Intervju: Peter Testen, Hermes Softlab

»Ne pričakujemo nobenih protekcij«

Nadzorni svet Hermesa Softlaba (HSL), največjega slovenskega izdelovalca programske opreme, je ta teden za novega predsednika uprave imenoval dosedanjega predsednika nadzornega sveta družbe Petra Testena. Testen, ki je od leta 1970 deloval pri podjetju Hewlett-Packard, računa, da se bo lahko HSL uspešno podal na avstrijski in nemški trg, preizkusiti pa se želijo tudi v Veliki Britaniji in na Irskem.

Povedali ste, da HSL ustvari dobrih 80 odstotkov vsega prihodka od prodaje v tujini. Že vaš predhodnik Oliver Carron de la Carriere je ugotavljal, da mora HSL osvojiti slovenski trg informacijske tehnologije in z izdelki utrditi lastno blagovno znamko. Boste sledili temu cilju ali imate drugačne prioritete?

Vedeti morate, da je bil HSL kot inovativno podjetje zelo široko zasnovan in temu primerno tudi voden. Danes je tržišče že tako izostreno, da si te širine ne moremo več privoščiti. Zato bomo v prihodnjih dveh mesecih ugotovili, katera področja so za nas pomembnejša, nato pa bomo usmerili ponudbo. Hkrati se bomo morali omejiti tudi geografsko, saj se je izkazalo, da HSL ne bo mogel pokriti vse Evrope, čeprav smo nekoč razmišljali o tem.

Kaj konkretno pomeni to »usmerjanje«? Katera geografska in poslovna področja imate v mislih?

Osredotočili se bomo na Avstrijo in Nemčijo, preizkusiti se želimo tudi v Veliki Britaniji in na Irskem, ker je tam konkurenca ostra in se lahko veliko naučimo. Seveda pa bo pomembna tudi regija, ki jo sestavljajo države nekdanje Jugoslavije. Poslovno nas zanima predvsem upravljanje sistemov IT. Manj se bomo posvečali pisanju aplikacij, saj obstaja že dovolj znanih, komercialnih rešitev. Pomembnejše bo združevanje obstoječih sistemov in omogočanje novih storitev, ki bodo sestavljene iz standardnih modulov.

Vaša tradicionalna navezava na Hewlett-Packard (HP) ostaja še naprej močna?

Vsekakor, čeprav se vsebinsko spreminja. Iz tipičnega programiranja prehajamo na sodelovanje, kjer bomo delno njihovi partnerji, delno pa bomo nastopali samostojno.Uporabljali bomo znanje, ki smo si ga pridobili v desetletnem sodelovanju s HP. Ker pri HP razvoj delno preusmerjajo v svojo indijsko podružnico, se odpirajo številne priložnosti za skupno sodelovanje pri prodaji, saj potrebujejo ljudi, ki znajo sisteme tudi implementirati. Imeli bomo tudi dostop do Hewlett-Packardovih tržnih analiz, zato bomo lahko razvijali stvari, za katere si HP ne more privoščiti, da bi jih delal kot samostojne izdelke. Nekatere rešitve bomo razvijali kot njihovi partnerji in jih nato skupaj z njimi tudi tržili.

Kako se bodo v tem primeru delili dobički?

Če smo dobavitelji, moramo v okviru naših marž doseči najboljše cene, te pa so naš dobiček.

HP si sicer prizadeva pridobiti posle v državnih upravah, čeprav si tam še niso uspeli ustvariti znatnejšega deleža ...

Tudi tu jim bomo lahko pomagali. Veliko tehnologij, ki jih na HSL zelo dobro poznamo, je mogoče uporabiti tudi na področju državne informatike.

Boste utrjevali tudi lastno blagovno znamko, razvijali svoje izdelke?

Vsekakor. Še naprej bomo razvijali blagovno znamko in širili partnersko mrežo po svetu.

Kaj pa projekti v Sloveniji? Razvijalci programske opreme večkrat potarnajo, da je težko dobiti posle v tujini, če nimajo domačih referenčnih projektov.

Za uspeh v tujini so uspešni domači projekti res predpogoj. Ogledanih imamo nekaj poslov v državnih ustanovah, pred kratkim smo bili izbrani na razpisu za prenovitev sistema na davčni upravi. Računam, da nam bodo pomagale tudi dobre zveze, ki jih imamo z ljudmi, ki že poslujejo z državnimi upravami srednje in vzhodne Evrope. Sodelovali bomo tudi z Luko Koper.

