

Scour zavírá, ale nekončí

Firma Scour, tvůrce a provozovatel utility na vyhledávání a sdílení dat Scour Exchange založené na peer-to-peer sdílení souborů (viz Chip 12/00), oznámila, že od 16. listopadu dobrovolně končí provoz. Firma Scour prohlásila, že vždy uznávala autorská práva tvůrců a dodržovala příslušné zákony. Od učiněného opatření očekává, že pomůže vyřešit množství sporů o porušování autorských práv a že přispěje k udržení a dalšímu rozvoji firmou vyvinuté revoluční technologie prostřednictvím jejího nového vlastníka (několik vážných zájemců prý je).

-abe

Abakus versus SWS

Novou verzi úspěšného defragmentátoru Diskeeper 6 a řadu nových produktů firmy Macromedia představila společnost Abakus Distribution na své tiskové konferenci, které se účastnila také M. Johnsonová, manažerka pro střední a východní Evropu firmy Executive Software. Firma Abakus se vyjádřila k nabídce produktů společnosti Sunbelt Software u SWS Slušovice. Abakus jako distributor této firmy po konzultaci s firmou Sunbelt Software prohlásil, že SWS není oficiálním partnerem této firmy v ČR. Nabízené produkty firma SWS nezískává prostřednictvím firmy Abakus Distribution. Jejich zdroj není znám a není známo, zda je zákazníkům zabezpečena podpora odpovídající standardnímu prodejnímu kanálu.

Paní Johnsonová potvrdila, že jejich partnerem pro ČR (produkty Diskeeper a Undelete) je firma Abakus Distribution, která zajišťuje osvědčenou podporu produktů prostřednictvím svých obchodních partnerů a s firmou SWS Slušovice nemá Executive Software Europe žádný obchodní vztah.

Abakus Distribution jako jeden z distributorů firmy Macromedia po souhlasu firmy Macromedia prohlašuje, že stránka www.macromedia.cz byla registrována firmou DigitalMedia bez souhlasu firmy Macromedia a její obsah nijak nereprezentuje obchodní politiku, cenovou politiku a stanoviska firmy Macromedia.

Abakus Distribution jako senior distributor firmy Micrografx uvedl po konzultaci s touto firmou, že doména www.micrgrafx.cz byla registrována firmou SWS Slušovice bez souhlasu firmy Micrografx a její obsah nereprezentuje obchodní politiku, cenovou politiku a stanoviska firmy Micrografx.

Abakus Distribution

Administrace pro nepřetržitý výkon

Brněnská firma PER4MANCE se stala partnerem americké společnosti Quest Software, která patří k předním výrobcům a dodavatelům řešení pro administraci výkonnosti a dostupnosti kritických aplikací především v nepřetržitém (24 x 7) režimu. Firma Quest Software zvolila pro spolupráci v České republice PER4MANCE zejména pro její dlouhodobé zkušenosti s administrací a správou rozsáhlých informačních systémů a díky specializaci na "Performance Management" v prostředí relačních databázových systémů Oracle a MS SQL Server. PER4MANCE pro firmu Quest Software zajišťuje komplexní obchodně-technickou podporu na území ČR.

-abe

Na řadě jsou videokonference

Společnost CORE Computer představila ve středu 22. listopadu v pražském hotelu Corinthia Towers videokonferenční technologii americké společnosti VTEL, se kterou uzavřela smlouvu o autorizovaném partnerství. Kromě klasického způsobu přenášení hlasu a obrazu přináší také souběžnou technologii přenosu, tvorby a správy počítačových dat. Přítomní novináři byli svědky "virtuálního spojení" s oblastním obchodním ředitelem společnosti VTEL Martinem Ederem, který seděl ve své videňské pracovně.

Profesionální videokonferenční systémy VTEL nejsou nic jiného než specializované počítače s Windows 95/98 doplněné o softwarové aplikace a řadu specializovaných periferních zařízení (viz obr.). Je možno připojit až čtyři externí kamery a dva všesměrové mikrofony, klávesnice s vysouvacím tabletem a elektronickým perem, elektronické tabule a další speciální zařízení pro vstup a výstup informací. Podle ing. Svatoše, obchodního ředitele CORE Computer, uživatelé ocení možnost společné práce na různých dokumentech a aplikacích (např. Word, Excel, PowerPoint) při současném rozhovoru se sledováním hlasu a tváře. Videokonferenci také můžeme "nahrát" na videorekordér.

