

- Hospodářské výsledky SUN Microsystems
- Servery Sun vedou ve své třídě
- iStartUp
- Roztomilý pan Neff, člověk 21. století
- SUN přináší nové způsoby ukládání dat pro síťovou ekonomiku
- Sun v medicíně
- Rok poté - (rozhovor s R. Staňkem)
- Banka stojí na pilíři platformy SUN
- Net Beans hot&spicy - (kuchařka programátora)



news

3 2000

Data Storage ukládání dat



TEČKA



*Právě ve chvíli,
kdy si Vaše konkurence myslela,
že podnikání je bezpečné.*



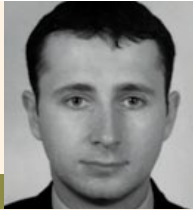
PŘÍMO POD HLADINOU VAŠEHO PODNIKÁNÍ SE NACHÁZÍ TA NEJMOCNĚJŠÍ SÍLA CELÉHO VESMÍRU: TEČKA. S TEČKOU V .COM PRO VÁS
NEEXISTUJÍ HRANICE A KONKURENCE DOBRĚ VÍ, ŽE DO VAŠICH VOD SE NIKDY NEDOSTANE. TEČKA MĚNÍ INFORMACE V SÍLU. TATO SÍLA
JE VŠUDYPŘÍTOMNÁ A VŽDY PŘIPRAVENA, DÍKY DRAVOSTI INTERNETOVÝCH NÁSTROJŮ, PROSTŘEDNICTVÍM SVÝCH ULTRA-SPARC SERVERŮ, OPERAČNÍHO PROSTŘEDÍ
SOLARIS[®], VYSOCE SPOLEHLIVÝCH SLUŽEB A SYSTÉMŮ PRO SKLADOVÁNÍ DAT VÁM TEČKA UMOŽNÍ VOLNĚ PROPLOUVAT SÍŤOVOU
EKONOMIKOU. OVŠEM, POKUD UŽ VAŠE KONKURENCE NEMÁ TEČKU TAKÉ...



©2000 Sun Microsystems Czech s. r. o. Všechna práva vyhrazena. Sun, Sun Microsystems, logo Sun, Java, logo Java Coffee Cup, Solaris, The Network Is The Computer a We're The Dot In .com jsou obchodní značky nebo ochranné známky společnosti Sun Microsystems, Inc. registrované v USA a dalších zemích. www.sun.cz

 Sun
microsystems

We're the dot in .com™



editorial

Vážení čtenáři,

velmi nás těší váš zájem o časopis Sun News a spolu s ním také stále narůstající počet jeho čtenářů. Rádi bychom vám i do budoucna přinášeli kvalitní a aktuální informace a zajímavosti. Rozhodli jsme proto náplň časopisu značně obohatit a také změnit jeho došavadní design. Jako výsledek se vám dnes do rukou dostává zcela nová podoba časopisu Sun News a spolu s ní i nové informace v rozšířeném vydání.

Počínaje říjnovým číslem se budeme zaměřovat nejen na dění v naší společnosti a s tím spojené informace o nových produktech a řešeních, ale chceme vám také přinášet novinky a zajímavosti z oblastí informačních technologií a systémů obecně či se s vámi podělit o názory osobností na různá aktuální a diskutovaná témata. První takou osobností je pan Ondřej Neff, o němž samotném a jeho Neviditelném psu se více dočtete na následujících stránkách.

Další z nových rubrik jsme věnovali také svým obchodním partnerům a nezapomněli jsme ani na zcela neformální rubriku, jejímž prostřednictvím bychom chtěli přesvědčit všechny těžce pracující čtenáře, že stojí za to, věnovat trochu z jejich drahocenného času dobrému jídelníčku a našim speciálním receptům.

To je tedy jen námtkou několik z mnoha témat a článků, které v tomto čísle najdete.

Těšíme se na vaše náměty a komentáře, které prosím zasílejte na e-mailovou adresu:

dana.wagnerova@czech.sun.com.

Přejeme vám příjemné počtení a nám, autorům, si dovoluujeme popřát, aby se základna našich spokojených čtenářů stále rozrůstala.

Za Sun Microsystems

Martin Lehký

Partner Sales Manager

obsah

připravujeme	4
stalo se; napsali o nás	5
Hospodářské výsledky SUN Microsystems	6
Servery Sun vedou ve své třídě	7
iStartUp	8-11
Roztomilý pan Neff, člověk 21. století (rozhovor)	12-15
Sun v medicíně	16
Data Storage - ukládání dat	20-23
SUN přináší nové způsoby ukládání dat pro síťovou ekonomiku	24-25
Rok poté (rozhovor s R. Staňkem)	26-27
Banka stojí na pilíři platformy SUN	28
eBay zvolila Sun jako dlouhodobého partnera	29
Net Beans hot&spicy (kuchařka programátora)	30

REDAKCE

šéfredaktor: Dana Wágnerová Sun Microsystems Czech, s.r.o.

(dana.wagnerova@czech.sun.com, 02/330 093 11),

layout: Jan Glózar (02/627 56 28), foto: Petr Hrubeš (0602/527 567),

grafika a DTP: your ARTillery, reklamní studio (artillery@volny.cz, 02/627 56 28).

Inzerce přijímáme na adrese redakce (sídla společnosti).

Reprodukce článků možná pouze se souhlasem redakce.

Podávání novinových zásilek povolila Česká pošta, s.p., odštěpný závod Praha, č. nov. 6296/97 z 24. 9. 1997

HLAVNÍ SÍDLO

SUN MICROSYSTEMS, INC., 901 SAN ANTONIO ROAD, PALO ALTO, CA 94303-4900 USA

PHONE: ++1-650-960-1300 FAX: ++1-650-969-9131 INTERNET: www.sun.com

POBOČKA V ČR

Sun Microsystems Czech, s.r.o., EVROPSKÁ 33e, 160 00 PRAHA 6

TEL: ++420-2-33 00 93 11 FAX: ++420-2-33 00 93 55 INTERNET: WWW.SUN.CZ

OSTATNÍ POBOČKY

- ARGENTINA: ++54-1-317-5600 • AUSTRÁLIE: ++61-2-9844-5000 • BELGIE: ++32-2-716-79-11 • BRAZÍLIE: ++55-11-5181-8988 • ČINA: PEKING: ++86-10-6803-5588; ČENG-DU: ++86-28-678-0121; GUANG-ŽU: ++86-20-8777-9913; HONGKONG: ++852-2802-4188; ŠANGHAJ: ++86-21-6466-1228 • CHILE: ++56-2-638-6364 • INDIE: ++91-80-559-9595 • IRSKO: ++353-1-8055-666 • ISLAND: ++354-563-3010 • ITÁLIE: ++39-39-60551 • IZRAEL: ++972-9-951-3465 • JAPONSKO: ++81-3-5717-5000 • JIHOAFRIKÁ REPUBLIKA: ++2711-805-4305 • KANADA: ++905-477-6745 • KAZACHSTÁN: ++7-3272-466774 • KOLUMBIE: ++571-622-1717 • KOREA: ++822-3469-0114 • LITVA: ++370-729-8468 • LOTYŠSKO: ++371-755-11-33 • LUCSEMBURSKO: ++352-49-11-33-1 • MAĎARSKO: ++36-1-202-4415 • MALAJSIE: ++603-264-9988 • MEXIKO: ++52-5-258-6100 • NIZOZEMSKO: ++31-33-450-1234 • NORSKO: ++47-2218-5800 • NOVÝ ZÉLAND: ++64-4-499-2344 • POLSKO: ++48-22-874-7800 • PORTUGALSKO: ++351-1-412-7710 • RAKOUSKO: ++43-1-60563-0 • RUSKO: ++30-1-618-8130 • SINGAPUR: ++65-438-1888 • SLOVENSKO: ++421-7-43 42 94 85 • SPOJENÉ ARABSKÉ EMIRÁTY: ++971-4-366-333 • SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ VELKÉ BRITÁNIE: ++44-1-276-20444 • SPOJENÉ STÁTY: ++1-800-821-4643 • SPOLEČENSTVÍ NEZÁVISLÝCH STÁTŮ: ++30-1-618-8130 • ŠPÁNĚLSKO: ++34-1-596-9900 • ŠVÉDSKO: ++46-8-623-90-00 • ŠVÝCARSKO: ++41-1-825-7111 • THAJSKO: ++662-636-1555 • TCHAJ-WAN: ++886-2-2514-0567 • TURECKO: ++90-212-236-3300 • VENEZUELA: ++58-2-905-3800 • HLAVNÍ CELOSVĚTOVÉ SÍDLA: ++1-650-960-1300 •





Incubator

V minulém čísle jsme vás informovali o společném e-commerce projektu vedoucích technologických firem Sun Microsystems, Oracle, debis IT Services a Aplis pod názvem "E-commerce podmínka přežití." Tento projekt měl od samého začátku za cíl rozvíjet kola e-commerce v České republice. To se zcela určitě podařilo. První realizací tohoto projektu byla implementace společného řešení pro Citibank v červnu tohoto roku.

Dalším projektem, kterého se společně Sun Microsystems, Oracle a Aplis účastní, je Incubator. Tento projekt má za cíl nabídnout špičkovou technologii začínajícím českým firmám v oblasti e-commerce bez velkých počátečních investic. V příštím čísle vás budeme informovat o průběhu tohoto projektu.

INVEK

Na letošním Inveku nás najdete v pavilonu F. Zde vzniká tento rok zcela nový projekt s názvem E-ZONE věnovaný problematice e-businessu. Vzhledem k aktuálnosti tématu se Sun rozhodl se na tomto projektu podílet a sponzorovat přednáškové místnosti, kde budou mít v průběhu celého Inveku prezentace odborníci z řad hlavních hráčů na poli e-businessu. Rádi bychom vás tímto pozvali k návštěvě našeho stánku, který najdete rovněž v pavilonu F.

Internetová učebna

Sun ve spolupráci se společností Incad připravuje projekt "Internetová učebna", který si klade za cíl učinit všem školám v České republice výhodnou nabídku vybavení počítačových učeben. Ta by měla zahrnovat dodávku koncových zařízení SunRay, dodávku serveru Sun konfigurovaného na požadovaný počet zařízení, systémové prostředí Solaris, SunRay server software, instalovaný na dodávaném serveru, aktuální verzi Netscape prohlížeče, kancelářský balík StarOffice 5.2 včetně podpory češtiny a exportu/importu MS Office dokumentů a rozvod mezi serverem a koncovými zařízeními SunRay 100 mbps switchem a dále volnou kabeláží.

Kromě vybavení je součástí nabídky také trvalý servis instalované techniky. V ceně projektu jsou zakalkulovány náklady na servis po dobu 3 let. Po tuto dobu budou veškerá zařízení kryta zárukou firmy Sun Microsystems a realizátorů projektu. V rámci této doby budou poskytovány průběžně všechny nové verze SunRay software.

Pro účely projektu bude zřízena nová internetová stránka www.i-ucebna.cz, kde se budete moci dozvědět víc o aktuálních podmínkách, a účastníci projektu si prostřednictvím této stránky budou moci vyžádat servisní zásahy, stáhnout nové verze ověřeného software apod.

Sun TechDays 2000

Ve dnech 13. - 14. 11. 2000 proběhne v Praze konference s názvem Sun TechDays určená všem vývojářům. Konference v Praze je jednou z celosvětového řetězce konferencí a chybět na ní může pro vývojáře v budoucnu znamenat velkou ztrátu.

Elektronický obchod vnesl do řad vývojářů nové změny, jsou na ně kladeny vyšší a vyšší nároky, den ode dne před nimi vyvstávají nové problémy a zatím se nezdá, že by byl konec tohoto překotného vývoje v dohlednu. Proto pořádáme Sun TechDays, které vývojářům usnadní orientaci v dokonalých softwarových technologiích společnosti Sun.

Protože považujeme za svůj úkol vysvětlit, co je nutné pro výhodné a škálovatelné softwarové řešení, Sun nabízí všem vývojářům neocenitelnou dvoudenní zkušenost, která jejich schopnost znásobí. Sun TechDays vás bude již čtvrtý rok zasvěcovat do řešení problémů nejnovějších moderních technologií.

Registrovat se můžete ihned na adrese:

www.sun.com/developers/techdays, kde také získáte další informace.

iPlanet E-Commerce řešení Aliance SunNetscape

iPlanet vytvořily v březnu roku 1999 tři firmy, které se nesmazatelně vryly do historie internetu: Sun Microsystems, Netscape a America Online (AOL), a to krátce potom, co se Netscape stal součástí America Online. Cílem iPlanet je vytvářet a poskytovat infrastrukturu pro elektronické obchodování a služby s tím spojené. Tato strategická aliance, která sídlí v Mountain View, má celosvětově 2500 zaměstnanců. V portfoliu produktu iPlanet se nacházejí aplikace pro e-commerce, které jsou k dispozici pro nejběžnější platformy na trhu včetně Sun Microsystems, HP, IBM, Linux, SGI a Windows NT. Mezi produkty iPlanet patří messagingové, kalendářové, webové, aplikační, adresářové a certifikační servery. Aliance rovněž nabízí řešení pro e-commerce, jako jsou

digitální tržiště nebo řešení pro nákup, prodej a účtování po Internetu. Služby a produkty iPlanet využívá více než padesát společností žebříčku Fortune 100, sedm z deseti nejvýznamnějších obchodních bank, devět z deseti nejvýznamnějších telekomunikačních společností a půl tuctu vedoucích podniků působících na poli bezdrátových služeb. iPlanet získala v průběhu minulého roku důvěru neustále narůstajícího seznamu zákazníků s Blue-chip cennými papíry, mezi které mimo jiné patří například společnosti Federal Express, Bank of America, Ford, Citibank, Eaton Corporation, John Hancock, Boeing, Lockheed Martin, American International Group, First Union Corporation, MCI WorldCom, British Telecom, France Telecom, Renault, BMW, World Access,

Telefonica, Bristol Meyers Squib a Motorola. Jako základ své nové bezdrátové internetové platformy si iPlanet zvolila např. společnost Vodafone AirTouch. Další informace najdete na adrese <http://www.iplanet.com/>.

Autorizovaným distributorem produktů iPlanet na českém trhu se stává společnost soft-tronik.

Soft-tronik, spol. s r.o., působí na českém trhu jako value added distributor a zastupuje zde tyto přední světové producenty v oblastech sítí, komunikací, UNIXu a databází: 3COM, Allied Telesyn, APC, Axis, Citrix, Digi, Eicon, HP, IBM, iPlanet, Lotus, Lucent Technologies, Molex Premise Networks, Motorola, Net Manage, Novell, RAD, SCO, Seikosha, Siemens, Sun Microsystems, Sybase, Wyse.