HSL je tudi zgodba evropskega oddajalca dela (outsourcerja), ki ga je prizadel pomik iskanja delovne sile v še cenejšo Azijo. Kje so priložnosti za evropske izdelovalce programske opreme?

Mi lahko uspemo z znanjem!

Je to dovolj? Kitajska, denimo, lahko z načrtno izobraževalno politiko izobrazi skoraj več doktorjev znanosti kot vsa Evropa skupaj, v ZDA že opozarjajo, da je velik delež tistih, ki diplomirajo na njihovih tehničnih univerzah, azijskega rodu ...

Jezik, oddaljenost in kulturne razlike za Azijce še vedno predstavljajo veliko omejitev. Za podjetja, ki imajo kakovost in so sposobna izdelek hitro ponuditi na trgu, bo še vedno dovolj prostora. Poleg tega so tudi večja podjetja spoznala, da ne morejo vsega staviti na eno karto, zato bo zdravo razmerje med on- in offshore delom vedno obstajalo. Mi smo za Evropo še vedno Near-shore.

Kaj pa konkurenca podobnih srednjeevropskih držav, Češke, Slovaške, Romunije? Ti so za zahod prav tako near-shore, poleg tega premorejo kadre z znanjem tujih jezikov.

Konkurenca je vsepovsod. Res pa bomo morali povečati produktivnost in iztisniti še nekoliko nižje cene, zato bomo morali več pozornosti posvetiti sarajevski podružnici, da pocenimo vsaj programerski del.

Kaj pričakujete od države?

Le možnost enakovrednega nastopa pri obnovah infrastrukture IT. Ne pričakujem nobenih protekcij, pač pa le pošteno tržno tekmo, ki je ne bodo odločali določeni telefonski klici in podobne reči.

Lenart J. Kučić

Foto Ljubo Vukelič

Peter Testen

Slovenski trg protivirusnih rešitev

Nevarnejše so notranje grožnje

Letošnje leto bo zaznamovala povečana skrb za varnost v informacijskih sistemih, je pokazala analiza analitskega podjetja Gartner in Delova kratka raziskava med vodji informacijskih oddelkov v nekaterih večjih slovenskih poslovnih sistemih. O stanju na slovenskem trgu poslovnih protivirusnih rešitev smo povprašali slovenske zastopnike največjih protivirusnih rešitev (panda, sophos, bit defender, nod32, mcaffe, kaspersy, f-secure, trend micro, symantec, norton). Vsi sogovorniki za svoje izdelke zagotavljajo kar najvišjo raven zaščite in poudarjajo, da z licencami pokrivajo tudi tiste sodelavce, ki delajo doma ali na delovno mesto prinašajo svoje računalnike.

Tržnih deležev posameznih protivirusnih rešitev nismo uspeli izvedeti, nekateri zastopniki so nam zaupali le nekatera večja podjetja, v katerih so prisotni. Vsi so tudi zagotovili, da ne morejo povsem natančno zagotoviti, kako hitro bodo pripravljeni popravki za najnovejše virusne grožnje, jamčijo pa, da bo »protistrup« vedno na voljo najkasneje v 24 urah.

»Protivirusni sistem vedno predstavlja le reaktivno rešitev. Bistveno bolj pomembno je, da se računalniških groženj lotimo sistemsko – z zasnovo programske opreme, pa tudi z razvojem izpopolnjenih protivirusnih algoritmov, ki že brez najnovejših posodobitev prepoznavajo škodljivo kodo,« meni **Dalibor Cerar** iz podjetja Kabi, ki v Sloveniji zastopa finskega izdelovalca F-secure. Pri tem je zanimivo, da se zaradi »porasta škodljive kode mnoga podjetja že odločajo za izbiro dveh ali več različnih protivirusnih rešitev«, ugotavlja **Samo Krakar**, vodja programa mcaffe v podjetju Alterna Intertrade.