VTEL videokonferenční systémy mohou komunikovat s okolím prostřednictvím ISDN,

Ethernetu nebo ATM, k dispozici jsou různé varianty v cenách od 200 tisíc do 800 tisíc Kč. Stále více světových firem tyto videokonference využívá – jmenujme např. koncern Coca-Cola, společnost Microsoft Corp., BASF, Ericsson či Nestlé. U nás můžeme také (v souvislosti s poklesem cen za zřízení i provoz linek ISDN) očekávat stále větší zájem. (British Telecom před časem evidoval 2300 videokonferencí denně, díky růstu ceny ropy vzrostl počet videokonferenčních spojení na 4500 denně.) K prvním spokojeným zákazníkům u nás patří právě pražský hotel Corinthia Towers, v němž představení systému VTEL proběhlo.

-hst

Na řadě je elektronické obchodování

V době, kdy tvorba řešení elektronického obchodování dosáhla enormní složitosti (jen za posledních 10 let zaznamenala ekonomika na internetu nárůst z nuly na více než 100 mld. USD) vzniká Business Internet Consortium (konsorcium internetového obchodování), jehož vznik oznámily společnosti Computer Associates, Compaq, Dell, Hewlett-Packard, IBM, Intel, Microsoft, SAP a další. Tato nezisková organizace (www.businessinternetconsortium.org) bude usilovat o sladování priorit v oblasti technologií elektronického obchodování na straně zákazníků a prodejců, bude prosazovat obecné směry v architektuře programového vybavení, interoperabilní komponenty a společné postupy v oblasti elektronického obchodování, které budou základem pro budoucí rozvoj elektronického obchodování na internetu. Mezi další firmy konsorcia patří AVS, Agency.com, Bull, Cambridge Technology Partners, Commerce One, CommerceRoute, EMC Corp., Fourthstage, Fujitsu Siemens, Intershop, Oculus, SAP System Integration AG, Stratus, The Beast.com, Unigraphics, Unisys, Webridge, Zaplet a Zefer.

Konsorcium bude první organizací ve svém odvětví, která se bude snažit získávat vstupy ohledně požadavků v elektronickém obchodování přímo od zákazníků.

Intel

Partnerský program Advantage

V České republice, ve Francii, Velké Británii a v Německu představila společnost Lucent Technologies (LT) nový partnerský program Advantage. (Firma nedávno oznámila změny ve struktuře nejvyššího řídicího týmu, jejichž cílem je integrovat prodejní a servisní organizace a zrychlit proces rozhodování.) Program Advantage je navržen pro podporu obchodních partnerů, kteří prodávají zařízení a řešení LZ koncovým zákazníkům. Zahrnuje celkovou strategii oslovení trhu, podporu webových prezentací partnerů, jejich školení a certifikace, marketingovou podporu, dále pak podpůrné struktury řízení partnerů přes softwarový nástroj pro vyhodnocování předpovědí a mapování prodejních kanálů, předprodejní podpory, až po podporu instalace a údržbu, sestavování společných nabídek zboží, cenových hladin, školení a pomoci s vedením marketingových aktivit. Partnerské firmy byly akreditovány pro čtyři řešení ve třech úrovních – přenosy dat, optické sítě, switching a bezdrátové přenosy. Partneri, kteří pouze prodávají (box-movers), mohou používat logo partnerského programu, pokud splní určité minimální požadavky. Mezi hlavní novinky patří, že prosazování oborového jména (branding) nebude záviset na dosažené úrovni partnera. Pakliže se partner zúčastní programu služeb, budou mu uhrazeny náklady na školení a LT (www.lucent.cz, www.lucent.com) bude pracovat na přiřazování zdrojů pro partnerský program a na prosazování svého řešení ve výběrových řízeních.