Semináře Sun

V září jste mohli v Praze navštívit hned dva odborné semináře společnosti Sun. 19. září to byl seminář "iPlanet ve finančnictví - Prostředky a přínosy e-commerce ve finančnictví", 21. potom "Správa rozsáhlých systémů - je to opravdu problém?", který se mimo jiné zabýval např. využitím zařízení Sun Ray nebo řešením TNG.

"Driving e-business".

Lucent Technologies uspořádal 14. září ve spolupráci se společností Sun v Břevnovském klášteře v Praze seminář s názvem "Driving e-business".

Sun E-day

14. června se v Praze konal seminář Sun E-day určený všem iStartUp projektům a začínajícím i budoucím Service Providerům. Sun se zaměřil na téma základních předpokladů pro úspěch iStartUp projektů a představil možnosti pomoci ze strany Sunu.

Balonová show

se konala 24. -29. 7. v Seči u Chrudimi. Za podpory společnosti Sun zde bylo vybudováno Internetové centrum, kde si veřejnost měla možnost vyzkoušet zdarma na nejmodernějších počítačích, co vše umí internet.

StarOffice 5.2

V červnu uvolnil Sun Microsystems novou verzi kancelářského balíku StarOffice. StarOffice 5.2 je volně dostupný pro platformy Sun Solaris, Linux a Windows.

Konference

Stánek společnosti Sun Microsystems jste mohli shlédnout na výstavě při konferenci Systémová integrace.

Setkání partnerů

Setkání partnerů Sun Microsystems se uskutečnilo 21. - 22. června v Českém Krumlově v hotelu Růže.

Sun Ray

Elegantní a subtilní počítač s ne-subtilními možnostmi představila v ČR společnost Sun Microsystems. Projekt "ultratentý klient" Sun Ray pro podnikové pracovní skupiny je prvním skutečným zařízením umožňujícím vytvořit síť řízenou službami, napsal Ekonom 8.června.

Java a XML

Computerworld, ale i další magazíny si zase všimly, že Sun spojí Javu s XML. Nové programové rozhraní pro tvorbu e-businessových aplikací Java API for XML Messaging, na němž v současné době usilovně pracuje firma Sun Microsystems, umožní tvorbu aplikací založených na technologii Java, schopných generovat a předávat XML zprávy.

Net Economy

Spolupráci v novém oboru "Net Economy" oznámila společnost Sun Microsystems a její distributor, akciová společnost M.S.D. (Channel Development Provider). Společně nabízejí začínajícím firmám "iSTARTUP" programy, které jsou zaměřeny na podporu nových projektů pro e-business, napsal Chip, ale dozvědět jste se o tom mohli i z jiných médií.

Sun Ray 1

Chip informuje i o Sun Ray: Po "vynalezení" Javy se Sun přihlásil k myšlence tenkého klientu a představil Java Station, kterou ovšem trh přijal poměrně chladně. Společnost se ze svých chyb poučila a koncem minulého roku vypustila zcela nový tenký klient s poetickým názvem Sun Ray 1 (Sluneční paprsek).

Cable 2000

Na výstavě Cable 2000 bylo možné naladit Sun Microsystems. Společnost Sun totiž předvedla komplexní řešení interaktivní televize a širokopásmových internetových služeb pro programátory a operátory kabelových sítí.

Visa DirectExchange

Computerworld si zase všiml, že zatím největší soukromý platební systém využívající Internet nazvaný Visa DirectExchange byl uveden společností Visa USA, Sun Microsystems a Cisco.

Startujeme se Sunem

iStartUp programům se věnoval časopis e-biz ve svém zářijovém čísle. Píše se zde mimo jiné o tom, jak by měl životaschopný iStartUp vypadat a jak je možno jej realizovat. Konkrétními případy jsou firmy Villusion a b2b centrum.



Hospodářské výsledky SUN Microsystems

Příjmy společnosti Sun Microsystem, Inc. (NASDAQ: SUNW) za čtvrté čtvrtletí končící 30. červnem 2000 přesáhly vůbec poprvé v historii společnosti hranici pěti miliard USD. Příjmy za čtvrté čtvrtletí dosáhly výše 5,017 miliardy USD, což je o 42 % více než ve čtvrtém čtvrtletí fiskálního roku 1999. Čistý příjem za čtvrté čtvrtletí činil 659,5 milionu USD. V porovnání s čistými příjmy za minulý fiskální rok je to o 67 % více (bez započítání zisku z prodeje investičních podílů a výdajů spojených s akvizicemi za fiskální rok 2000). Výnos na akcii činil za čtvrté čtvrtletí 0,39 USD, což představuje oproti odpovídajícímu období předchozího roku 63% nárůst (bez započítání zisku z prodeje investičních podílů a výdajů spojených s akvizicemi za fiskální rok 2000).

Díky mimořádným položkám bylo během čtvrtého čtvrtletí dosaženo čistého zisku 92,7 milionu USD. Mezi tyto položky patří zisky z prodeje investičních podílů ve výši 95,8 milionu USD a výdaje na probíhající výzkum a vývoj ve výši 3,1 milionu USD v souvislosti s akvizicí společnosti Innosoft International, Inc. Za čtvrté čtvrtletí fiskálního roku 2000 činil čistý příjem a výnos na akcii včetně těchto mimořádných položek 720,4 milionu USD, respektive 0,42 USD.

Společnost Sun také oznámila výsledky za celý fiskální rok 2000, ve kterém příjmy dosáhly výše 15,721 miliardy USD, což v porovnání s odpovídajícím obdobím předchozího roku představuje 33% nárůst. Čistý příjem činil 1,725 miliardy, což je ve srovnání s odpovídajícím obdobím předchozího roku o 49 % více (bez započítání zisku z prodeje investičních podílů a výdajů spojených s akvizicemi za fiskální rok 2000 a 1999). Výnos na akcii, bez započítání těchto mimořádných položek, činil 1,02 USD, což je o 46 % více než v předcházejícím roce. Za fiskální rok 2000 bylo dosaženo čistého příjmu včetně mimořádných položek 1,854 miliardy USD a výnosu 1,10 USD na akcii.

Česká pobočka Sun úspěšně kopíruje celosvětový vzestupný trend ekonomických ukazatelů. Vyjádřeno v procentech představuje nárůst loňských výnosů za celý finanční rok 2000 35% a zisku o 51%, za jeho poslední čtvrtletí potom nárůst výnosů o 24% a zisků o 25%.

mických ukazatelů. Vyjádřeno v procentech představuje nárůst loňských výnosů za celý finanční rok 2000 35% a zisku o 51%, za jeho poslední čtvrtletí potom nárůst výnosů o 24% a zisků o 25%.

Servery Sun vedou ve své třídě

Společnost Sun Microsystem, Inc. získala nejvyšší hodnocení a tím si upevnila vedoucí pozici před společnostmi IBM a HP na trhu UNIXových serverů. Tohoto postavení dosáhla na základě stále se zvyšující poptávky po základních systémech. Podle zprávy IDC uvedla společnost Sun v prvním čtvrtletí na trh dvakrát více UNIXových serverů než HP a skoro třikrát více než IBM. Na konci čtvrtletí tak dosáhla skvělého 38% podílu na trhu.

Společnost Sun si udržuje postavení nejlepšího dodavatele UNIXových serverů již po dvanáct za sebou jdoucím čtvrtletím. S 32% podílem na trhu je společnost Sun také na prvním místě, co se týče příjmu z UNIXových serverů - v této kategorii vede Sun již po celých pět po sobě jdoucím čtvrtletích.

Zpráva IDC posiluje pozici společnosti Sun na trhu UNIXových serverů. Servery společnosti Sun jsou i nadále označovány za nejpopulárnější UNIXovou platformu stejně jako podniková datová centra, ale i rychle se rozvíjející e-commerce a dot.com společnosti nebo poskytovatelé služeb. Zákazníci očekávají, že za nízkou cenu a za minimálního rizika jim budou poskytnuty služby na vysoké úrovni a přitom ještě budou schopni zvládnout nepředvídatelné provozní zatížení a měnit se aplikační prostředí. Servery společnosti Sun vybavené procesorem UltraSPAR™ a operačním prostředím Solaris™ nabízejí ve své kategorii to nejlepší.

Neuvěřitelný růst hnaný dominantním postavením na trhu základních serverů vykazují Servery společ-

nosti Sun i nadále nevídanou mírou růstu. V prvním čtvrtletí kalendářního roku 2000 dodala společnost Sun o 51% serverů více a dosáhla o 27% vyššího obrátu než za stejné období minulého roku. Překonala svou konkurenci jak v oblasti UNIXových serverů, tak i v serverech celkově (UNIX, Windows NT a ostatní platformy).

K nárůstu došlo především díky skvělým výsledkům v oblasti základních UNIXových serverů, kde popularita serveru Sun Enterprise™ pro pracovní skupiny, Sun Enterprise 3500 a Netra™ byla v prvním čtvrtletí kalendářního roku 2000 příčinou obrovské, 62% míry růstu oproti prvnímu kvartálu kalendářního roku 1999. Sun tak dosáhl neuvěřitelného 39% podílu na trhu, co se týče dodaných jednotek, což je dvakrát více než u dalšího největšího dodavatele, společnosti HP, která dosáhla 16%. V této třídě serverů vedla společnost Sun také, co se

týče dosažených příjmů, kde dosáhla 39% podílu na trhu a 29% mezičtvrtletního nárůstu. Toto čtvrtletí je již devátým po sobě jdoucím čtvrtletím, kdy společnost Sun dosáhla nejlepších výsledků v oblasti základních UNIXových serverů, co se týče příjmu a dvanáctým po sobě jdoucím čtvrtletím, kdy bylo dosaženo nejlepších výsledků v počtu dodaných jednotek.

Zpráva IDC také posiluje dlouhotrvající vedoucí postavení serveru Sun Enterprise 10000, který je rovněž známý pod názvem Starfire. Díky tomuto serveru si společnost Sun utvrdila svou vedoucí pozici v kategorii nejkvonnějších UNIXových systémů, a to s 83% nárůstem příjmu a 42% podílem na trhu. Společnost Sun vedla v této oblasti také co se týče dodaných jednotek, a to s 51% podílem na trhu. Pro porovnání dosáhly HP a IBM 23% a 5% podílu.



iStartUp

zpracoval Václav Kraus
Business Development Manager
Sun Microsystems Czech



„Sun Microsystems, vedoucí společnost ve světě IT a nositel nejmodernějších internetových technologií, přichází s programem iStartUp, který umožňuje mladým a nově vznikajícím společnostem a projektům přístup ke špičkovým technologiím. Představujeme vám několik úspěšných iStartUp programů, které realizovali uvedené firmy ve spolupráci se společností Sun Microsystems.“

GLOBOPOLIS.COM



Globopolis.com je úvodní obsahová a komerční internetová a WAPová stránka, která se skládá ze sítě vícejazyčných průvodců pro města střední a východní Evropy. Od svého zřízení 1. prosince 1999 podává Globopolis.com svým uživatelům aktuální informace a poskytuje služby v oblasti zábavy, kultury a cestování v místních jazycích a rovněž v angličtině a němčině. V současné době jsou do Globopolis.com zahrnuta města Praha, Budapešť, Varšava, Krakov, Berlín, Vídeň, Lublaň, Bratislava a Záhřeb a velmi ambiciózní plány počítají s rozšířením na další města střední, východní i západní Evropy.

Strategie růstu Globopolis.com je založena zejména na rozšiřování na takové trhy, kde má výhodu prvního pří-

chozího. Cílem Globopolis.com je proniknout na současné trhy pomocí e-obchodování a vytvářet partnerství, zakládat pobočky a reklamu a rozšiřovat distribuci a komerci bezdrátovou cestou. Tohoto cíle Globopolis.com dosahuje budováním služeb a získává finanční prostředky díky své rozsáhlé síti místních a mezinárodních poskytovatelů obsahu stránek od partnerů v e-obchodování, z reklam a poskytováním aplikačních služeb.

Služby Globopolis.com jsou zaměřené na dvě cílové skupiny. První jsou obyvatelé měst, která Globopolis.com pokrývá, ve věku od 18 do 35 let, s vyšším vzděláním, sociálně aktivní zaměstnanci a studenti se středními a vyššími příjmy, kteří zde vyhledávají příležitosti k zábavě, odpovídající jejich životnímu stylu a možnostem. Druhou cílovou skupinu tvoří většinou turisté a jiní cizinci ve věku od 18 do 65 let, kteří cestují pro zábavu, plánují strávit dovolenou ve střední a východní Evropě a jsou aktivními cestovateli s dobrými příjmy. Prostřednictvím Globopolis.com mohou lidé z této skupiny nejen plánovat svoje cesty, ale také si mohou objednat hotelové pokoje, vypůjčit automobil, koupit vstupenky, květiny a CD, zřídit si schránku a vybrat si elektronickou poštu a využívat mnohé další služby, soustředěné všechny na jednom místě. Na WAP stránce Globopolis.com bude brzy možné toto vše provádět z bezdrátových zařízení, jako jsou mobilní telefony a PDA, které se dají využívat pro nepřerušované surfování na kterémkoli místě.

Globopolis.com vytvořil několik významných vzájemně výhodných obchodních partnerských vztahů, z nichž nejnovější je se Sun Microsystems pro hardwarová řešení. Jeho partnery v e-obchodě jsou Nethotels.com, Hotelscentral.com, Ebookers.com, Ticketpro.cz, Auto Europe, Rail Connection, Hostels of Europe, Pražské turistické středisko, květinářství Bohemia Flowers, AlbumCity,

Nextra Internet a GlobalPhone Corporation. V provozních záležitostech Globopolis.com spolupracuje s Atlas.cz (MSN.Atlas.cz) a Hungary.Network (Heureka.hu, Hudir.hu). Distribuční partnerství bylo navázáno s Telnet Magyarorszag (Stop.hu) a četnými internetovými kavárnami v Praze. Globopolis.com získává své informace spoluprací se servery Do Města, Pražská informační služba, Dokina, Think Magazine, Prague Business Journal, Transitions Online (TOL), Pestzi Est, Pestzi Musor, Budapest Business Journal, Kultura.sk, The Slovak Spectator, Weinside a Jobs & Adverts (Jobpilot.cz). Globopolis.com také spolupracuje s firmou Nokia (Artus Developers Program) na vývoji softwaru.

„Výborná pověst Sun, výjimečná kvalita a postavení této firmy jako uznávané špičky v oblasti technologií dot.com jsou zárukou toho, že jejich řešení bude pro naše hardwarové požadavky nejlepší“, řekl pan Scott



Rogers, výkonný ředitel Globopolis.com. "Sun i Globopolis mají zásluhu sloužit 'komukoli, kdekoli a kdykoli'. Díky závazku Sun uspokojit všechny naše specifické potřeby jsme vytvořili neobyčejně stabilní řešení s vynikajícím poměrem ceny k výkonu, nesrovnatelně lepším, než jaký nabízí kdokoli jiný."