Protivirusna zaščita je že nekaj časa industrijski standard v slovenskih poslovnih sistemih, a je verjetnost okužbe v teh sistemih največja ravno od znotraj. Konkretno: še tako dobra protivirusna zaščita lahko klecne, če zaposleni, ki delajo doma, prinesejo okužene datoteke ali prenosnike v podjetje. Na vprašanje, ali se tega v podjetjih zavedajo, so nam vsi sogovorniki odgovorili, da je njihova programska licenčnina (corporate edition) dovolj prilagodljiva, da pokriva tudi različne oblike terenskega dela in dela na domu. **Jure Anžin**

Foto Mavric Pivk

Dalibor Cerar

Sodeč po raziskavi, ki jo je lansko leto opravila slovenska podružnica analitske hiše IDC, je vrednost celotnega trga programske varnostne opreme v Sloveniji za leto 2003 znašala 1,112 milijarde tolarjev. Omenjeni znesek predstavlja vsoto investicij na vseh področjih programskih varnostnih rešitev, kot so orodja za varno upravljanje, overjanje, požarni zidovi, rešitve za varno upravljanje vsebin, pripomočki za odkrivanje vdorov in ocenjevanje ranljivosti ter druge varnostne rešitve.

Protivirusne rešitve v slovenskih podjetjih

protivirusni izdelek	zastopnik	uporabniki
Panda	Ribera	Intereuropa, Prevent, Trimo Trebnje, CGP Novo mesto, Casino Portorož, Cankarjev dom
Sophos	Sophos	državna uprava, občine, večina slovenskih bank, Mobitel, Merkur, Cimos
Bit Defender	Rubikon, Parametica	Simobil, Klinični center
NOD32	SI splet	Slovenske železnice, različne fakultete, Delo revije, Telemach, Kolinska, Ljubljanski geodetski biro, Hermes softlab, občine, Surovina, Sinet, Hrastnik VTZ, Viator
McAffe	Alterna Intertrade	PopTV, ZRMK, ZZZS, Iskratel, Sava
Kaspersky	KIVI Racunalniski inženiring	Iskra kondenzatorji, Železniško gradbeno podjetje, Inštitut RS za rehabilitacijo, zdravstveni domovi, Comutel, Zepter Slovenica
F-secure	Kabi	banke, državni zbor
Trend Micro	Inter Sistem	Siol, NKB Maribor, Certus, Kristal, Aerodrom MB, banke, zavarovalnice, državna uprava, občine
Symantec Norton	CHS	Banke, zavarovalnice, državna uprava, ministrstva, občine

DELO Vir: zastopniki

Evropske e-uprave zadovoljujejo uporabnike

Milijonski prihranki tudi v Sloveniji

V času pred oddajo napovedi dohodnine, bilanc in drugih obrazcev pristojnim vladnim službam je Evropska komisija predložila rezultate Raziskave o zadovoljnosti in uporabi e-vladnih storitev 48.228 uporabnikov aplikacij e-uprave v dvanajstih državah Evropske unije. Prostovoljni odgovori so pokazali, da države s spletno prijavo dohodnine vsako leto prihranijo 7 milijonov ur, kar pomeni povprečno eno prihranjeno uro za vsako opravljeno transakcijo. Elektronska oddajo obrazcev za davek na dodano vrednost gospodarstvenikom prihrani 10 evrov na transakcijo. Uporabniki so z e-upravo na splošno zadovoljni in kar 77 odstotkov bi jih uporabo aplikacij priporočilo tudi drugim. Zaradi uvedbe elektronskih storitev se s prihranki hvali tudi slovenska državna uprava.

V raziskavo niso bili vključeni le časovno najbolj aktualne oddaje davčnih in drugih izkazov poslovanja, ampak tudi možnost spletne registracije podjetja, bibliotečni sistem, univerze na internetu ter druge elektronske aplikacije, ki oskrbujejo državljane s potrebnimi obrazci. Uporabniki poročajo, da so z e-vlado zadovoljni, ker jim prihrani čas in denar, se počutijo bolj fleksibilni in hitreje pridejo do odgovorov na zastavljena vprašanja.

Raziskava je temeljila na 19.896 prostovoljnih odgovorih državljanov in 28.332 prostovoljnih odgovorih gospodarstvenikov, pri čemer je bil po zagotovilu raziskovalcev zajet širok spekter različnih uporabnikov. Iz sedanjih 7 milijonov porabljenih ur pri oddaji obrazcev za dohodnino bi lahko državljani prihranili še dodatnih 100 milijonov ur letno. Prihranek 10 evrov na transakcijo za podjetja bi lahko skupaj znašal pol milijarde evrov letno. V ta namen Evropska komisija razmišlja o posodobitvi programa evropske informacijske družbe in napoveduje pobudo eEvropa 2010 do začetka letošnjega poletja.