Lucent Technologies

Více než 1,6 milionu km optiky

Společnost Infigate GmbH oznámila na TK, že si pro budování špičkové kabelové sítě a sítě z optických vláken ve střední a východní Evropě vybrala společnost Alcatel. Infigate hodlá do roku 2002 vybudovat síť, která bude spojit Prahu, Frankfurt, Vídeň, Budapešť, Bratislavu, Varšavu a Berlín, což představuje více než 1,6 milionu kilometrů optických vláken.

Jako součást smlouvy poskytne společnost Alcatel řešení založené na hybridních kabelech, v nichž budou zastoupena monomódová vlákna (Single-mode Fiber) a vlákna TeraLight, vlákna s posunutou charakteristikou a nenulovou disperzí (Non Zero Dispersion Shifted Fiber) společnosti Alcatel, která patří mezi technicky nejvýkonnější vlákna, jež jsou v současnosti na trhu k dispozici. Řešení založené na optických vláknech společnosti Alcatel je optimalizováno tak, aby mohlo zajišťovat dálkové přenosy a za nízké náklady bylo možné provést jeho upgrade na systémy o rychlostech 40 Gb/s (což zajistí stávající a budoucí investice).

“Alcatel” řešení je vylepšeno aplikováním ochranné vrstvy Alcatel Fiber Coating (AFC) a postupem přidávání barev do druhé ochranné vrstvy ColorLock, jež zlepšuje kvalitu a životnost

vlákna. Schopnost zavádět vysoce kvalitní sítě s delší trvanlivostí zajistí, že životnost sítě se prodlouží a sníží se náklady na údržbu. Firma Infigate otevřela poslední listopadový měsíc v Praze svůj první Telehotel v České republice, kde na ploše více než 3000 m² poskytuje zákazníkům individuálně řešené prostory pro umístění jejich telekomunikačních zařízení. Telehotely neboli datová centra, která postupně buduje ve střední a východní Evropě, jsou místa vybavená bezpečnostními systémy, kabeláží, klimatizací, zálohovaným napájením, monitoringem provozu a dalšími službami. Poskytovatelé telekomunikačních služeb i další firmy si zde mohou pronajmout plochu a provozovat svá vlastní zařízení – ústředny, switche, access servery a podobně. Hlavní výhodou je, že mohou zahájit či rozšířit svůj provoz ihned bez nutnosti budování vlastního zázemí. Plochu a využívané služby mohou zákazníci snižovat či rozšiřovat, výhodou je připojení k vysokokapacitní a spolehlivé mezinárodní optické síti Infigate.

-hst

Změna strategie GTS

Společnost GTS (původně GTS Czech Net, GTS INEC a Dattel) změnila svoji strategii v rámci GTS Inc. Od tohoto kroku se očekává vytvoření jednodušší struktury, která umožní zaměření aktivit a zdrojů výhradně na poskytování širokopásmových služeb s cílem udržet a zvyšovat dominantní podíl na tomto trhu v zemích západní Evropy. Součástí změny strategie je organizační rozdělení GTS do čtyř samostatných skupin – GTS Europe (širokopásmové služby v zemích západní Evropy), Business Services (hlasové služby v západní Evropě), Central Europe (Česká republika, Slovenská republika, Polsko, Maďarsko a Rumunsko) a Golden Telecom (bývalé státy SNS). Prostředky na financování činnosti GTS Europe chce GTS Inc. získat prodejem GTS aktivit v zemích střední Evropy, tedy skupin Central Europe a Business Services.

Podle D. Schocha, country managera GTS v ČR a SR, GTS u nás a na Slovensku si i nadále zachovávají současnou provozní nezávislost, pokračují v provozování všech stávajících sítí, poskytování současného portfolia telekomunikačních služeb a jeho další rozvoj podle původního plánu pro konec roku 2000 a rok 2001 a rozhodnutí o změně strategie v rámci GTS Inc. nemají žádný vliv na aktivity GTS v České a Slovenské republice.