ALBUM CITY

albumcity.cz
www.albumcity.cz

AlbumCity.cz je internetový obchod s hudebními nosiči a nyní nově i s filmy na DVD. Po zhruba půlroční přípravné fázi byl v březnu 2000 zahájen prodej a během necelých čtyř měsíců se AlbumCity.cz stalo největším obchodem svého druhu na českém internetu. Je to především díky

nízkým cenám, kvalitnímu zákaznickému servisu a krátkému času doručení zboží.

Myšlenka založit AlbumCity.cz se zrodila v hlavách Jacka Schrantze, ředitele firmy, a Thomase Newbolda, finančního ředitele, v létě 1999. V podstatě okamžitě začali pracovat na uskutečnění svého nápadu, pronajali kanceláře, dali dohromady tým lidí a pustili se do vývoje softwaru. Kdo za projektem stojí? AlbumCity.cz je soukromá firma, čtyři hlavní vlastníci jsou soukromé osoby a všichni pro firmu pracují. Také všichni zaměstnanci AlbumCity mohou vlastnit část firmy v závislosti na tom, jak dlouho pro firmu pracují. Mezi investory projektu AlbumCity patří i několik známých a významných českých hudebníků: Ivan Kral (kromě jiných hrál s Patti Smith, Iggyem Popem a skupinou Blondie), Jan Muchow (který je členem známé české skupiny Ecstasy of St. Theresa) a Emil Viklický (známý jazzový hudebník). Jmenované osob-

nosti do projektu AlbumCity investovaly a pomáhají při jeho propagaci.

Našimi partnery pro technologie jsou společnosti Sun a Oracle. V obou případech jsme měli výbornou zkušenost s podmínkami, které nám tyto firmy nabídly. Flexibilní platební podmínky a úvěry, které nám poskytly, pomohly velmi rychlému počátečnímu vývoji AlbumCity. Proč jsme se rozhodli právě pro tyto partnery?

Jak již bylo řečeno, Sun i Oracle nám vyšli vstříc a nejvíce vyhovovali našim požadavkům. Kromě toho jsou obě společnosti jedničkami ve svém oboru. AlbumCity se od samého začátku zaměřovalo na nejlepší možné technologické řešení provozu a to bylo možné jenom ve spolupráci s těmito dvěma firmami.

Dnes je AlbumCity největším internetovým obchodem s hudbou v České republice.

V srpnu jsme rozšířili náš katalog o kompletní nabídku všech filmů na DVD, které v České republice vyšly. Dalším krokem je otevření naší pobočky na Slovensku. Plánů je více, ale v tuto chvíli ještě nejsou veřejné. Každý, kdo se na českém internetu pohybuje pravidelně, by si ale měl během posledního čtvrtletí 2000 všimnout novinek, které AlbumCity.cz připravuje a rozhodně se nebudou týkat jenom našeho vlastního serveru. Nechte se překvapit.

Co se týče budoucího vývoje internetového obchodování v České republice, předpokládáme značné urychlení po roce 2001, kdy by měl skončit monopol Českého telecomu. Tím by se mělo výrazně zlevnit internetové připojení a několikanásobně zvýšit počty uživatelů. Pakliže platí předpoklad, že nízké ceny a skvělý servis budou pro uživatele internetu zajímavé, měla by dobře dělaná česká e-commerce v blízké budoucnosti zažít značný rozmach.



B2B CENTRUM

www.Intelligo.cz

Brněnská společnost B2B CENTRUM otevře v říjnu 2000 v České republice unikátní elektronické tržiště pro obchodování mezi firmami prostřednictvím Internetu s názvem Intelligo (www.intelligo.cz). Sortiment obchodovaného zboží tvoří zdroje nevyrobní povahy tzn. kancelářská technika, kancelářské potřeby, nábytek, výpočetní technika, čisticí prostředky, pracovní pomůcky a občerstvení. Záměrem společnosti B2B CENTRUM je vybudovat systém, který zajistí zákazníkům kompletní informace o nabízených produktech a současně umožní pohodlný nákup vybraného zboží. Samozřejmě se stane automatizovaná komunikace mezi nakupujícími a prodávajícími subjekty, včetně výměny obchodních dokumentů jako jsou objednávky, faktury, dodací listy a informací o provedených platbách.

Intelligo nabídne nakupujícím firmám možnost vypsání poptávky při složitějším nákupu, vyhodnocení všech nabídek zboží různých dodavatelů na jednom místě umožňující lepší výběr, a z toho vyplývající efektivnější zásobování, minimalizaci nákladů na obchodní transakce, jednoduše - možnost okamžité reakce při změně situace na trhu.

Pro dodavatelské firmy Intelligo otvírá nový prodejní kanál, s novými zákazníky se zajímavými obraty; výhodné možnosti využití marketingových nástrojů (programy loajality, one-to-one marketing, soutěže, atd.), zároveň dochází k minimalizaci provozních a obchodních nákladů spojených s prodejem (odpadá tisk a zasílání katalogů, ceníků, nabídek atd.) a řízení dodávek odběratelům (elektronická výměna dokumentů). I menší dodavatelé získají prostřednictvím obchodního systému přístup k pokročilým internetovým technologiím, které jim přinesou úsporu nákladů.

V současné době pracuje B2B CENTRUM na pilotním projektu, jehož cílem je doladit funkce aplikace a připravit data jednotlivých dodavatelů do ostrého provozu, který bude odstartován na počátku měsíce října, a který bude podpořen marketingovou kampaní.

Společnost B2B CENTRUM a.s. vznikla v únoru roku 2000 s cílem podnikat v oblasti poskytování e-commerce služeb zaměřených na podnikovou a firemní sféru. Pro společnost pracují zkušení odborníci na Internet, elektronický obchod a marketing. Mezi technologické partnery B2B CENTRUM patří Sun Microsystems - významný dodavatel serverů pro e-commerce řešení a ORACLE - vedoucí softwarová společnost zaměřená na e-business.

Výše zmíněné business to business řešení společnosti B2B CENTRUM bude prezentováno na firemní přednášce v E-zoně, která bude součástí letošního veletrhu INVEX 2000.

INTERNETOVÁ FOTOBANKA



Rostoucí požadavky reklamního průmyslu mají za následek vznik nových internetových služeb pro tento obor, a to jak v oblasti informační, tak i produkční. Již dnes jsou vám k dispozici kvalitní servery poskytující poslední informace z oboru, přehled o nových technologiích a novinkách, online kalkulace tisku či možnost zadání celé zakázky. Dalším přínosem internetu jsou služby, které nejen zlepší řešení vašich požadavků, ale tyto požadavky obratem vyřeší.

Kdo z obrazových redaktorů nepotřeboval ilustrační obrázek ke článku na poslední chvíli? Kdo z kreativních pracovníků neřešil, kde, jak a za kolik zajistit snímek do reklamního konceptu billboardu či inzerátu pro zákazníka? Šnek a salát, tak může znít požadavek na fotografii, kterou nutně po-

třebuje. Za tím účelem vznikly fotobanky, namítáte. Ale zkusili jste, kolik času zabere zajištění katalogů, výběr motivu, podpis smlouvy, zaslání diapositivů a jejich naskenování? Jaký jste měli výběr snímků? A kolik vás to stálo?

Projekt internetové fotobanky na adrese www.fotobanka.cz vznikl, aby spojil nabídku fotografů a těch, kdo jejich snímky chtějí či potřebují ke své práci. Ve svém principu jde o hybridní projekt typu B2B, B2C, C2C a C2B. Jde o první českou interaktivní příspěvkovou fotobanku, kam má po podpisu smlouvy přístup každý fotograf, který chce začít prodávat své snímky online. Tím mu může začít vydělávat nejen jeho archiv, ale do fotobanky lze přispívat i průběžně aktuálními snímky, které tím jednoduše představí potenciálním zájemcům. Tímto řešením a volbou silné technologie od firem Sun Microsystems a Oracle spolu s pracovaným konceptem prodeje, řešením licencí, online platebních systémů a přípravou projektu na zavedení digitálního podpisu a uvedením na světový internet může jak fo-



tograf, tak zákazník ve své profesi optimálně využít dnešních možností IT.

Pro fotografa jednoduchý postup: vyberu snímek, pošlu ho a popíšu, umožní, aby své snímky nejen prezentoval, ale i online prodával. Ve své galerii může zveřejnit další informace o sobě, reference, odkaz na své stránky... Zájemci mohou následně snadno vyhledat snímky vizuálně podle motivu, podle zařazení do kategorií, podle klíčových slov či v autorských galeriích. Možnost výběru z velkého množství záběrů až podle autora, motivu, formátu filmu, digitalizační technologie, maximálního rozměru digitálního snímku je předpokladem pro zvolení optimálního snímku. Styl najdi, zaplať a stáhni umožňuje okamžité řešení potřeb snímek, smluvním zajištěním jsou obě strany chráněny proti jejich nesmluvnímu použití.

Předpokladem pro zveřejnění snímeků či online nákup je předchozí písemný podpis smlouvy, který nicméně bude od příštího roku řešen digitálním podpisem a tím odpadne poslední ne-digitální úkon v celém projektu.

VILLUSION



Když jsme vloni na podzim za jednoho nezvykle horkého odpoledne ukončili týmovou schůzku, na které jsme vymýšleli novou internetovou společnost Villusion, sedli jsme si v sedmi lidech kolem otevřeného okna, listovali několika časopisy a probírali, jaké mladé webové firmy se za poslední měsíce dokázaly ve světě prosadit. V České republice nebylo tehdy příliš mnoho začínajících start-up společností, které by svými plány směřovaly do světa; viditelný byl jedině NetBeans s vývojovým prostředím pro Javu. Nyní se již ambiciózní české projekty začínají množit, zatím ale ne vždy mají pro start příznivé podmínky.

Internet se chová jako lavina - nikdy nevíte, jestli budete mít příští měsíc deset tisíc uživatelů, nebo přímo milion, zda vám bude svou výkonností stačit server a zda také aplikace odolá nečekanému náporu. Hned od zrození našich plánů jsme proto věděli, že musíme najít silného partnera, který nám umožní se s tím vyrovnat - a takových přichází v úvahu málo. Při jednáních se Sun Microsystems jsme byli v porovnání s jinými

společnostmi až zaskočení velmi rychlým a přesným jednáním - právě tím, co u internetových start-up firem často rozhoduje.

Hlavní myšlenkou mladého projektu společnosti Villusion je spojit několik oblastí Internetu, které se dosud i ve světě vyvíjejí odděleně: virtuální peníze, se kterými lze hradit platby v malých částkách (tzv. mikroplatby, maximálně v desítkách korun), věrnostní systémy a reklamu. Když uživatel navštíví svůj oblíbený motoristický server, který je zapojen do našeho systému, může být za svou aktivitu odměněn částkou, která se mu přičte na jeho internetový účet. Server může takto mnoha způsoby stimulovat uživatele, jak využívat jeho stránky - prosazovat pro něj zajímavé články, ohodnotit uživatele za jeho reakce do diskuzí nebo náměty či domluvit se s ním pracovně na vytvoření nového grafického vzhledu. Uživatel si může ihned poté za obdržené virtuální peníze zakoupit například skladbu ve formátu MP3 při návštěvě hudebního serveru, stáhnout si plné vydání elektronické podoby papírových deníků nebo v budoucnu je směnít za jakoukoli reálnou měnu (dolary, koruny). Pro uživatele z celého světa se tímto také vytváří možnost zakládat úplně nové vztahy, tzv. C2C (customer-to-customer), kdy se mohou například dva lidé z opačných konců Evropy dohodnout na vzájemné spolupráci při vytváření webových stránek.

Pro server má k udržení věrnosti návštěvníka hlavní přínos cílená reklama: nepřizpůsobuje stránky a reklamní bannery podle svého zaměření (hudební zpravodajství - reklama na elektronický obchod), ale směřuje inzerci přímo konkrétnímu uživateli. Na hudebním serveru se proto může návštěvníkovi zobrazovat reklama na cyklistické potřeby, protože server bude vědět, že uživatel často vyhledává informace o cykloturistice.

Pro takto náročný systém je klíčové, aby získal důvěru svým výkonem i bezpečností. Celý projekt proto poběží na serverech Sun Netra a Sun Enterprise 220R, databázi Oracle 8i a jádro aplikace je vyvíjeno v nástroji Forte for Java. Silný základ budeme potřebovat pro následující expanzi do evropských zemí, která se uskuteční v první polovině příštího roku. Pro nás je to již nyní velká výzva.

Pro více informací o iStartUp kontaktujte Václava Krause, tel.: 02/33 00 93 46, e-mail: vaclav.kraus@czech.sun.com



Roztomilý pan Neff, člověk 21. století

◆ **Svůj internetový magazín Neviditelný pes jste poprvé vypustil do sítě 23. dubna 1996 a za ty čtyři roky se stal fenoménem. Jak si jeho úspěch vykládáte?**

Neviditelný pes byl u nás prvním médiem koncipovaným exkluzivně pro Internet, a to samozřejmě vzbudilo pozornost. Šlo tehdy o jedinečný projekt, hodně se o něm psalo v tisku, ořukávaly si ho všechny významné deníky i týdeníky, a vlastně tak upevnily jeho pozici. V Neviditelném psu se nám podařilo vyhmátnout polohu moderované diskuse, nešlo tedy o otevřené diskusní fórum, jakým jsou například Nástěnky.cz, kde si každý může "příšpendlit" prakticky jakýkoli příspěvek. Hledali jsme zajímavé osobnosti, zajímavá témata pro debaty a vyprofilovali jsme se jako názorový a ne zpravodajský server.

◆ **Stála na počátku ambice konkurovat tištěným médiím?**

Nikdy jsem si nemyslel, že bychom mohli tištěným médiím konkurovat, a tím méně si to myslím po těch letech. Internet je specifický komunikační prostor a je zavádějící srovnávat ho s tiskovinami, televizí nebo rozhlasem. Jde o komplementární záležitost, jakýsi doplněk tradičních médií.

◆ **Jak byste charakterizoval onu specifickou síť Internetu jako komunikačního prostoru?**

Ještě než Neviditelný pes vznikl, publikoval jsem několik teoretických studií o tom, jak mají vypadat internetové noviny. Ačkoli jsem samozřejmě neměl dostatek zkušeností, od začátku jsem si uvědomoval, že jejich specifická síť spočívá v interaktivitě, v silném kontaktu se čtenářem. Jsou kon-

taktní jako žádné jiné médium.

Z toho vyplývá, že vždycky budou určeny pro poměrně úzkou komunitu čtenářů.