Slovenska e-uprava v korak z evropsko

V Sloveniji ima po podatkih Ministrstva za javno upravo (MJU) možnost varnega elektronskega komuniciranja na spletu 110.000 fizičnih uporabnikov ter blizu 40.000 pravnih oseb. To so tudi najbolj resni potencialni uporabniki spletnih storitev, meni **Dušan Kričej**, državni sekretar na MJU. Preko Centralnega informacijskega sistema za sprejem vlog, vročanje in obveščanje – EUZ (registriranih je 1200 uporabnikov), je bilo lani posredovanih 1.326 elektronskih vlog, največ med njimi za izpiske iz matičnih knjig (rojstna matična knjiga, knjiga umrlih, poročna matična knjiga). Dobro so bili obiskani tudi e-portali: državni portal e-uprava je zabeležil povprečno 3.000 obiskov na dan, portal upravnih enot pa 2.000 dnevno.

Na Zavodu za pokojninsko in invalidsko zavarovanje (ZPIZ) so nam priznali, da je z vpogledi v baze podatkov zmanjšal dopisovanje z drugimi državnimi organi, saj odgovore prejmejo v enem dnevu (prej tudi do 30 dni), obenem pa tudi hitreje ugotovijo smrt državljana in hitreje ustavijo izplačilo pokojnine, kar je velik prispevek tudi k smotrni uporabi sredstev. Podobno ugotavljajo tudi pri drugih organih, ki so priključeni na Centralni register podatkov (CRP). Po prejetih vprašanjih na portalu e-uprava ter izpolnjenih anketah se uporabniki glede enostavnosti uporabe elektronskih storitev ne pritožujejo in Kričej sklepa, da imajo dovolj informacij in da si želijo še več elektronskih storitev, najbolj na področju pravne ureditve države, pri gradbenih dovoljenjih, osebnih dokumentih ter v zvezi z družino in otroci.

Sabina Žakelj

Samo za upravno enoto Ljubljana MJU ob 23-odstotnem znižanju izdanih potrdil ocenjuje za 10.000 manj izdanih potrdil v letu 2004. Državljani potrebujejo za eno samo potrdilo v povprečju 2 uri, kar pomeni 20.000 manj porabljenih ur državljanov oz. 125 delovnih mesecev, ki jih lahko porabijo za opravljanje koristnih delovnih nalog. Če bi to pomnožili s povprečno novembrsko mesečno plačo (291.850,00 tolarjev bruto), bi dobili prihranek 36.481.250,00 tolarjev (152.000 evrov), računa Kričej.

Trg osebnih računalnikov

Združevanje in rast prodaje

Minulo leto je izdelovalce osebnih računalnikov prvič po letu 1999 presenetilo z rastjo prodaje, povečal pa se je tudi dobiček. Tako je bilo lani po navedbah finančno-analitske družbe IDC prodanih 177,5 milijona pecejev ali, povedano drugače: za 14,7 odstotka več kot lani. Presenečenji pa sta pripravila tudi Emachines in IBM, ki sta svoje oddelke za osebne računalnike prodala Gatewayu oziroma Lenovu. Delna združitev Velikega modrega in Lenova je ustvarila tretjega največjega ponudnika pecejev in tako ob koncu leta dvignila veliko prahu, ki se, zaradi raznih pomislekov tako uporabnikov kot tudi državnih agencij očitno še dolgo ne bo polegel.

Oživitev trga je predvsem posledica malenkost zamaknjenega – analitiki so pričakovali, da se bo začel že v letu 2003 – ciklusa obnove opreme IT v podjetjih. Ta so konec leta 1999 panično kupovala računalnike, da bi s tem preprečila sesutje sistemov ob prehodu v novo tisočletje; kar se je pozneje izkazalo bolj kot posrečena marketinška poteza kot pa resnična potreba. Drugi pomemben dejavnik so bili nakupi evropskih podjetij in posameznikov, ki so želeli unovčiti ugodno razmerje vrednosti evra v primerjavi z dolarjem. Tudi zato je bila rast prodaje na svetovnem trgu občutno večja od tiste na ameriškem (tabela), trend pa naj bi se nadaljeval še v prvi polovici letošnjega leta in nato postopoma umiril.

