosságú a nagykereskedők számára, így az elmúlt egy évet az új technológiákkal való foglalkozásnak szentelte, amelyek sikeres referenciaprojektek képeben valósultak meg.

Csinos Tamás nevével gyakran találkozunk, ha IT-biztonságról vagy disztribúcióról van szó, a Clico Hungary country managere, aki az emberközpontú vezetésben hisz, az elmúlt időszak legnagyobb kihívásának mégis a pandémiás helyzet cégen belüli kezelését tartja, amit sikerült hatékonyan menedzselni, a legnagyobb sikernek pedig a csapat bővülését tartja.



FORRÁS: DELL

23

RAKONCZA ZSOLT

Célja egy fenntartható, biztonságos, digitális jövő

A tapasztalt szakember egész pályafutását az informatika bűvkörében töltötte, és tölti jelenleg is. Arra törekszik, hogy támogassa a magyar szervezeteket digitális átalakulásuk felgyorsításában és legértékesebb erőforrásuk, az adataikban rejlő értékek kiaknázásában. Dolgozott már vezetői és senior értékesítési pozícióban különböző informatikai és telekommunikációs vállalatoknál, egy éve pedig a Dell Technologies Magyarország vezérigazgatójaként irányítja a céget a fenntartható, biztonságos jövő felé. Koordinálásával számos területen, például a banki, a kormányzati vagy az energiaszektorban is komoly projektek zajlottak az elmúlt évben. Noha izgalmas egy év áll Rakoncza Zsolt mögött, ő mégis legnagyobb feladatként a hosszútávra szóló stratégiai partnerkapcsolatok kiépítését nevezte meg. Vezérelve, az elköteleződés, a szervezetek innovációs átalakulásának támogatása mentén, határozott küldetése egy olyan cég első számú emberének lenni, amely a minimális ökológiai lábnyomot hagyja maga után a bolygón – a tudatos vezető a huszonharmadik helyre érkezett meg toplistánkon.



FORRÁS: ITB

24

RASZTOVITS DÁVID

Mindene a digitális turizmus fejlesztése

„Tiszteld a múltat, hogy érthesd a jelent, és munkálkodhass a jövőn!” – a feltörekvő ifjú titán Gróf Széchenyi István szállóigévé lett mondatát az üzleti életben vezérelvként tekinti. Az olvasói szavazáson rajtcél győzelmet aratott Rasztovits Dávid, aki végül a huszonnegyedik helyen debütál listánkban. Ritkán van példa arra, hogy szinte az egész szavazás ideje alatt egyetlen ember birtokolja az első helyet, ám idén ez megtörtént. A fiatal üzletember szakmai pályafutásának legfontosabb küldetéséként egy olyan okosváros-szövet létrehozását tartja, amelynek nemcsak hardver- és szoftveroldala van, hanem urbanisztikai-lag, digitális és fogyasztói útvonal szempontjából alakítja át a turizmus fogadóoldalát, ami egy szebb és élhetőbb jövőt teremt a jövő generációi számára.

Mozgalmasan teltek az elmúlt évek a Digitális Turizmus Zrt. vezérigazgatója számára: befejezte a régóta dédelgetett „Nagy Digitális Audit” nevű projektet, mely kapcsán 31 ország 46 nagyvárosában vizsgálta a digitalizáció fogyasztói és infrastrukturális oldalait, illetve tavaly augusztusban Európa első online fürdő- és wellnessjegy aggregátor oldalán kezdett dolgozni.