Internet je prostředí, které vždy budeme vnímat a posuzovat podle stavu, v němž se v tu či onu dobu nachází. Pokud by měl i za tři roky zůstat ve stavu, v jakém je dnes, jistě bude určen pro úzkou komunitu lidí. Nemyslím si, že se někdy stane opravdu masovým komunikačním prostředkem, protože není založen na zprostředkovávání zábavy mase, tedy pasivní lidské hmotě, která o skutečnou interaktivitu nestojí. Ano, zní to divně, ale o to, co nabízí Internet, skutečně většina lidí nestojí. Jsem přesvědčen, že jestli jednou bude existovat digitální televize s možností volit si mezi stovkou kanálů, lidi se stejně budou dívat jenom na dva tři z nich.

◆ **Není to spíš generační otázka? Hodně dnešních teenagerů přece vyrůstalo s počítačem a internet přijalo jako přirozenou součást svého životního stylu.**

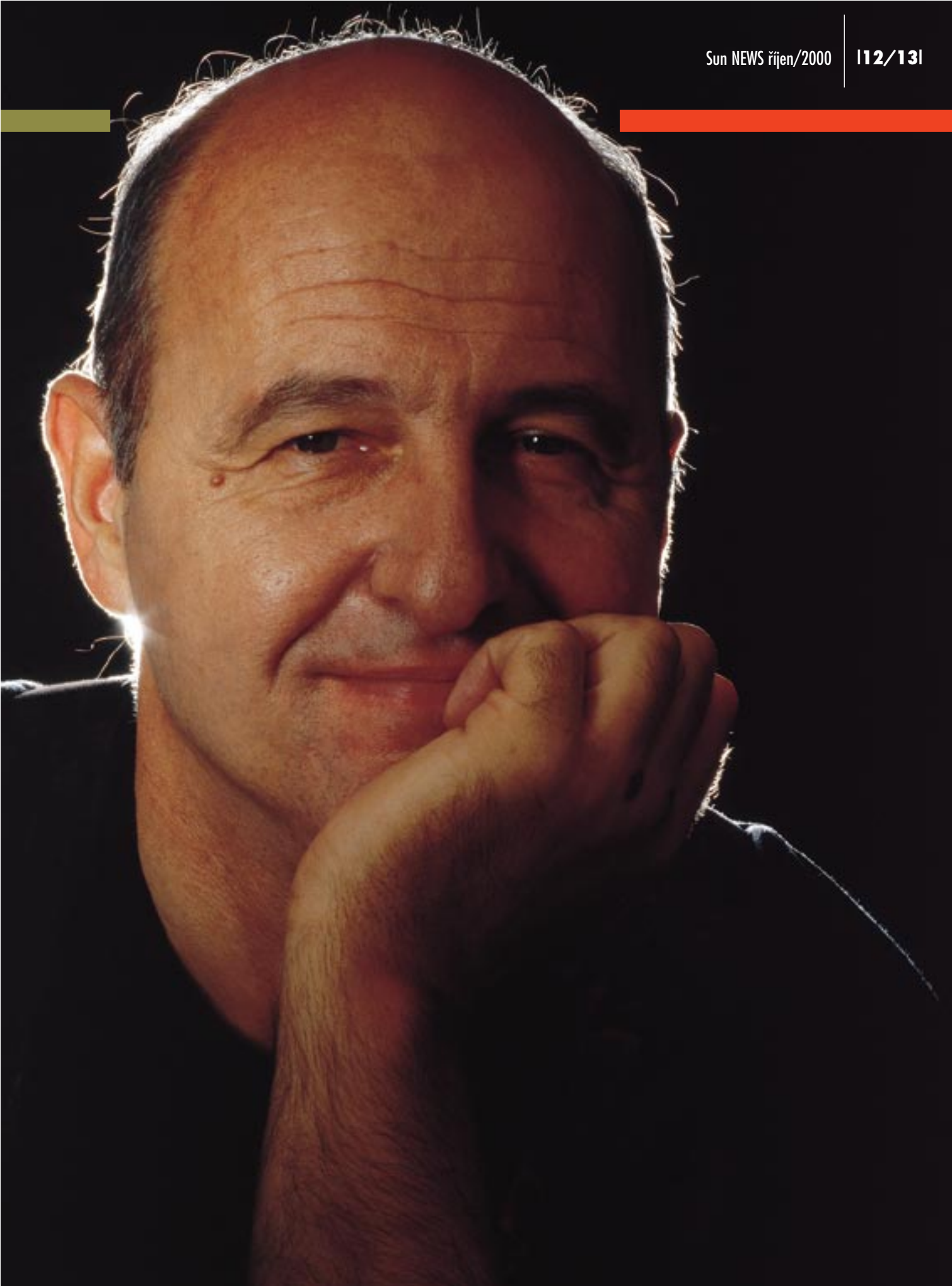
To máte pravdu, v dohledné době samozřejmě dojde k velkým posunům ve struktuře jeho uživatelů. Proto o svých prognózách hovořím velmi opatrně a proto neustále akcentuji, že Internet je stav. Dneska je například velká neznámá, co s Internetem udělá mobilní telefonie a jak pohne s jeho vývojem. Někteří soudí, že budoucnost je ve WAPu, jiní naopak mají za to, že WAP je slepou uličkou a budoucnost vidí v plnohodnotném Internetu, který se stane součástí mobilních telefonů.

Kromě velkých neznámých existují

”

**Spisovatel
a publicista**

Ondřej Neff (55) je u nás jedním z prvních, kteří svůj profesní život spojili s Internetem. On sám tvrdí, že to pro něho bylo nevyhnutelné. Komunikační prostředí podobné Internetu si koneckonců dávno vysnil ve svých románech. A co víc si může autor sci-fi přát než na vlastní oči vidět tu dobrodružnou proměnu, kdy se nevěšdní fantastické vize stávají součástí všední reality.



určité silné trendy, jež jakýsi vývoj přece jen naznačují...

Je zřejmé, že Internet se bude vyvíjet mnoha směry, jeden z nich evidentně půjde cestou zvyšování přenosových kapacit. V jedné ze svých poloh splyne s televizí na přání, už dnes existují poměrně vyspělé pokusy o streamovanou televizi. Ve hře jsou také aplikace on-line, o nichž se před pěti lety nadšeně hovořilo, pak se na ně zapomnělo a teď se zase staly aktuálními. Nemá totiž smysl kupovat si program, který použijete jednou za čas a ke kterému můžete přistupovat vzdáleně, přes Internet... Druhou vrstvou otázky vývoje Internetu je to, jak dalece do tohoto procesu zasáhnou jiná odvětví, například už zmíněná mobilní telefonie. Chystá se nová generace mobilů s monitory o rozměru 640 na 240, což je půlená obrazovka, a tam už se vejde webová stránka. Jestli skutečně vývoj půjde tímto směrem, pak se ovšem nutně změní struktura a podoba webových stránek, protože my dnes počítáme při tvorbě webu s minimálním rozlišením 800x600. Co udělá s webem tohle rozdvojení? Nevím. Ani nevím, jaký druh webu budou lidé na mobilu hledat. Vysvětlím na příkladu: Za čtyři roky existence Neviditelného psa jsem si všiml jakési ritualizace kontaktu čtenářů s naším magazínem. Lidé přijdou do práce, zapnou si počítač, uvaří si kafe, začnou si číst Neviditelného psa, dozví se, co je nového dnes a co se stalo včera. To všechno je určitý rituál. Ale bude fungovat, jestli se Internet stane součástí mobilního telefonu? Já myslím, že ne. Lidé budou dávat přednost webovým stránkám servisního typu, a když například vstoupí do knihkupectví, kde se nabízí osm set titulů, najdou si okamžitě na mobilu recenzi na tu kterou knížku a podle ní se rozhodnou. Jenže na to by stačil WAP. Rozhodně to nejsou jednoduché problémy.

◆ **Jakou má podle vás budoucnost nakupování zboží po síti? V lidské mentalitě je přece jenom zakořeněno, že kupované zboží je dobré si napřed "osahat".**

Po Internetu jsem naposledy nakupoval dneska, a to počítačový program. Ten bych vlastně jiným způsobem ani koupit nemohl - nebudu přece psát do Ameriky, aby mi poslali na dobírku cédéčko. Opodstatnění obchodů tohoto typu je tedy bez debat, a vlastně neexistuje ani žádná jiná alternativa. Když ovšem vidím reklamu na internetový obchod s ojetými auty, kde mi nabízejí tříprocentní slevu, přijde mi to směšné. Tříprocentní nebo třeba i desetiprocentní sleva na průmyslové zboží je příliš malá na to, abych kvůli ní kupoval zajíce v pytli. Dokud podobné internetové obchody nedojdou ke slevám alespoň třicetiprocentím, nemají podle mě reálnou šanci. Existuje ovšem zboží, které si můžete koupit, aniž byste si ho musel napřed osahat, což se týká například komodit z oblasti DVD, videokazet, hudebních nosičů a knih. Je to sice prostor internetovému obchodování otevřený, ale přesto si nemyslím, že by kamenné obchody musely zmizet.

◆ **Vraťme se k Neviditelnému psovi. Všiml jste si, že by přitahoval určitý konkrétní typ autorů?**

Ne. Je mezi nimi velké věkové i profesní rozpětí. Velice specifická skupina jsou čeští přispěvatelé žijící ve vzdálené cizině, jimž většinou imponuje to, že mohou prostřednictvím Neviditelného psa komunikovat s domovem. Takový George Švehla z Austrálie dopisuje od samého začátku, nedávno jsem získal dalšího nadšeného přispěvatele z Kapského Města. Pes má redakci, nad níž slunce nezapadá.

◆ **Jak se vyvíjel váš vztah k reklamě na stránkách Neviditelného psa? Vzpomínám si, že v šestadevadesátém roce jste ji odmítl,**

o rok později jste zjistil, že se bez ní neobejdete.

Nabídky na reklamu chodily daleko dřív, než jsem se rozhodl ji na naše stránky pustit, poprvé se objevila až v polovině sedmadvadesátého roku. Bez příjmů z reklamy bych nemohl realizovat to, co jsem od začátku chtěl, tedy mít jádro honorovaných přispěvatelů. Každý magazín musí mít nějakou strukturu, kterou nevybudujete a neudržíte jen na základě toho, co vám přijde zvnějšku. Mám kádr lidí, kteří jsou za svou práci placeni, a mohou si tedy dovolit mít v ní určitý rytmus.

Neviditelného psa jsem v jeho počátcích vnímal spíš jako jistou recesi, nezávazný pokus o alternativní médium.

◆ **Kdy jste ho začal dělat jako vážnou práci?**

V šestadevadesátém roce jsem Neviditelného psa bral jako experiment. Na komerční aspekty jsem v té době nemyslel. Bylo tu prostě něco nového, co mě zaujalo a k čemu jsem měl od začátku hluboký vztah. Jako spisovatel sci-fi jsem o rozptýlené síťové inteligenci psal už nějakých deset let předtím, takže někdy s určitou nadšátkou tvrdím, že jsem Internet vynalezl já. Do značné míry ho popisují v románu Měsíc mého života a síťová komunikace se objevuje i v dalších mých románech z cyklu Milénium. Jsem člověk jednadvacátého století, takže když jsem Internet pak poprvé na vlastní oči viděl, zaradoval jsem se a okamžitě jsem s ním chtěl něco dělat. Z té lásky na první pohled vznikl Neviditelný pes, ten postupně vyrostl a došlo mi, že jsem stvořil něco, co mě svým rozměrem přesáhlo. V tu chvíli se ve mně ozval mediální profesionál, který si uvědomuje, že takovou práci nejde dokončit dělat na koleně. A přiznávám, že to bylo těžké rozhodování. Dokud Neviditelný pes odmítal reklamu, měl jasný punc undergroundu a já si mohl například dovolit experi-

mentovat s rozvolněným jazykem. V okamžiku, kdy se z něj stal profesionální webzin, přistupoval jsem k práci s větší odpovědností. Nutíte-li totiž čtenáře koukat na reklamu, musíte brát daleko vážněji jejich názory a požadavky.

◆ **Vidíte jako autor nějaký rozdíl mezi psaním "pro obrazovku" a "pro papír"?**

V Neviditelném psovi se snažím víc experimentovat s kolokviálním jazykem, protože internet cítím jako věc, která jde "hodně na tělo". Někomu to může připadat jako paradox, ale Internet je skutečně lidský a akademičnost mu nesluší, přinejmenším na webech takového typu, jako je Pes. To je ovšem můj názor, který se pochoptitelně nedá generalizovat - dobře vím, jak různorodé texty se v Psovi potkávají, některé jsou undergroundové, jiné snesou srovnání s články publikovanými v akademických časopisech.

◆ **Lze říci, že editor internetového magazínu se řídí jinými pravidly než editor tištěného média?**

To je dost individuální věc, a každý editor profesionální webzinu by vám na takovou otázku asi odpověděl něco jiného. Já jsem si na začátku vytvořil jakési bariéry, které nepřekračuji. Nepřipustím, aby si přes Neviditelného psa někdo vyřizoval svoje osobní účty, nedávám prostor rasistickým názorům. Uvědomuji si, že čtenáře zajímá konfrontace a Internet je prostředí pro konfrontaci jako stvořené.

◆ **Vypadal by Neviditelný pes zásadně jinak, kdyby vycházel jako klasický tištěný magazín?**

Naprosto jinak. Papír vyžaduje pevnou strukturu časopisu, máte přesně dané rozsahy, musíte rytmizovat a mít

na paměti, že každé číslo časopisu nebo novin je symfonie. Přejde pan dirigent, zaklepe do pultíku taktovkou a jede se... Noviny jsou příběh, kdežto Internet je událost. Když vydáváte noviny, vybízíte čtenáře, aby se účastnil epizod jednoho složitěho příběhu, kdežto internetová stránka se otevírá explozí a vy jako čtenář máte deset minut času na to, rozhodnout se podle jistých indicií, víceméně pudových, jestli na ní zůstanete.

◆ **Velmi často si stěžujete, že jste nenašel dobrý textový editor...**

a editorem?! Ten člověk by měl být zavřený v Sing-Singu, protože když v době Internetu a e-mailu zahltní svět textovým editorem, kde třicetirádkový text má sto kilo, tak je to přece zločinec. Kdyby ten Word používali všichni, tak se elektronické sítě přece musí zhroutit!

◆ **Přesto Word používáte...**

Musím. Stejně jako musím telefonovat s Telecomem a jezdit tramvají, kterou provozují zločinci z Dopravního podniku.