Prodaja osebnih računalnikov

v svetu

znamka	tržni delež v odstotkih	rast v odstotkih
Dell	17,9	23,0
HP	15,8	12,0
IBM	5,9	16,3
Fujitsu-Siemens	4,0	13,6
Acer	3,6	34,6
celotni trg		**14,7**

v ZDA

znamka	tržni delež v odstotkih	rast v odstotkih
Dell	33,1	18,2
HP	19,9	7,0
Gateway	5,1	48,2
IBM	5,0	6,2
Apple	3,3	15,6
celotni trg		**10,5**

DELO Vir: IDC

Dell, HP, Gateway ...

Zopet je bil na obeh trgih najuspešnejši Dell, ki je še povečal prednost pred zasledovalci: predvsem v primerjavi s Hewlett – Packardom, ki je bil še lani največji prodajalec osebnih računalnikov. Lani, denimo, je kar vsak tretji v Ameriki kupljeni računalnik prišel z Dellovih tekočih trakov. Uspešna sta bila tudi Apple in Gateway, slednji predvsem zaradi združitve z Emachines, ki pa imata – predvsem na svetovnem trgu – dokaj majhen tržni delež (Apple le dvoodstotnega) in zato nista premešala položajev na vrhu lestvice. Največji skok pa je uspel Acerju, ki se je z neverjetno rastjo prodaje (34,6 odstotka) zavihtel kar na peto mesto na svetovni lestvici.

... in IBM

Tudi IBM se je na ameriškem trgu zaradi združitve Gatewaya in Emachines pomaknil za mesto navzgor, a to je bila le kaplja v morje razburjenja, ki jo je decembra povzročil s prodajo oddelka za osebne računalnike kitajskemu Lenovu. Z združitvijo z vodilnim kitajskim ponudnikom pecejev si je (Lenovo?) na hitro okrepil položaj na trgu in se še hitreje znebil največjega izgubarja v podjetju. Oddelek si je namreč v zadnjih letih nabral za 973 milijonov dolarjev izgube, ki naj bi jo poravnali Kitajci. A le če jim bo dokončanje prevzema dovolil ameriški Odbor za tuje investicije (CFIUS), ki naj bi v nekaj dneh sporočil, ali navzočnost Kitajcev v IBM raziskovalnem obratu ne pomeni prevelikega tveganja za nacionalno varnost. Zaradi »možnosti industrijskega vohunstva in poznejše uporabe tako pridobljenih informacij v vojaške namene« je bilo preprečenih že precej poslovnih dogovorov, pretežno kitajskih.Novico so delničarji pozdravili – vrednost delnic Lenova je zrasla za pet odstotkov, a je še vedno občutno nižja kot pred prevzemom – in tako v svet poslali jasno sporočilo: IBM naj v celoti ostane ameriški, Lenovo pa naj se na tuje trge prebije le z lastnim znanjem in močmi.

Blaž Kovšca

Na kratko

Brezplačen solaris 10

Izdelovalec programske opreme Sun microsystems je držal obljubo in pretekli ponedeljek ponudil najnovejši operacijski sistem (OS) solaris 10 povsem brezplačno. Programski paket lahko uporabniki najdejo na Sunovi spletni strani, edini pogoj je, da se registrirajo, kar jim omogoči nekomercialno ali komercialno uporabo solarisa ter redne varnostne popravke. Tisti, ki bodo želeli dostop do vseh popravkov in Sunovo tehnično podporo, pa bodo morali s podjetjem podpisati ustrezno pogodbo.

Neobičajni tržni prijem je Sunov poskus, da še ujame bolj priljubljene rešitve v okolju windows in linux ter pridobi prednost pred unixovimi izdelki velikih tekmecev Hewlett-Packarda in IBM. Pri Sunu so prepričani, da bo brezplačni OS na osnovi odprtokodnih rešitev odločilen pri pridobivanju novih uporabnikov, razvijalcev in poslovnih partnerjev. V nakup pa naj bi jih prepričale tudi zmogljivosti Solarisa, ki poleg linux OS edini podpira 64-bitne procesorje, poleg tega pa ga je mogoče razdeliti na »območja«, kar uporabniki občutijo kot, da bi imel vsak od njih lasten računalnik. Poleg tega Sunov OS vsebuje tudi aplikacijo dTrace, ki kot edina tovrstna odprtokodna rešitev uporabniku omogoča analizo delovanja sistema in s tem iskanje »ozkih grl«.