GTS

Noví partneři, nové plány

Firma Expert & Partner engineering ohlásila po květnovém vstupu strategického partnera společnosti CDA (správce významného fondu Czech Direct Equity Fund) první opatření ke svému dalšímu rozvoji. Prvním je jmenování ing. Antonína Jakubše, uznávaného za jednoho z našich nejlepších manažerů, do funkce výkonného ředitele společnosti. Druhým je zahájení příprav ke vzniku střeoevropského nadnárodního subjektu na základě strategické aliance s významnou slovenskou společností Ditec. Obě firmy jsou předními národními subjekty ve své oblasti působení (poskytování profesionálních služeb včetně outsourcingu od ERP až po e-bussines) a cílem aliance má být spolupráce a vzájemné doplnění nabídky na stávajících národních trzích rozšíření působnosti i do dalších střeoevropských zemí. Oba partneři zakládají svou činnost na vysoké kvalitaci svých pracovníků a na dlouhodobém partnerství se zákazníky podloženém seriózností a kvalitou řešení vycházejících ze strategických záměrů zákazníků.

-abe

Obchody za více než 200 milionů Kč

Rok provozu oslavilo Zákaznické centrum Compaq společnosti Compaq Computer ČR, první svého druhu ve střední a východní Evropě, které spolu s on-line obchodem CompaqPlus (www.compaqplus.cz) umožňuje svým zákazníkům pořídit si značkovou výpočetní techniku nejen přes rozsáhlou síť partnerů společnosti, ale nabízí možnost objednávek prostřednictvím internetu a po telefonu. Chce-li si zákazník objednat počítač, notebook, handheld nebo server Compaq přímo u této společnosti, jeho přáními a požadavky se zabývá tzv. Welcome desk Zákaznického centra. 85 % obchodních případů Zákaznického centra Compaq vzniká aktivní komunikací obchodních agentů s potenciálními zákazníky. Během roku bylo realizováno více než tisíc obchodních případů, celkové obchody uzavřené přes Zákaznické centrum převýšily 200 milionů korun.

Zákaznické centrum Compaq využívá nejnovějšího zákaznický orientovaného obchodního konceptu Customer Relationship Management a současně staví na principu Call centra.

Compaq Computer ČR

Živé vysílání na internetu

Společnost World Online (podle nezávislého průzkumu agentury Taylor Nelson Sofres, druhý nejvyužívanější poskytovatel internetu u nás, který jako první začal poskytovat zdarma připojení k internetu celoplošně) představila na TK 21. listopadu 2000 svůj nový produkt "World Business Streaming". Všichni přítomní novináři se tak stali hlavními aktéry živého vysílání, kdy se na internet přenášel obraz a zvuk a diváci kdekoli ve světě mohli vše sledovat – pokud měli k dispozici počítač s připojením k internetu.

Produkt "World Business Streaming" je k dispozici v několika variantách, od základní digitalizace a komprese video a audio materiálu, přes hostování zpracovaných souborů na serverech WOL až po komplexní zajištění živého přenosu včetně zpracování audio a video souborů, jejich úpravu, přenos a prezentaci.

Zejména pro malé a středně velké firmy, které mají v úmyslu začít podnikat na internetu, je určeno nové řešení e-commerce "World Business Shop Design" společnosti WOL. Ve spolupráci s firmou Aplis, českým výrobcem a poskytovatelem software, která vyvinula aplikaci "@Shop Multistore", nabízí komplexní řešení elektronického obchodu, zahrnuje v sobě on-line platební systémy Juicepay, Citibank, Expandia Banka (v budoucnosti má být doplněn o Visa, Mastercard a Eurocard), umožňuje platbu v hotovosti při doručení zboží spotřebiteli či přímou fakturaci zboží. Zahrnuje jeden off-line a pět on-line modulů, které umožní navržení vzhledu virtuální prodejny, vytvoření katalogu a ceníku, údržbu jednotlivých položek, vyřizování objednávek a dodávku zboží, fakturace, evidence plateb, analýza prodejů a zpracování statistik. Cena "World Business Shop Designu", postaveného na programových a technologických platformách Oracle a Sun Microsystems, zahrnuje jednorázový pořizovací poplatek (990 Kč) a měsíční poplatek (1990 Kč) plus provizi 1,5 % ze všech realizovaných on-line transakcí (platby v hotovosti zde nejsou zahrnuty) s maximální výší provize 20 000 Kč (za měsíc). Více na www.worldonline.com nebo www.worldonline.cz.