Ondřej Neff na procházce

Tak vidíte, už jsem se zase rozčílil a křičím. V hospodě na Invexu z toho mají vždycky velkou legraci a říkají: "Pojďte si to poslechnout, ten roztomilý pan Neff už zase řádí." Ale já vím, že mám pravdu. Mluvil jsem s lidmi, kteří vymýšlejí textové editory, a vysvětloval jim, co novináři potřebují. Představte si, že oni v životě žádného novináře neviděli! To je totéž, jako kdybyste

vyráběl dámskou konfekci a nevěděl, jestli ženská má dvě, nebo tři prsa.

◆ **Kdysi jste se nechal slyšet, že píšete rychle, až bobtnavě. Platí to stále?**

Tím jsem se chlubil v době, kdy jsem skutečně žil v erupci imaginace. Po roce 1985 jsem napsal neuvěřitelné množství povídek, teď mi trvá tři neděle, než dokončím povídku, která bude mít dvacet stran. Stále ovšem platí, že jako autor jsem intuitivní. Svě příběhy vypouštím do virtuálního světa, pozoruji je, jdu s nimi a podřizuji se jim. Tak nějak jsem ustrojen.

Ani mi o tom nemluvte! To bychom tu seděli hodně dlouho a možná bych i křičel. Musím říct, že to, co v tomto směru produkuje Microsoft, je zvěrstvo. Mám pentium trojku na 600 MHz a jen díky tomu mi běhá Word pro Windows skoro tak rychle jako Word pro DOS na staré tři osm šetce na 33 MHz... Víte, co nechápu? Pracuji samozřejmě také s obrazem, znám řadu obrazových editorů, a u nich je naprosto běžné, že speciální funkce, které nejsou v základní výbavě, si můžete dokoupit až tehdy, když je potřebujete. Proč nám ta ropucha jménem Bill Gates prostřednictvím Wordu nabízí jakýsi bastardní produkt, něco mezi DTP

Sun v medicíně



Ing. Stanislav Kříž, vedoucí oddělení informačních technologií karlovarské nemocnice (vlevo): "V roce 1989 jsme začali se třemi péčičky, které využívalo jen administrativní zázemí nemocnice. O pět let později bylo v síti kolem třiceti počítačů a vyvstala potřeba zavést klinický systém. Vznikla páteří síť a zapojili jsme do ní první pavilon, kde bylo neurologické a dětské oddělení..."

Podíváme-li se dnešními očima na computerizační vlnu, která nás zasáhla na začátku devadesátých let, bude se nám zdát jako směšně malá. Karlovarská nemocnice začínala kdy si se třemi péčičky a personál zvyklý na papírování se na počítač díval jako na podezřelý a snad i nebezpečné monstrum. Loni nainstalovali v nemocnici server od společnosti Sun, jehož parametry, možnosti a přednosti prostý uživatel nemá šanci pochopit a docenit, ale žádné kolektivní zděšení se nekonalo. Lidé si prostě na dobré sluchy zvykli. Nejen na toto téma jsme vedli rozhovor s ředitelem karlovarské nemocnice MUDr. Jiřím Štefanem.

◆ Má nemocnice ve srovnání například s průmyslovým podnikem nějaké specifické nároky na hardware, software či síťové propojení?

Naše nemocnice se začala plně computerizovat v roce 1994 a od začátku jsme kladli velké nároky na kapacitu a průchodnost sítě. Síť jsme zavedli proto, abychom usnadnili práci jak lékařům, tak administrativním pracovníkům, a i když někteří z nich zpočátku přistupovali k počítačům s nedůvěrou, dnes si bez nich nikdo z nás nedokáže chodit nemocnice představit. Při výběru hardwaru a softwaru šlo samozřejmě o to, aby síťová komunikace nezdržovala lékaře od práce a hlavně aby byla zaručena ochrana dat.

◆ Jak jsou údaje o pacientech zabezpečeny?

Všechna oddělení jsou provázána prostřednictvím sítě a systém je připraven pro různé stupně řízení: ředitel, primář či vrchní sestra mají každý jinou možnost do něj nahlédnout. Díky novému serveru existuje mnohonásobné jištění ochrany dat, takže v současné době jejich únik není prakticky možný. Medicínský software Medea firmy STAPRO, který používáme, navíc neumožňuje, aby se údaje o pacientech daly dodatečně editovat a opravovat. Napíše-li tedy lékař propouštěcí zprávu a primář ji schválí a uzavře, už v ní nelze nic dopisovat nebo přepisovat.



Ing. Miroslav Vích, správce systému informačních technologií karlovarské nemocnice: "Dnes vedeme centrální registr karlovarské spádové oblasti, evidujeme jednotlivé pacienty - kolikrát a proč navštívili nemocnici nebo u jakých pojišťoven byli registrováni. Každé oddělení má svůj modul, kde se zaznamenávají informace o diagnóze a průběhu léčby, případně doplněné o výsledky z laboratoří nebo o rentgenové snímky. Pomocí několika tlačítek pak může lékař jednoduše a rychle vygenerovat třeba mnohastránkovou lékařskou zprávu..."

◆ Lze uvést příklad, jak je pyramida přístupu do jednotlivých složek organizována?

Já mám jako ředitel přístup do administrátoru a mohu denně kontrolovat, kolik pacientů je na odděleních, můžu si je dohledat podle jejich rodných čísel, ale nemůžu otvírat lékařské zprávy. Jako primář můžu nahlédnout do zpráv z jiných oddělení - pokud s tím ovšem pacient souhlasí. Je to bič, který se nám už mnohokrát osvědčil. Začne-li si nějaký pacient stěžovat na postup léčby a dojde k vyšetřování, jsou k dispozici důkazy, u nichž je záruka, že s nimi nikdo nemani puloval.

◆ Zlepšila se díky síťovému propojení výrazně kooperace mezi jednotlivými odděleními?

Určitě. Když přivezou třeba ve tři hodiny ráno pacienta, jsme schopni okamžitě zjistit, jestli, kdy a proč byl u nás hospitalizován nebo vyšetřen, a během chvíle si o něm dohledáme všechny důležité údaje. Dříve musely sestry běhat do archivů a složitě pátrat v šanonech. Dokumentaci sice musíme i teď uchovávat v písemné podobě, ale počítám, že v dohledné době bude platit zákon o archivaci dat v digitálním formátu. Tedy žádné nekonečné řady šanonů, ale jeden server nakrmený daty plus malý archiv datek nebo cedéček.

◆ Proč jste se rozhodli pro server od společnosti Sun?

Rozhodující byly dobré odborné reference na tuhle firmu. Dokázala splnit naše představy i technické parametry, které jsme zadali.

◆ Jakou roli hrála při rozhodování cena?

Neposuzovali jsme jen cenu, protože hodnocení každého technického zařízení - a zvláště je-li užíváno ve zdravotnickém zařízení - by mělo být komplexnější. Stroj, který si ce patří mezi levnější, ale za rok za dva se stane prakticky nepoužitelným, je nám k ničemu. Dostali jsme se do konečné fáze budování počítačové sítě, víme, že ji chceme dál rozvíjet, a nemůže nás zaskočit zavedení nového medicínského softwaru, nebo dokonce změna celého systému zdravotnictví. Máme za to, že jsme koupili takové zařízení, které je na případné změny schopno reagovat.

Sun Educational Services

UNLIMITED TRAINING



From 1st. October 2000

Sun Microsystems training in the Czech Republic also in English.

You can visit

www.sun.cz/sluzby/skoleni

or contact our representatives

edu@czech.sun.com

INCLUDE:

- training materials in English
- English speaking lecturers

- possibility to get a club card
- internet on-line access

- possibility to organise the training at the client's premises
- training according to the client's requirements

TRAINING

West McLaren Mercedes

"K vítězství v závodech světové Grand Prix potřebuje tým výjimečné partnery. Sun Microsystems dodává týmu McLaren špičkové vybavení odpovídající výkonnosti a spolehlivosti velmi vysokým nárokům. Technologická spolupráce mezi společnostmi McLaren International a Sun Microsystems je jádrem našeho úspěchu a společně se těšíme na sklidění v letech 1999 a dalších."

- Ron Dennis -

Sun a McLaren pracují společně více než deset let. Sun jako jeden z oficiálních technologických partnerů přispívá McLarenu svými produkty k dosažení nejvyšších stupňů v každém závodu Velké ceny.

McLaren byl navržen, vyvíjen a zlepšován s pomocí pracovních sta-



nic a společnosti Sun a produkty Sunu jsou srdcem monitorovacích a analytických systémů McLarenu. Také webové stránky McLarenu (www.mclaren.net) jsou provozovány na serverech a technologii společnosti Sun Microsystems.

Víte, že,...

- McLaren má na svém kontě 123 vítězství Grand Prix, 11 titulů Světového šampionátu a 8 titulů v Poháru konstruktérů?

- vozy McLaren jsou navrhovány a vyvíjeny na pracovních stanicích Sun Ultra od roku 1987?
- webové stránky společnosti McLaren jsou provozovány na technologii Sun?
- formule 1 má vedoucí pozici v atraktivnosti po celém světě, se sledovností 366 milionů TV diváků na každou Grand Prix s pokrytím 201 zemí po celém světě?

McLaren přezbrojuje na technologii Java.

V přípravě na sezonu 1999 byl použit nový systém pro kontrolu a řízení strategie závodu a výkonu vozu během každého závodu. Jazyk Java společnosti Sun Microsystems byl poprvé využit pro zpracování směrodatných údajů přenášených z vozu v průběhu všech kol a dodal týmu v boxech grafické údaje přesnější a efektivnější než kdykoliv předtím.

Více informací se dočtete na internetových stránkách:
www.sun.com/homepagekit/



Podle internetových expertů přinese internet nové způsoby, jak budou internetoví experti hovořit o internetu

Dnes se zdá, že každý je expert na internet. Podle názoru našich internetových expertů je však čas přestat o internetu jen mluvit a začít ho používat.

Díky svému nejširšímu portfoliu e-commerce softwaru, službám a partnerům, má iPlanet e-commerce software vše, co potřebujete k realizaci vašeho obchodu on-line. A díky tomu, že i ty nejrenomovanější světové společnosti jsou již dnes našimi klienty, máme ověřené a spolehlivé řešení připravené k okamžitému použití.

Takže to jediné, co potřebujete o internetu vědět je, jak nás najdete. A to je snadné:

www.iplanet.com



A Sun | Netscape Alliance

Názory managementu

Zařízení pro ukládání dat (dále jen storage) se stávají strategickou záležitostí. Se stoupající popularitou internetu a všech dat, které jsou na něm dostupná, nabývají storage strategický význam.

Až do nedávné doby tvořily hlavní část nákladů na informační technologie aplikační programy a počítače. Ačkoli podniky nepochybně potřebovaly i storage kapacitu, považovaly ji jen za okrajovou záležitost a podle toho se řídily při svých nákupech. Tato situace se ale nyní mění. Dnešní aplikační programy jsou mnohem náročnější na storage kapacitu než starší programy, takže kapacita paměti se začíná stávat kritickým faktorem úspěchu celého projektu.

Dnešní databázové systémy, multimediální systémy a víceúčelové počítačové prostředí vyžadují přístup ke stovkám, nebo dokonce tisícům gigabytů dat. Primární hnací silou pro nově objevený zájem o paměťovou kapacitu je ale internet a e-obchodování. „S rozvojem internetu nebude potenciálně každá kniha, CD, film, rodinné fotografické album, kalendář, adresář a zázna e-mailů ničím jiným než pouhým souborem dat, uloženým v internetové databance,“ říká Paul Rochester, viceprezident a generální ředitel Sun Professional Services v divizi Podnikových služeb (viz rozhovor). „Objem historických dat, která se přenášejí na internet a rovněž objem nových dat, která vznikají při podnikání v rámci požadovaných služeb, vzrůstá exponenciálně a s ním i potřeba ukládat tato data ve vhodných datových centrech.“

Storage kapacita je dnes také mnohem strategičtější parametr než dříve. „Podniky se stávají více ‘informačně centrické’,“ tvrdí Doug Chandler, vedoucí analytik u International Data Corporation. „Jednou z věcí, které zajistí jedné firmě náskok před druhou, může být fakt, jak dobře dokáže spravovat svoje informace. Podívejte se například na Dell Computer. Dell používá velmi účinné logistické operace, které jsou do značné míry závislé na informacích předávaných mezi různými dodavateli a různými složkami u Dell. Klíčová část této strategie se odvíjí od storage kapacity. Kdyby Dell neměl správnou propustnost, konektivitu, flexibilitu a rozšířitelnost, velmi by to takové úsilí oslabilo.“

Pro e-obchodování je paměťová kapacita nejen strategickým parametrem - je to doslovně kritický prvek pro celkový úspěch. Vezměte si například Amazon.com. Amazon.com existuje jen na internetu, a kdyby došlo k výpadku jeho internetových stránek, nebylo by už vůbec nic,“ říká pan Chandler.

Různá zařízení pro různá data

S rostoucím významem zařízení pro ukládání dat přichází nutnost správně navrhnout storage systém, tak aby bylo zabezpečeno, že bude plnit strategické požadavky aplikací, pro které se používá.

Například internetové aplikace vyžadují maximální dobu provozuschopnosti, neomezený přístup a rozšířitelnost. Informace pro zákazníky, dodavatele a interní uživatele musí být k dispozici stále. Když se zákazník nebude moci dostat na internetovou stránku, aby si objednal zboží či služby, je velmi pravděpodobné, že se obrátí někam jinam. Systémy pro ukládání dat, které se soustřeďují na tzv. „ad hoc“ dotaz prohledávající celou databázi, mají jiné požadavky než transakční systémy, které musí rychle reagovat na předem určené dotazy. Pro osobní údaje, jako jsou rodinná alba ukládaná na internetu, musí být paměti levné a také musí zaujímat co nejmenší možný prostor.

Navíc pro všechny aplikace musí organizace zajistit, aby byla data bezpečně uložena a spolehlivě zajištěna, a musí vypracovat přiměřenou strategii zálohování, tak aby se zabránilo ztrátě dat a umožnila se jejich obnova a musí svá data a technologii paměti organizovat tak, aby podle nich mohla lépe rozhodovat s menší možností chyby.

„Organizace dnes musí považovat zařízení pro ukládání dat za řešení problému,“ říká pan Rochester. „Musí sledovat



jak má uspořádanou architekturu, jak je řízeno, jaký má výkon a jak se má organizovat. Musí vypracovat procesy pro údržbu a řízení storage kapacity a infrastruktury storage v kontextu celého svého systému.“

Poptávka po odborných konzultacích roste

Vědomosti a znalosti potřebné k vytvoření správného systému, který splní všechny tyto požadavky, jsou vzácné zboží, protože poptávka po paměťových systémech dramaticky roste. Je proto velmi obtížné nalézt někoho, kdo má v této oblasti dostatečné zkušenosti. Získávání vlastních zkušeností je stále obtížnější, protože prostředky pro informační technologie jsou vypjaté do krajnosti. Protože odborníků v oboru informačních technologií je velký nedostatek, i největší podniky mají potíže s tím, aby si získaly a udržely

špičkového odborníka.