Kljub nespornim prednostim solarisa 10, bo izredno težko prepričati predvsem podjetja, ki želijo upravljati s podatkovnimi zbirkami. Vsako četrto tovrstno podjetje, naj bi se do leta 2007 po podatkih finančno analitične družbe Meta group odločilo za rešitve linux (te imajo sedaj le osem do devet odstotni tržni delež) – večinoma na račun rešitev unix. **Bl. K.**

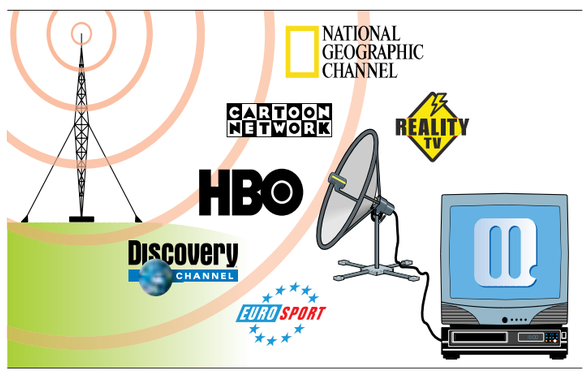
Vsi javni razpisi na enem mestu

V podjetju iGV, hčerinskem podjetju družbe GV, vodilnem slovenskem ponudniku poslovnih in pravnih informacij, so začeli tržiti storitev obveščanja o javnih naročilih po zakonu o javnih naročilih, mednarodnih in drugih razpisih ter javnih naročilih majhnih vrednosti po elektronski pošti (www.javnirazpisi.com). Da bi dosegli čim boljšo informiranost svojih naročnikov, so začeli upravljati tudi spletišče Javnirazpisi.com, katerega baza je ob zagonu vsebovala okrog 30.000 javnih razpisov iz Slovenije in Evropske unije. Storitev omogoča pošiljanje vnaprej izbranih informacij o novih javnih naročilih neposredno v nabiralnik elektronske pošte uporabnika. Uporabniki prejmejo tudi geslo, s katerim lahko dostopajo do celotne baze javnih razpisov, ki so objavljeni v celotnem obsegu, ter iskanje po ključnih besedah, navedenih v javnih naročilih. **K. Kl.**

Kabelska televizija brez kabla

Ljubljanski kabel, član skupine slovenskih kabelskih operaterjev Telius, ki ima več kot 20.000 naročnikov, bo v kratkem začel tržiti tudi brezžični dostop do programov kabelske televizije. Testiranje tehnologije, ki bo uporabnikom omogočala sprejem šifriranega digitalnega signala 48 televizijskih programov, je že v zaključni fazi. Kdaj. kje in po kakšni ceni bodo začeli tržili storitev brezžične kabelske televizije, nam **Taja Koman**, vodja marketinga v zadrugi Ljubljanski kabel, ni povedala. Neuradno smo izvedeli, da naj bi bil eden izmed testnih oddajnikov postavljen na lokaciji fitnes centra Ložar v Domžalah.

Za sprejem kodiranega signala bodo morali naročniki parabolo svojega satelitskega sprejemnika usmeriti proti zemeljskemu oddajniku, za storitev pa mesečno plačevati 20 evrov. Po tej poti bodo gledalci lahko spremljali tudi prvi in drugi program TV Slovenija, oba programa podjetja Pro Plus (Pop tv, Kanal A) in nekatere druge tržno naravnane slovenske televizijske programe. **K. Kl.**



Plačilo za visokoločljivostne video posnetke

Novoustanovljeno podjetje The Window Channel (TWC) iz ameriške zvezne države Texas vabi snemalce, da mu prodajo video posnetke visoke ločljivosti v trajanju vsaj pet minut. Odkup pogojujejo s tem, da so posneti brez premikanja kamere in bližanja ali oddaljevanja motiva (zumiranja). Video posnetki morajo vsebovati tudi naraven zvok posnet na sami lokaciji v stereo tehniki.

Podjetje TWC ustvarja lastno bazo posnetkov do katere bodo imeli dostop tudi oglaševalci in drugi uporabniki. Avtorji posnetkov bodo v zameno za njihovo neomejeno predvajanje na programu TWC in partnerskih televizijskih programih prejeli enkratno plačilo: 300 ameriških dolarjev za petminutni posnetek v visokoločljivostnem digitalnem video zapisu HD 1080i60, in 150 dolarjev za petminutni posnetek zabeležen v zapisu HDV 1080i60. V kolikor ste vešči snemanja z visokoločljivostno videokamero, lahko svoje posnetke podjetju TWC ponudite kar po elektronski pošti. Iz posnetka izločite eno ali dve sličici, pretvorite v jpeg zapis in pošljite na naslov submissions@thewindowchannel.com skupaj z vašimi osebnimi podatki, lokacijo snemanja ter opisom uporabljene videokamere.