FORRÁS: ITB

25 TAKÁCS GERGELY

Az üzlet mellett a csapatkohézióra is koncentrálnak

A toplistánkon első ízben szereplő regionális vezető a digitalizációban, a folytonos megújulásban és a csapatmunkában hisz. Öt éve csatlakozott a VMware-hez, a jó üzleti eredmények mellett pedig egy másik sikerösszetevőre is tudatosan koncentrálnak: a csapatra. Fontos feladatának tartja annak továbbépítését, a tapasztalatátadást és a közös fejlődést. Vezetőként azt vallja, hogy a különböző személyiségekből ki kell hozni a bennük rejlő tehetséget és belső motivációt. A mindennapi sikerek mellett az ügyfelekkel kialakult partneri kapcsolatokra a legbüszkébb, és arra, hogy 2019-ben több nagyvállalattal indítottak el olyan, privát felhő alapú és digitális munkaterület projekteket, amelyek segítettek a nagyvállalatokat a hatékonyabb működés kialakításában és a piaci változásokra történő gyorsabb reagálásban. Ez utóbbiak a COVID-19 miatt kialakult helyzetben is biztosítani tudták az üzletfolytonosságot, és megkönnyítették dolgozóik számára az átállást. A projektek sikerességét jól példázza, hogy a cég megháromszorozta árbevételét – Takács Gergelyt a huszonötödik helyen üdvözljük listánkon.

A szakmai zsűri tagjai:



Biró Albert,
Infotér



Both Vilmos,
IVSZ



Charaf Hassan,
BME-VIK



Dalos Ottó,
2017-es nyertesünk



Kövesi Gabriella,
HÉT



Molnár Attila,
IVSZ



Nagy Péter,
HÉT



Solymár Károly Balázs,
ITM



Strausz György,
IVSZ



Sziebig Andrea,
ITB

HTE FEKETE LÁSZLÓ DÍJ



Innovációs pályázatot hirdetünk!

A Hírközlési és Informatikai Tudományos Egyesület és több hazai cégvezető Fekete László (1960-2017) emlékére, innovációs munkássága elismeréseként, és az újabb generációk további innovációra való ösztönzésére díjat alapítottak, amely Fekete László nevét viseli.

A díjra az alapítók akarata alapján azon magánszemélyek pályázhatnak, vagy azon magánszemélyek nyerhetnek jelölést, akik teljesítik az alábbi feltételeket:

- részt vett egy vagy több infokommunikációs innovatív fejlesztés koncepciójának kialakításában, illetve létrehozásában feltalálóként és/vagy vezetőként,
 - az ilyen módon létrehozott innovatív szolgáltatás(ok) vagy termék(ek) elértek a piaci hasznosítás fázisába, és felhasználói, fogyasztói elégedettséget váltottak ki,
 - A feltaláló és/vagy vezető tevékenysége a szakmai körökben elismerést váltott ki,
 - magyar vagy külföldi állampolgár, de az általa fejlesztett, vezetett szolgáltatás idehaza (is) elindult, és a pályázat beadása napján még használatban van.
- Csoportok erre a díjra nem pályázhatnak.

További részletes információ és a pályázathoz szükséges dokumentáció az alábbi weboldalon található:

<https://www.hte.hu/hte-fekete-laszlo-dij>

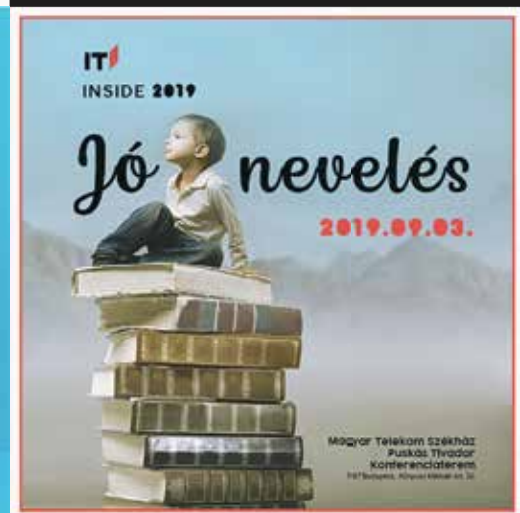
A díjjal együtt járó összeg
1 000 000 Forint.

A pályázat vagy jelölés
leadásának határideje
2020. október 1. éjfél.

A pályázat eredményének kihirdetése
és a díjátadás a novemberi HTE
Infokom 2020 konferencián lesz.

Sok sikert kívánunk
minden pályázónak!

menedzser-
konferenciák



Aktuális üzleti kérdések, problémák
Gyakorlatban alkalmazható megoldások
Egyedi tartalom
A szakma legelismertebb szakemberei
Interaktív workshopok, keynote előadások,
kerekasztal-beszélgetések