Kromě toho tlaky konkurence působí stále silněji na vnitřní zdroje, které mají podniky k dispozici.

Například firma, která si dříve mohla dovolit luxus vyhradit jeden rok na realizaci nového projektu CRM (řízení počítačových prostředků), musí nyní takový projekt zvládnout za poloviční dobu, aby obstála v konkurenci.

Všechny tyto skutečnosti vedou k tomu, že se organizace stále častěji obrací na externí konzultanty v oblasti

storage zařízení. „Až do nedávné doby byla konzultace v oblasti storage zařízení jen to, co poskytoval obchodník, když se zařízení porouchalo. Pak si někteří obchodníci uvědomili, že zákazníci potřebují větší pomoc v oboru storage než jen opravu poruchy,“ říká pan Chandler. „Zákazníci potřebují pomoc s instalací mnohem složitějších a výkonnějších storage kapacit a s jejich řízením.“

Poptávka po službách souvisejících se správou a řízením storage kapacit stoupá přímo raketovým tempem. IDC odhaduje, že celosvětově náklady na konzultace v oblasti storage stoupnou z 989 milionů USD v roce 1997 na 4,8 miliardy USD v roce 2002. Ve stejné zprávě IDC se odhaduje, že celkové náklady na tyto konzultace, implementaci, řízení, outsourcing a vlastní storage zařízení stoupnou z 11,5 miliard USD v roce 1997 na 34 miliard USD v roce 2002. Ve skutečnosti někteří pozorovatelé tohoto oboru očekávají, že během několika příštích let se celkové náklady vynaložené na storage vyrovnají nákladům na servery.

Když se organizace obrátí na odborníka v oblasti storage, získá okamžitě přístup ke všem zkušenostem v této oblasti. Zaměstnanci takové organizace se díky tomu mohou soustředit na svoji hlavní činnost, kterou umějí nejlépe. Proto i podniky, které mají velmi silné oddělení informačních technologií, využívají externí konzultanty, kteří jim pomohou uskutečnit projekty rychleji.

Rozhovor s Paulem Rochesterem, viceprezidentem a generálním ředitelem Sun Professional Services

◆ Jeden z pracovníků služeb Sunu tvrdí, že firma chce považovat zařízení pro ukládání dat za pracovní techniku a nikoli za produkt. Můžete vyjít z tohoto tvrzení a vysvětlit, proč Sun zaujímá takové stanovisko?

Mluvíme o storage jako pracovní technice, protože když dot-comizujeme storage a dáváme všechno na internet, musíme úplně změnit svoje názory na to, jak se to projeví v databankách. V dobách mainframů bylo storage ve skutečnosti jen periferní zařízení a představovalo jen malou část nákladů na databanku. Aplikační programy a počítače byly ty nejkritičtější a nejnákladnější části.

Nyní je storage nejkritičtější součástí datových center. Máme různé servery s velkým počtem transakcí, které potřebují přístup k datům. Datová centra se používají jako zásobárny pro ukládání dat, pro personalizaci používání internetu a pro ukládání osobních údajů i podnikových dat.

Z toho důvodu je třeba hledět na storage v kontextu



celého systému jako na řešení. To znamená, že se musíte starat o to, jaká bude jeho architektura, jak bude řízeno a spravováno, jaký bude mít výkon, jak bude uspořádáno organizačně a jaké pocesy a znalosti budou zapotřebí pro údržbu a řízení storage zařízení a storage infrastruktury. My se zabýváme všemi těmito oblastmi.

◆ **Myslíte si, že je rozumné tvrdit, že datové centrum je úložištěm dat?**

Ne, myslím si, že si musíme uvědomit vzájemnou souvislost mezi daty a výpočetní technikou. Data se stávají informacemi až v průběhu zpracování. Data sama o sobě neznamenaají nic. Pouze aplikace a operace, které mohou být s daty prováděny, jim dávají jejich obchodní hodnotu.

Na počítačové prostředky a data se skutečně musíte dívat tak, že se rozšiřují, jen když jsou v určité vzájemné souvislosti. Názor Sun je takový, že se na věc musíme dívat jako na systémové řešení.

◆ **Jak se přístup Sunu liší od toho, co dělá konkurence?**

Naši konkurenti používají nejrůznější přístupy. Jedním z nich je přístup ve formě černé skříňky: přinesou černou storage skříňku, dají do skříňky data, připojí svazky kabelů od skříňky ke všemu ostatnímu a nedovolí, aby se zákazník staral o to, co se v černé skříňce odehrává.

Jiní mají přístup bližší našemu, zaměřují se na architekturu a instalaci. Ale Sun se dívá na systém komplexně, zaměřuje se na účel, pro který se data budou používat a pak spravuje data tak, aby podporovala různé požadavky, jako je vysoká propustnost, velká šířka pásma a vysoká četnost čtení nebo zápisu.

Například jeden požadavek může být data warehousing, kde strukturujete soubor dotazů, který prochází celou databází a hledá v ní charakteristické vzory. Tady jsou jiné požadavky na funkci a výkon než u transakčních systémů. Vyžaduje to odlišnou architekturu.

Včlenění všech těchto faktorů a přístupů do projektu vyžaduje znalosti a disciplíny, které jsou v oboru storage zcela nové.

◆ **To vypadá, jako kdyby se měly vytvářet rozdílné cenové modely pro různé druhy přístupu k datům - například podniková data v protikladu k rodinnému fotoalbu.**

Ano, budou různé cenové modely a v důsledku toho i různé nákladové struktury. A storage systém musí být vytvořen s takovou architekturou, aby vypadal jako jeden sklad dat a přitom používal více technologií, aby vyhovoval různým požadavkům.

◆ **Troufnete si odhadnout budoucí trendy v oblasti storage?**

Samozřejmě - rychlejší, levnější, větší - to bude i nadále pokračovat. Storage budou otevřené, rozšiřitelné a spojené do sítí. Budeme mít storage připojené (net-

work - attached storage) sítí pro obsluhu souborů na jedné straně a storage sítě (storage area networks) pro storage pooly na druhé straně. Význam těchto služeb se bude zvyšovat. Dočkáme se nástupu "storage utility", které budou zajišťovat outsourcing storage kapacity a souvisejících služeb, a budeme platit poplatky za "megabythodiny".



Konzultační služby pro Sun StorEdge

Na základě požadavků na poskytnutí odborné expertizy v oblasti storage a souvisejících činností nabízí organizace Sun Professional Services služby správy dat a storage. Tyto služby vycházejí z metodiky, která zahrnuje analýzu, návrh architektury, vypracování projektu, realizaci a vypracování procesu správy, splňujících specifické požadavky organizace na storage prostředky.

• **Analýza.** Přesné stanovení rozpočtu, harmonogramu prací a očekávaných výsledků je závislé na správném posouzení dosavadního stavu. Konzultanti Sun zahájí svou práci posouzením požadavků na informace a rozborem současné situace v organizaci. Toto hodnocení zjistí stanovené podnikatelské cíle a současnou architekturu storage zařízení, zásady a praktické postupy a ověří schopnosti a možnosti technických pracovníků organizace. Konzultanti Sun pak vypracují konkrétní doporučení, jak zlepšit současné operace, a návrhy, jak pokračovat v budoucnosti.



• **Architektura a projekt.** Díky svým důkladným znalostem hardwaru Sun a softwaru Solaris mohou konzultanti Sun vypracovat komplexní projekt, který splní současné i budoucí potřeby organizace co do kapacity a výkonu.

• **Realizace.** Konzultanti Sun nakonfiguruji a instalují systémy tak, aby odpovídaly projektované architektuře. Pak tyto systémy uvedou do stavu vhodného

k používání tím, že je spojí se stávajícím prostředím a vyzkoušejí jejich správnou činnost. Nakonec zjistí, jaká podpora je zapotřebí pro zavedení těchto systémů, což může být například výškolení dalších pracovníků nebo předání zkušeností pracovníkům organizace.

• **Řízení a provoz.** Konzultanti mohou vybrat a zavést systém a postupy pro udržení integrity dat, zajištění jejich dostupnosti a bezpečnosti, tak aby to vyhovovalo prostředí organizace a jejím podnikatelským požadavkům. Sun také zajistí kompletní dokumentaci pro všechny postupy a pomůže vytvořit systém pro průběžnou podporu tak, aby bylo zajištěno, že data organizace a správa storage zůstanou stále aktuální a budou vyhovovat i měnícím se požadavkům na podnikání.

Komplexní řešení

Sun poskytuje konzultační služby pro komplexní storage řešení. To zahrnuje zálohování a obnovení, dostupnost a správu storage.

• **Zálohování a obnovení.** Konzultanti Sun zabezpečí pro organizaci storage systémy, které nabízí jednoduchou

centralizovanou správu a automatické ukládání, obnovování a archivování kritických dat. Vědí rovněž, jak zajistit zálohování databází s velkou dostupností a velkých datových souborů, a ověří, zda je strategie obnovy dat v organizaci v souladu s jejími podnikatelskými strategiemi.

• **Dostupnost.** Konzultanti pomohou vypracovat, realizovat a optimalizovat komplexní řešení pro správu a ukládání dat, tak aby byla data spolehlivě chráněna před neplánovanými výpadky a poruchami. U zvlášť kritických aplikací konzultanti také vyladí řešení tak, aby dávalo optimální výkon. Kromě toho mohou zavést distribuované nebo replikované systémy ukládání dat a zapojit je do plánů obnovy podnikání organizace v případě poruchy.

• **Storage správa.** Konzultanti Sun pomohou firmám organizovat a konsolidovat data, aby se zamezilo neplánovaným replikacím. Mohou také organizacím pomoci vyladit software pro správu stávajících storage, tak aby byl maximalizován jeho výkon a poskytnuty nástroje vhodné pro řízení a společné využívání informací. To umožní organizacím chránit jejich data, zálohovat je a obnovovat, sdílet je na více platformách a dávat okamžitě k dispozici všem, kdo je potřebují. Konzultanti také pomohou organizacím naplánovat budoucí rozšíření tím, že jim nabídnou flexibilní a rozšířitelné řešení správy storage, které bude vycházet ze stávajícího hardwaru a softwaru storage.

• **Storage síť.** Tato nově vznikající technologie je velkým příslibem pro správu storage systémů a snižování celkových nákladů na ukládání dat, protože je dobře rozšířitelná a umožňuje propojení vysokou rychlostí. Konzultanti Sun mohou pomoci při projektování a realizaci storage sítí SAN, které přinesou výhody každé organizaci ve všech směrech.

Storage systémy a s nimi související obory a problémy se stávají stále strategičtějším prvkem, který je kritický pro konečný výsledek. V důsledku toho chtějí podniky zabezpečit, aby realizace jejich storage systémů splňovala všechny požadavky na komplexní řešení. Ve snaze vyhovět těmto požadavkům nabízí Sun služby správy dat a storage, jako pomoc organizacím při návrhu řešení, které budou využívat veškeré výhody nejnovějších technologií ukládání dat a produkty, jež budou splňovat strategické požadavky na ukládání dat.

Další informace o službách společnosti Sun pro správu dat a paměti najdete na naší internetové stránce www.sun.com/service/sunps.

(zdroj: Sun Journal)

Představuje komponenty pro ukládání dat s vysokou dostupností, software pro ochranu dat a služby, s cílem uspokojit požadavky zákazníků internetové éry

Společnost Sun Microsystems, Inc. opět dokazuje svoje zaměření na rychle rostoucí trh se zařízeními pro ukládání v prostředí sítí, ohodnoceným na více než 30 miliard dolarů. Vyzbrojena otevřenými, masivně škálovatelnými servery založenými na sítích, zaútočila společnost uprostřed 90. let na tradiční trh mainframů. Sun je nyní obdobným způsobem připraven řešit stejné frustrace zákazníků a technologická omezení v oblasti ukládání dat prostřednictvím nového, inovátorského přístupu k těmto zařízením. Společnost představila několik nových systémů pro ukládání dat, sofistikovaný software pro ochranu lokálních i vzdálených dat, úplnou sadu podpůrných programů a služeb péče o zákazníky a množství programů pro klíčové partnery a podporu otevřených standardů.

"Velké korporace, internetové dot.com společnosti... v podstatě každý obchodní sektor, který oslovuje expandující trendy v oblasti zařízení pro ukládání dat je unaven tím, že nemá možnost volby," komentuje Ed Zander, prezident a výkonný ředitel Sun Microsystems, Inc. "V době, kdy se všechno co má digitální "srdce" připojuje k internetu a data explodují od textu ke grafice, zvuku a videu, naši zákazníci volají po modernějších, otevřených řešeních založených na sítích. Monolitické, mainframům podobné architektury pro ukládání dat, nebudou schopny udržet tempo s Internetem. Sun se dnes díky svým produktům a službám rodiny StorEdgeTM může postavit této nesmírné příležitosti čelem".

Sítě zařízení pro ukládání dat (Storage networks)

Sítě serverů, periferií, bezdrátových prvků, počítačů a dalších přístrojů, determinuje téměř neustálý růst zařízení pro ukládání dat. Díky svým zkušenostem s komplexními, škálovatelnými síťovými systémy, Sun garantuje propojení "čehokoliv s čímkoliv" - díky dodržování a podpoře otevřených, standardních rozhraní a technologií, které umožní jakémukoliv zařízení přistupovat k datům přes libovolnou kombinaci serverů a zařízení pro ukládání dat v síti.

Sun chápe, že zařízení pro ukládání dat s vysokou dostupností již nepotřebuje speciální, monolitické boxy.

Otevřené zařízení pro ukládání dat od společnosti Sun nejen že dokáže poskytnout stejnou funkčnost jako to tradiční, ale poskytuje ji navíc za mnohem výhodnější cenu a to díky síťovým službám, které umožňují snazší přístup a používání stále se zvyšujícího množství informací. Tento přístup se podobá tomu, který Sun použil pro migraci tradičních datových center od mainframů k otevřeným serverům založeným na sítích.

"IDC odhaduje, že trh s diskovými systémy pro ukládání dat do roku 2003 dosáhne 46 miliard dolarů, což je o 16 miliard dolarů více než v roce 1999," říká John McArthur, vicepresident výzkumu zařízení pro ukládání dat v IDC. "Dnešní ohlášení znamená významné rozšíření strategie Sunu v oblasti síťově založených zařízení pro ukládání dat. Jako jeden z hlavních dodavatelů podnikových serverů, spolu s nově definovaným zaměřením na zařízení pro ukládání dat, má Sun podstatně lepší pozici v konkurenčním boji o nové projekty v oblasti síťových zařízení pro ukládání dat."