Prošnja Teksačanov, da jim na njihov server po internetnem protokolu FTP (file transfer protocol) pretočite krajši del avdiovizualnega posnetka, že pomeni, da jih odkup posnetka zanima. V kolikor jih bo 10- do 20-sekundni izsek prepričal, jim boste v ZDA proti plačilu po klasični pošti poslali izvorni nestisnjeni zapis na kaseti ali devedeju. Podrobnejše informacije si lahko preberete na spletni strani www.thewindowchannel.com. **K. Kl.**

Stavke zaradi devedejev ne bo

Hollywoodski studii so z igralci sklenili novo pogodbo, po kateri bodo slednji dobili devet odstotkov višje plače za delo na devedejih, ki so za studie pomemben vir dohodka. Kljub temu pa je dvajset let stara formula za izračun plačil ostala enaka. Sindikati se zadnjih nekaj let trudijo s pogajanji za večji delež, vendar studii ne nameravajo spreminjati formule, ki je bila oblikovana ob rojstvu domačega videa. Igralci so sprejeli enake pogoje za devedeje, kot jih imajo režiserji in scenaristi. Glede na časnik *Variety* režiserji in scenaristi dobijo pet centov, igralci pa si delijo 15 centov od vsakega prodanega devedeja. Studii, ki trenutno zaslužijo 25 milijard dolarjev na leto s prihodki od devedejev, pravijo, da so le-ti bistveni za pokritje rastočih proizvodnih in marketinških stroškov. Konec junija poteče pravkar obnovljena pogodba z igralci, kar pomeni, da bodo zaradi devedejev morda začeli stavkati, če se člani obeh sindikatov ne bodo zedinili. **U. Š.**

Gruče množicam

Uprave največjih podjetij IT so se odločile, da je tehnologija povezovanja računalnikov v gruče (grid computing) postala dovolj zrela, da se iz ozkih akademskih in vojaških krogov preseli tudi v podjetja. Hewlett-Packard, IBM, Intel, Sun microsystems, Univa, Nortel ... so tako prejšnji teden v Chicagu ustanovili Globus consortium, poslovno družbo za promocijo računalniških gruč. »Tovrstna tehnologija se je zadnja leta uspešno razvijala v raziskovalnem okolju; zdaj je čas, da na trgu dozori še komercialno,« je prepričan **Steve Tuecke**, eden izmed razvijalcev programskega paketa globus toolkit. Razvila sta ga laboratorij Argonne in Južnokalifornijska univerza, v njem pa so zbrane rešitve za uspešno razporejanje in varstvo virov; s tem pa je globus toolkit postal srce celotnega projekta.

Glavne naloge Globus consortia s sedežem v Chicagu so standardizacija protokolov in tehnologij, uvedba odprtokodnih rešitev, poučevanje uporabnikov in upoštevanje njihovih izkušenj pri izboljševanju računalniških gruč. »Družba bo globus toolkitu izdelala zemljevid razvoja in se pri tem osredotočila predvsem na industrijske standarde pa mnenja in težave uporabnikov,« je med predstavitvijo poslovnih načrtov dejal predsednik družbe **Greg Nawrocki**. Največje težave sicer uspešne, a strogo namensko uporabljene tehnologije – predvsem za velike projekte, kakršni so načrtovanje letal, iskanje zalog nafte, vremenske napovedi ipd. – se zavedajo tudi neodvisni strokovnjaki.

Predsednik oddelka za raziskave programskega trga pri finančno-analitični družbi IDC **Dan Kusnetzky** je tako prepričan, da lahko pri neuspešnem združevanju tehnologij nastanejo med njimi namesto trdnih vezi »ozki mostovi«. TO da se bo skoraj zagotovo zgodilo, če Globus consortiu ne bo uspelo v svoje vrste privabiti tudi razvijalca najbolj razširjenih programskih rešitev – Microsofta. »Microsoft ima drugačen prijem, a če hoče imeti družba zares učinkovite in zanesljive aplikacije, bodo morale biti zagotovo združljive z izdelki Microsofta,« je prepričan Kusnetzky. **Bl. K.**

Najdi.si
Išči pametneje.
www.najdi.si