

Hozzáadott értékkel

A siker títha ma már nem a vas eladásában rejlik; értéknövelt szolgáltatásokat és valós piaci igényeket kielégítő, saját szoftvert kell értékesíteni.

A magyar szoftverfejlesztői szakma kitörési lehetőségét nem attól kell várni, hogy – amint azt néhány éve gondoltuk – a nagy multinacionális cégek majd off-shore, illetve rear shore fejlesztőközpontokat hoznak létre nálunk.

Szoftvert értékelni is lehet fejleszteni, csak éppen meg kell találni a témát, a piaci közlést és a megfelelő

lő csapatot. Ez a munka idő- és pénzigényes, de megéri, ha szem előtt tartjuk: jövőjük csak a saját termékeknek és a melljük tett nagy hozzáadott értékű szolgáltatásoknak van – hiába mondják sokan, hogy kicsi a piac, s azt is külföldiek uralják – mutatott rá egy múlt heti, cége tavalyi eredményeit ismertető sajtótájékoztatón **Vadász Pál**, a Montana Zrt. elnök-vezérigazgatója.



Vadász Pál, Montana

Téma, célközönség, csapat

EREDMÉNYEK, CÉLOK

A Montana-csoport konszolidált árbevétele 2006-ban elérte a 4,1 milliárd, nyeresége pedig meghaladta a 100 millió forintot. Az árbevétel 59 százaléka szolgáltatások értékesítéséből származott. Erre az évre a cég 20 százalékos forgalomnövekedést tűzött ki célul.

Igények az előtérben

A fenti állítást jól igazolja egyrészt a cég saját fejlesztésű dokumentumkezelő rendszere, a nemrégiben Certop-tamástípusú szerzett Mondoc, amelyet immár több mint 14 ezer cég használunk különböző vállalatoknál és államigazga-

tási szerveknél. (A szoftver eladásából tavaly 329 millió forint folyt be a kasszába, 70 százalékkal több, mint 2005-ben.) Másrészt, a társaság tavaly vezette be Montana Quality IT Integrator szolgáltatását, megújítva ezzel a

hagyományos rendszerszintegrációs tevékenységet

A jövő trendjeit elemezve Vadász Pál elmondta: többek között az az igények fogynak előtérbe kerülni, amelyek az interneten elérhető irások dokumentumok rendszerezésével, keresésével állnak kapcsolatban. Ezek között szép számmal akad szemét is, s ebből az egyezlegből kell kibányászni az értéket. Ezért a jövő nagy technológiája az intelligens keresés lesz, aminek révén gyorsan és nagy biztonsággal megtaláljuk majd a keresett állományokat.

Nem új találmány

Az úgynevezett textmining (szövegbányászat) egyébként nem új keletű találmány. Ezekben is vannak már erre pélcák – a Montana Infodiasz nevű szoftverét például a Szaki, a Nyelvtudományi Intézet, az ORFK és az IHH használja –, a versenyszfériből azonban még kicsi az érdeklődés.

Martonyi Anila

Online szórakozás

A valódi élvezethez megadható kapcsolat kell.

Folyamatosan bővül a multimédiás szórakoztató tartalmak kínálata az interneten, és egyre több felhasználó tölt fel saját készített tartalmat a webbe. Az új lehetőségeket csak akkor lehet kihasználni, ha az internetkapcsolat kellően nagy sávszélességű. Alapvető elvárás, hogy letöltési irányban megfelelő legyen az adatátvitel sebessége, ám a saját tartalmak elhelyezéséhez ellenkező irányban is megnő a sávszélességigény. Ezekből a folyamatokból egyértelműen kö-

vetkeznek, hogy az internetszolgáltatók előtt nem marad más út, mint a sebességnövelés.

Komplex tartalom

Január végén a UPC bejelentette, hogy március 1-jétől átalakítja kábeles internet-szolgáltatásának kínálatát. Az eddigiekéél lényegesen magasabb teljesítményű csomagokat vezet be: a legnagyobb letöltési sebesség 20 megabit/másodperc, és a feltöltési sebességeket is növeli csomagjaiban.

Az átalakítás új koncepcióra épül. A UPC arra törekszik, hogy előfizetői komplex tartalomszolgáltatást vehessenek igénybe – fogalmazott **Kollár Péter**, vezérigazgatóhelyettes.

Csomagolt szolgáltatás

A piac másik jellemzője, hogy a megrendelők egyre inkább csomagokban keresik a szolgáltatásokat. A televízió mellé internetet, sőt telefont rendelnek.

Figyelemmel kísérve a trendeket, a UPC-nél úgy telt meg, hogy a csomagolt szolgáltatások belépési korlátja egy bizonyos ügyfélkör számára túl magas. Ennek megfelelően új konstrukciót alakít-

ottak ki: a telefon-előfizetéshez belépő szintű internetcsomagot kapcsolnak. Ez a cso-

SZÉLESSÁYÚ ELŐFIZETÉSEK MAGYARORSZÁGON

	Az előfizetők száma, 2006. harmadik negyedév	Növekedés 2006. január és november között (százalék)
Kábel	347 000	48
ADSL	523 000	36

(Forrás: KSH)

mag a hagyományos telefonos kapcsolat sebességének több mint kétszeresét nyújtja, korlátlan, folyamatos és átalánydíjas használattal.

Mallász Judit