Nový přístup společnosti Sun má tři základní komponenty: revoluční modulární diskový systém pro ukládání dat - pole Sun StorEdgeTM T3; software pro ochranu dat umožňující zákazníkům spravovat svá data z kteréhokoliv místa a na diskových polích od různých výrobců; úplnou sadu služeb zaměřených na ukládání dat zajišťujících úplnou integritu dat, a to od prediktivního nonstop monitoringu a preemptivní odezvy až po plánování kapacity, do ladování výkonu a konzultace ohledně architektury, prototypování a implementace.

Nové hardwarové produkty

Pole Sun StorEdge T3: pro vysoce dostupné ukládání dat v síti Sun představil pole StorEdge T3 (alias "Purple") - vlajkovou loď mezi produkty Sun řady StorEdge. "Purple", které je velké jako stolní PC, zvládne uložit až jednu třetinu terabytu. Jediný stavební blok umožňuje poskytnout nejlépe škálovatelné řešení pro ukládání dat na trhu - od malých pracovních skupin až po podniky s nejnáročnějšími požadavky.

Pole Sun StorEdge T3 je navrženo jako plně redundantní (no single point of failure). Je-li nakonfigurováno jako pár, je každá součást redundantní, což dělá "Purple" naprosto spolehlivým a významně zvyšuje dostupnost dat. Jednoduchým kombinováním stavebních bloků se dá řešení rozšiřovat od 324 gigabytů až do 88 terabytů (88 miliard megabytů). S každým dalším párem polí Sun StorEdge T3 získáte větší kapacitu, zlepšenou dostupnost a vyšší výkon - lineární růst ve třech rozměrech. Díky této modulární



technologii může "Purple" snížit náklady na jednotlivé komponenty a nabídnout cenově efektivní řešení, které snadno rozšiřitelné. Výsledkem je, že typickou konfiguraci pole Sun StorEdge T3 pořídíte za polovinu až třetinu ceny srovnatelně nakonfigurovaného systému od EMC.

Pro rozvíjející se trh v oblasti sítí pro ukládání dat ("Storage Area Network" - SAN) nabízí Sun v současné době kompletní sadu SAN komponentů a na tuto oblast zaměřených konzultačních služeb. Kromě toho Sun představil předkonfigurované a testované integrované řešení "SAN v krabici", pro velmi snadnou implementaci (jedná se o kompletní sestavu serveru, diskového pole a síťového prepínače, která po připojení do sítě může okamžitě poskytovat diskový prostor uživatelům). Sun rovněž spolupracuje s předními výrobci prepínačů pro optické kanály, jako jsou např. Ancor, Brocade, Crossroads, Gadzooks, McData a Vixel, aby dosáhl kompletní kompatibility zařízení od různých výrobců.

Nový software

Software pro ochranu dat: Sun zajišťuje ochranu jakýchkoli dat na jakémkoli systému pro ukládání dat. Softwarové produkty "StorEdge Network Data Replicator (SNDR)" a "StorEdge Instant Image" poskytují sofistikovaný software pro správu lokálních i vzdálených dat, který poskytuje ochranu dat při plánovaných či neplánovaných výpadcích a snižuje čas potřebný pro obnovu.

"Network Foundation Software" pro Solaris: klíčová infrastruktura pro řízenou síť zařízení pro ukládání dat (Managed Storage Network), poskytující kompletní sadu softwaru, který umožňuje několika serverům sdílet dostupná zařízení pro ukládání dat.

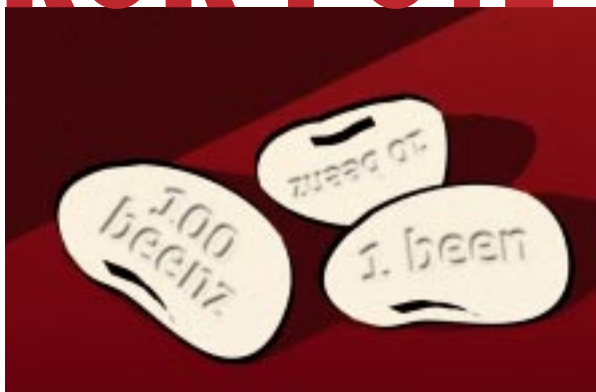
Nové služby a programy

Sun nabízí kompletní služby, zahrnující specializovanou poradenskou činnost v oblasti ukládání dat; specialisty pro konzultační činnost a podporu; školení a certifikace; a služby poskytované na dálku (Sun Remote Services™) pro proaktivní monitorování a preemptivní správu sítí pro ukládání dat s využitím bezpečného trvalého připojení.

Certifikace SunTone™ pro společnosti, které nabízejí kapacitu pro ukládání dat ("Storage Service Providers - SSP), program pro certifikaci kvality služeb, který zaručuje soulad s nejlepšími postupy vycházejícími z požadavků platformy Sun Network Storage. Certifikace SunTone si klade za cíl vytvářet tak spolehlivý přístup k datům jako je přístup k telefonní lince.

Další informace naleznete na adrese <http://www.sun.com/aboutsun/media/presskits/networkstorage/index.html>.

ROK POTÉ



Roman Staněk je ředitelem divize vývojových nástrojů pro Javu v Sun Microsystems Czech. Do společnosti, kde nyní zastává jednu z velmi důležitých pozic ve vrcholovém managementu, ho sice zavál osud, ovšem nutno podotknout, že on mu také velkou měrou pomohl. Ještě před rokem byl totiž jedním z klíčových mužů ve své vlastní firmě, NetBeans, kterou společnost Sun odkoupila. Neučinila tak samozřejmě pouze proto, že by chtěla nezištně pomáhat neznámým českým firmám, ale hlavně proto, že jí lidé z NetBeans byli schopni poskytnout přesně to, co potřebovala. Na okolnosti akvizice a jeho pocity po roce od doby, kdy došlo k razantní změně jeho situace, jsme se zeptali člověka z nejpovolanejších, totiž přímo Romana Staňka.

◆ V čem spočívala výlučnost firmy NetBeans?

Naše firma patřila k těm menším, i když to také závisí na úhlu pohledu. Původně jsme byli čtyři zakladatelé, ovšem v době, kdy nás Sun převzal, nás bylo 35. Rád bych zdůraznil, že ač naše firma přestala existovat, v jistém smyslu vlastně její duch přetrvává, protože v podstatě všichni, kdo k ní patřili, pracují nyní právě zde v divizi vývojových nástrojů pro Javu. My jsme již před akvizicí byli v naší oblasti nejdál na světě a i v USA jsme byli na trhu stále populárnější.

◆ Jak k tomu vlastně dojde, že se o vás začne zajímat velká a celosvětově významná firma?

To je jistě zajímavá otázka, ale neheďte v tom rozhodně nic mystického. Skutečně nelze říct, že by se o vás někdo začal zajímat "na blind". Přinejmenším by to pro něj bylo časově velmi náročné. My jsme se prostě již dříve velmi dobře umísťovali v nejrůznějších průzkumech trhu, kde jsme setrvali několik měsíců po sobě mezi čtyřmi až pěti nejlepšími firmami v oboru ve Spojených státech. Proto si myslím, že o nás Sun začal mít eminentní zájem.

◆ Bylo to pro vás velké překvapení?

My jsme na situaci, která nastala, byli připraveni již předtím, než nám ze Sunu zavolali. Ovšem ten pocit, když se tak stalo, byl nesmírně zajímavý... a zřejmě neopakovatelný. Zeptátele se mě, jaký vlastně byl, nejlepším slovem by bylo - prostě neopisatelný. Opravdu bych to každému přál zažít.

◆ Jak byste po roce shrnul odlišnosti, existují-li vůbec nějaké, mezi prací "tehdy" a "ted"?

Ty dvě situace se liší asi jako černá a bílá. Naše firma byla malá, absolutně nezávislá a všechno jsme si rozhodovali sami. Nyní se všechno musí konzultovat, což je, řekl bych, takové malé minus. Ovšem velké plus spočívá hlavně ve velikosti firmy - teď máme dostatek zdrojů, takže se vůbec nemusíme ohlížet, jestli nám na něco ještě stačí peníze, nebo už ne. Co se týká nějaké změny životního rytmu, tak si myslím, že je rozhodně kladem jakési zklidnění. Dřív jsme mnohdy pracovali 24 hodin denně, ale ve velké firmě to není nutné, už jenom proto, že máte k dispozici tolik lidí, kolik skutečně potřebujete. Tím však rozhodně neříkám, že tady lze pracovat "na půl plynu", nasazení musí být stále obrovské.

◆ Nevadí vám na druhé straně právě jistá "bezejmennost" v rámci velkého soukolí společnosti?

Po pravdě řečeno, hodně věcí si rozhodujeme sami. A další věc - z hlediska Sunu se 30 000 zaměstnanců je náš vývojový tým sice malý co do počtu lidí, ale podobné skupiny mají ve světě běžně 40 - 50 pracovníků, takže s našimi 90 jsme ve vývojových nástrojích jedním z největších týmů na světě, a to už také něco znamená.

◆ Vy sám sídlíte v Praze. Jsou ve vašem týmu výhradně Češi?

Ani zdaleka ne. Kromě Čechů v něm jsou i Slováci, Američané a Britové. Nejčastěji samozřejmě používáme češtinu, ale všechny schůzky a konference probíhají v angličtině, což se týká i veškeré korespondence. Obecně řečeno - jakmile pracujeme nebo jednáme, byt' v přítomnosti jednoho cizince, přecházíme okamžitě na angličtinu.

◆ Myslíte si, že vás čas někdy zanese někam dál od Čech, řekněme do Spojených států? Máte pocit, že by v tom případě hrála roli určitá rozdílnost kultur?

Vaše otázka zřejmě směřuje na obligátní srovnávání české a americké kultury, ale já bych ten problém ještě trochu rozšířil, protože jde vlastně o rozdíl mezi evropským a ame-

rickým přístupem. Hlavní rozdíl je podle mého názoru v pragmatičnosti - to, co trvá v Americe například půl hodiny se může v Evropě protáhnout na půl dne, někdy i více. Ovšem s postupem globalizace se rozdíl kultur přece jen poněkud stírá. Bohužel, nebo spíše bych řekl bohudík, jsou navíc zákony počítačového světa natolik striktní, že je pouze velmi malý prostor pro tu tradiční evropskou rozvleklost a nerozhodnost. Já osobně žádnou obavu z případné práce za oceánem nemám.

◆ **Pracujete někdy pod velkým časovým tlakem, nebo je vaše nezávislost i v tom, že si sami určujete, kdy má co být hotovo?**

V mnoha případech přichází zadání "zvenčí", tedy nezniká přímo v naší divizi. Někdy je prostě potřeba něco udělat dokončit, a pak tady strávíme třeba celou noc. V současnosti je však v popředí našeho zájmu spíše synchronizace a řízení projektů. Když například něco pošlete do USA, nemůžete očekávat, že se vám projekt se zapracovanými změnami vrátí během několika minut. V takovém případě máte dvě možnosti - buď dlouho čekáte na místě bez možnosti udělat cokoli pro zrychlení chodu věcí, nebo prostě jdete domů a ráno pokračujete s čerstvou hlavou.

◆ **Vaše původní firma již neexistuje, ale název NetBeans zůstává. Co se jím vlastně dnes označuje?**

Dnes pod tímto názvem vystupuje softwarový projekt podobný tomu našemu původnímu, ale spíše se používá jako název projektu, v rámci kterého Sun neprodává software, ale dává ho k dispozici zdarma.

◆ **Vrátíme-li se na okamžik ještě k akvizici - v jejím rámci jste jistě získali nějaký balík peněz. Neznamenalo to pro vás trochu ztrátu motivace pokračovat dál, snažit se ze všech sil dokázat něco víc?**

Nejdůležitější je si uvědomit, že my jsme nikdy neprogramovali kvůli penězům, ale hlavně proto, že nás to bavilo a stále baví. Ta motivace, já bych spíše použil anglické slovo "drive", není jenom o tom, udělat něco nejlepšího, ale něco dokončit a stále se

zdokonalovat. V tom asi spočívá jádro toho, proč vlastně lidé programují - spíš než cokoliv jiného je to pro ně koníček, tedy pořádný kůň.

◆ **Poslední otázka - jak relaxujete, "vypínáte"?**

Já se tady snažím kolegy přitáhnout ke squashi, ale jak jsem již řekl, pro většinu lidí z branže není práce jen zaměstnání, ale o tom, že je to baví. Tráví asi 80 % času v práci a doma stejně programují, takže by se mohlo zdát, že neodpočívají nikdy. Ale to už je takový životní styl.



V roce 1993 začala Všeobecná úverová banka Bratislava hledat vhodné řešení bankovního systému a související infrastruktury pro plánovanou pobočku v Praze a její exozistitu v Brně. Bylo rozhodnuto jít cestou otevřených systémů a jako vítěz z bitvy o serverovou platformu vyšlo řešení společnosti Sun Microsystems.

Při výběru platformy serverů, které se měly stát páteří bankovního systému, se zároveň vybírala dodavatelská firma, která by byla s to splnit vysoké požadavky na technickou úroveň řešení a jeho následnou podporu při provozu.

V sázce bylo hodně. Do české části VÚB, která zde reprezentuje největší bankovní ústav Slovenska, měl být nasazen nový švýcarský bankovní software na platformě Oracle, který měl být uživatelům nepřetržitě k dispozici na třech pražských a jednom brněnském pracovišti. Jeho unikátní tříúrovňová architektura client/server vyžadovala implementovat složitou strukturu několika geograficky distribuovaných serverů.

Centrální server měl být clusterem tvořeným v té době nejsilnějšími multiprocessorovými servery SUN v České republice. Měl automaticky zajistit nepřetržitý provoz bankovního systému a byl prvním clusterem serverů SUN implementovaným v ČR. Cluster byl připojen k síti FDDI a byl vybaven nejmodernějším diskovým polem SUN připojeným k serverům rovněž pomocí optiky.

Bylo třeba zároveň implementovat serverové systémy a připojovat je do postupně se rodící sítě VÚB, budovat cluster a front-end servery obsluhující dokončovanou bankovní aplikaci, ladit výkon a testovat funkčnost ve všech lokalitách, zajistit nepřetržitý servis, řešit problémy interoperability. V neposlední řadě musela technika i lidé přestát dobíhající stavební práce v nově připravovaných prostorech odboru IT.

Jako dodavatel pracovních stanic a serverů pro VÚB od počátku působila společnost DELTAX Systems, a. s., jeden z prvních partnerů firmy SUN v ČR. Díky kvalitě dodávek a špičkovému odbornému zázemí byla firma DELTAX Systems vybrána za dodavatele celého řešení serverového subsystému SUN včetně dodávky RDBMS Oracle, koncových PC, UPS tiskáren a vývojového softwaru.

To byl počátek dlouhodobého úspěšného partnerství společností VÚB, SUN a DELTAX Systems, které stále trvá a je rozvíjeno. Za dobu jeho trvání se realizovaly dodávky jak serverů a pracovních stanic Sun Microsystems, tak celá škála služeb nezbytných pro trvalé zajištění kvalitního provozu bankovního systému. Dodávky byly zaměřeny do následujících oblastí:

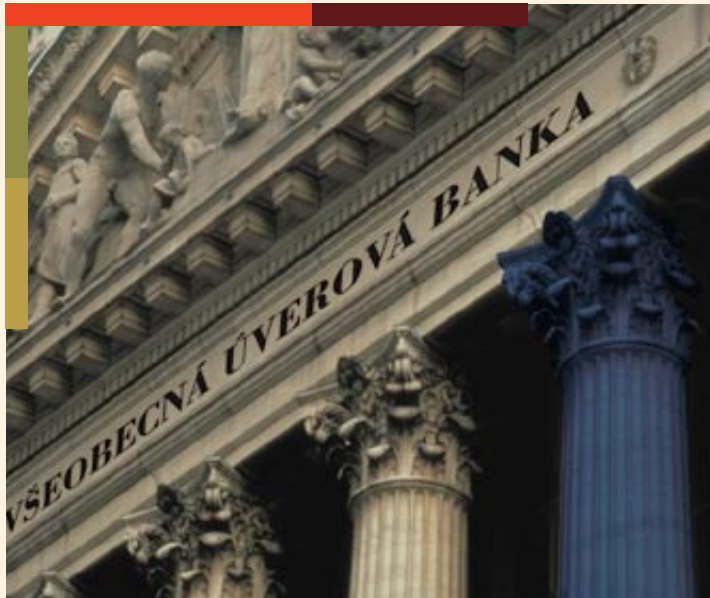
- implementace serverových systémů pro provoz kritických

úloh bankovního systému (platforma SUN, typy SPARCserver 5 a 20, SPARCserver 1000, Ultra Enterprise 450, Ultra Enterprise 3500, Ultra Enterprise 4000)

- zajištění vysoké dostupnosti centrálního serverového systému vytvořením clusteru (nyní na bázi VERITAS Cluster Server)
- dodávky RDBMS Oracle, dodávky a instalace koncových stanic, tiskáren, UPS
- poskytování nepřetržité technické podpory s rychlou odezvou (7 x 24, odezva max. 4 hodiny)
- konzultační služby v oblasti provozu a kapacitního plánování serverových systémů
- sizing při migraci na nové verze bankovního systému
- výkonový monitoring a optimalizace, sizing upgrade
- podpora migrace bankovního systému na novou generaci
- školení správců systému
- Y2K testování provozního prostředí bankovního systému
- služby řízení projektů včetně řízení externích dodavatelů při realizaci dodávek
- projekt Disaster Recovery plánování

Bezmála sedm let života je pro informační systém velmi dlouhá doba. Je-li informační systém schopen po celý ten čas držet krok se stále rostoucími požadavky na funkčnost, výkon, kapacitu a spolehlivost, je to prvotřídní vizitkou pro všechny, kteří se na tom podílejí - pracovníky Všeobecné úverové banky, dodavatele a systémového integrátora DELTAX Systems a výrobce výkonné, spolehlivé a škálovatelné serverové platformy - společnost Sun Microsystems.

Informační systém pobočky Praha a jeho celkové zajištění jsou mateřskou slovenskou VÚB často hodnoceny lépe, než její vlastní mainframový systém. Platforma SUN si na Všeobecné úverové bance, pobočka Praha, vydobyla právo být chápána jako opravdový pilíř celého bankovního systému.





eBay zvolila Sun jako dlouhodobého partnera

Po důkladném zkoumání různých nabídek od největších světových výrobců počítačů oznámil eBay - světová jednička v on-line obchodování, že si vybral společnost Sun Microsystems Inc. jako svého hlavního dodavatele serverů, software, zařízení pro ukládání dat a profesionálních služeb.

eBay, která používá technologie společnosti Sun od svých počátků v roce 1995, je dnes jednou z nejnavštěvovanějších internetových stránek, kdy denně vykazuje 1,8 milionů hitů a zprostředkuje prodej zboží za více než 12 milionů dolarů.

"Po pečlivém zvážení možností a specifikaci našich požadavků na budoucí architekturu systému, jsme se rozhodli pro společnost Sun, která jasně demonstrovala prověřenou kombinaci technologie a služeb," říká Maynard Webb, president eBay Technologies. Sun je s námi od samého začátku a pomohl eBay k úspěchu, který dnes má. Budeme společně pokračovat v tvrdé práci, abychom dále rozvíjeli spolehlivost a stabilitu eBay."

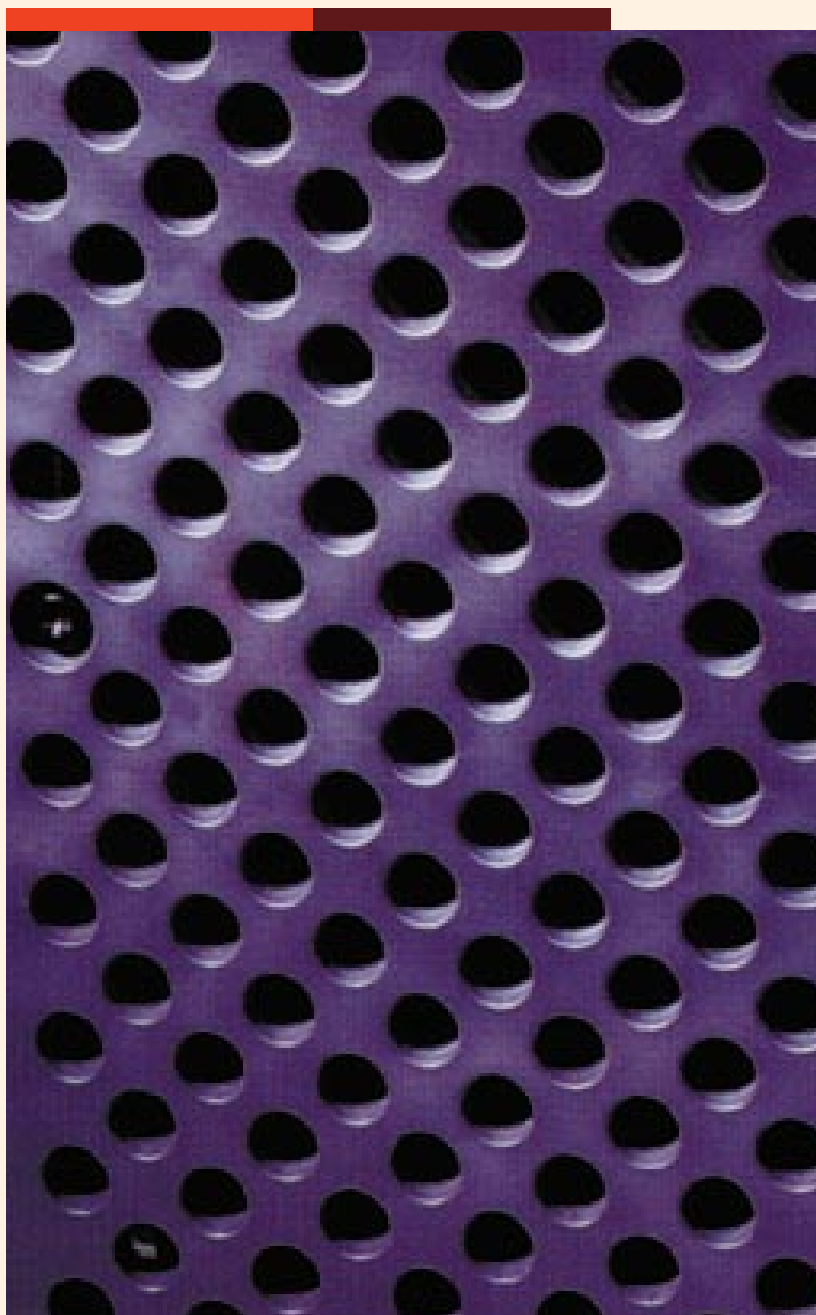
eBay běží na serverech Sun Enterprise s operačním prostředím Solaris a na zařízeních pro ukládání dat - Sun StorEdge. Tým profesionálních služeb společnosti Sun pomáhá technickým expertům eBay při návrhu architektury příští generace.

"Sun je pyšný na svou pozici hlavního dodavatele technologie pro eBay a na spolupráci, při které poskytuje takový výkon a spolehlivost zákazníkům eBay, jaké očekávají," řekl Edward Zander, president a výkonný

ředitel firmy Sun Microsystems. "Sun jednoznačně dokazuje, že disponuje potřebnou technologií a kapacitou služeb, které eBay jednak pomáhají spravovat obrovskou databázi a současně umožňují růst infrastruktury podle potřeb společnosti."

Světová komunita eBay (www.ebay.com), je průkopníkem na poli on-line obchodování. Od založení v roce 1995 vybuodovala eBay efektivní a zábavné obchodní internetové stránky. Denně přibývá více než 500 000 položek do více než 4 000 kategorií, které zahrnují například: automobilismus, starožitnosti, knihy, videokazety a hudbu, mince a známky, sběratelské

předměty, keramiku a sklo, sportovní potřeby a hračky. eBay se rovněž zabývá tradičními aukcemi prostřednictvím svých přidružených společností Butterfield & Butterfield a Kruse International.



Net Beans

hot&spicy



Vážení čtenáři,
v každém dalším čísle SUN NEWS se na straně 30 dozvíte, jak připravovat kalorické bomby, dietní saláty, orientální eintopfy, pikantní sendviče - a to nejen z jednotlivých světových destinací, kde má Sun své pobočky, ale i od osobností počítačového byznysu. Možná že se dočkáte knižní podoby, možná že se dočkáte stránek iCookUp na webu, možná že se z vás jednou stanou mistři pařížských bister a moskevských univermagů. Kuchařka je určena všem těm žaludečním proletářům, programátorům, operátorům, systémákům a dětěpákům, kteří, často i v pozdních nočních hodinách na detašovaných pracovištích způsobují si požíváním pišingrů, hamburgerů go home a DTP polévek a jiných pamlsů často značné střevní tenze. Vařit se dá zdravě, chutně, rychle, na vidličku a hlavně kreativně.

Dobrou chuť!

software pro 6 osob:

1/2 kg bílých gigant
či červených fazolí
2 nohy pravé čabajky
250 g špeku
3 pixly (360 g) rajského protlaku
1 palice česneku
4 - 5 kapií, paprik
2 - 4 feferony

1/2 kg cibule
čerstvá bazalka, oregano,
nebo petrželová nať
pepř, paprika
banketové chleby (topinky)
chlebové drobký
pivo, ocet, sůl, cukr, voda
kostka masoxu

hardware:

sporák nebo dvouplotýnkový vaříč
dvě velké pánve nebo woký
dřevěná špachtle, nůž, cedník

čas na přípravu:

1,5 hodiny
lze ohřívat až 4 dny;
čím dál tím lepší - jako guláš

operační systém:

Příprava Net Beans probíhá ve třech fázích:
andante, forte a furioso con tempo.

Andante:

Den předem naložíme fazole do vody a vlijeme rozpuštěný masox. Nesolíme. Druhý den vodu slijeme, napustíme hojně nové, a vaříme do poloměkka. Máme čas, pěkně v klidu si nakrájíme papriky a fečí na prstýnky, cibuli a slaninu na kostičky, čabajku na kolečka, bazalku nadrobno, pepř roztlučeme nahrubo přes utěrku plochou stranou paličky na maso, česnek propasírujeme, z banketových chlebů usekneme mačetou vrchlíky, vydlabeme vnitřek a ten nadrolíme najemno.

Forte:

Máme plnou kuchyň ingrediencí, začínáme se pozvolna dostávat do tempa. Pracujeme simultánně na dvou pánvích. Pánev 1: rozškvííme slaninu dozlatova, zcedíme, v tom tuku smahneme cibulku, později přidáme papriky, aby změkly, ke konci na chvíli přidáme čabajku, orestujeme, scedíme. Šup tam fazole, ty se zpočátku dusí, později připékají. Mícháme. Pánev 2: trocha oleje, protlak, přidáme osmaženou cibuli, papriky, sůl, cukr, ocet. Dusíme cca 10 min. za častého míchání. Oregano, pepř. Z jalového protlaku dochucováním a kořeněním získáváme kvalitní sos, hmm... to to voní!

Furioso con tempo:

Nyní předvedete, jaký jste kuchyňský Paganini. Pánev 1: do připečených fazolí nasypeme drobký, odškrábneme ode dna, paprika a fofrem pivo. Navinulá chuť. Pánev 2: do houstnoucí omáčky nasypeme slaninu, čabajku, vypneme sporák a na konci probublávání promačkáme česnek. Pánve smícháme dohromady, plníme do chlebů a ozdobíme čerstvou bazalkou. Dokázali jste, že to dokážete...

kategorie: eintopf
konzumace: studené, 4 dny ohřev
ohřívání: microwave, pánev
dietetika: středně dietní, vzhledem k obsahu luštění pro sebrané, tolerantní kolektiv
hodnocení: ★ ★ ★ ★ ★

Revolutionary solutions

Sun™ TechDays

A DEVELOPER CONFERENCE 2000•2001

for innovative developers

London
Oct. 5-6, 2000

Stockholm
Oct. 12-13, 2000

Amsterdam
Oct. 18-19, 2000

Prague
Nov. 13-14, 2000

Tel Aviv
May 7-8, 2001

This is a **free** event

In this industry, it's survival of the brightest. Be a part of the evolution by attending **Sun TechDays** — *A Developer Conference*.

SUN has orchestrated an invaluable two-day experience for the innovative developer. Join us as we address today's issues at the fourth year of Sun TechDays.

You'll have the opportunity to attend technical sessions led by Sun's world-renowned technology evangelists and discover our new software Code camps where you can gain in-depth insights on Sun's emerging technologies. An engineer-to-engineer learning experience, where the focus is on innovative programming and sample code that you can use immediately!

Not only all that, but you'll also receive a FREE, durable shoulder bag filled with complimentary software and other materials chosen with developers in mind.

So visit us on-line today and discover more: www.sun.com/developers/techdays

Don't delay, space is limited!

Be a part of the evolution



What can we .com with you?™

© 2000 Sun Microsystems, Inc. All rights reserved. Sun, Sun Microsystems, the Sun logo, Sun Developer Connection, Solaris, Java, Jini, Enterprise JavaBeans, EJB, JavaSpaces, JavaServer Pages and JSP are trademarks or registered trademarks of Sun Microsystems, Inc. in the United States and other countries.