-hst

"Optika" pro poskytovatele služeb

Strategickou alianci s cílem poskytovat řešení optických sítí IP+ svým zákazníkům z řad poskytovatelů služeb ohlásily společnosti Corning a Cisco Systems. Díky spojení znalostí a vedoucího postavení společnosti Corning v oblastech optických vláken a fotoelektrických produktů a zkušeností optických síťových řešení pro internet firmy Cisco budou spolupracovat na rychlém nasazení optické infrastruktury. Očekává se, že tato řešení budou mít za výsledek zkrácení doby, kterou musejí poskytovatelé služeb vynakládat při realizaci dodávek, a zároveň se tím sníží náklady na nasazování optických sítí.

Společnosti Corning (www.corning.com) a Cisco (www.cisco.com) vytvoří v této neexkluzivní alianci týmy, jež vyvinou předem připravená inženýrská řešení v souladu s požadavky svých zákazníků. Mezi produkty, které do této iniciativy spadají, patří hlavní "Cisco" produkty, úplná řada "Corning" produktů pro přenosy optickými vlákny, a to včetně nejnovější generace zařízení optických vláken Corning LEAF® a MetroCor, fotoelektrické produkty včetně optických přepínačů založených na MEMS a zesilovače Raman. Společnost Corning bude navíc dodávat společnosti Cisco optické zesilovače.

Cisco

LT a Teleinformatika 2000

Koncem listopadu 2000 se v Praze uskutečnil první ročník konference Teleinformatika 2000, který byl zaměřen na proces konvergence telekomunikací a informatiky. Dvoudenní akce se stala diskusním fórem pro představitele managementu a další odborníky z oblasti telekomunikací, radiokomunikací a informačních technologií, představitelů průmyslu, finanční sféry a zástupců orgánů státní správy. Hlavním partnerem konference byla společnost Lucent Technologies (www.lucent.com nebo na www.lucent.cz).

Mezi řečníky konference se vedle reprezentantů významných firem představili i zástupci orgánů státní správy (mj. ministr dopravy a spojů J. Schling, místopředseda Poslanecké sněmovny Parlamentu ČR F. Brožík nebo ministr a vedoucí Úřadu vlády ČR K. Březina).

Projekt konferencí Teleinformatika si vytkl za cíl pravidelně poskytovat kvalitní místo, čas a prostor pro efektivní výměnu aktuálních, seriózních a zasvěcených informací z oblasti telekomunikací a informatiky, letošní první ročník se zaměřil na problematiku budování informační společnosti, na moderní telekomunikační služby, telematické aplikace a radiokomunikační technologie.

Lucent Technologies

Planeta Internetu již počtvrté

České školy se v tomto školním roce opět mohou zapojit do projektu Planeta Internet (PI), jehož čtvrtý ročník byl v listopadu oficiálně zahájen. Stále populárnější projekt je orientován na výuku internetu na českých školách a díky generálnímu sponzorovi – společnosti Český Telecom – má celorepublikovou působnost (prostřednictvím divize Internet OnLine poskytuje zdarma připojení vybraným nemocnicím a léčebným zařízením, tvůrce nekomerčního českého serveru pro děti <http://www.majaky.cz>). Cílem organizátorů PI je zlepšit současný stav nejen z hlediska připojení škol do internetu prostřednictvím EDU.IOL balíčků, ale zejména v oblasti praktického seznamování a následného využívání možností internetu v našem školství. Základní jsou bezplatné semináře pro školní třídy pořádané ve vybraných regionálních centrech v České republice – oproti minulému ročníku se jejich počet zvýšil na 12 a semináře zde budou probíhat až do konce školního roku 2000/2001. Celkové rozšíření Planety Internetu je reakcí na loňský ročník, kdy se projekt setkal s obrovským ohlasem škol. Regionální centra najdeme v Praze, Benešově, Hradci Králové, Plzni, Českých Budějovicích, Ústí nad Labem, Karlových Varech, Brně, Otrokovicích, Olomouci, Jihlavě a Ostravě.

Semináře o internetu jsou určeny začátečníkům (od druhého stupně ZŠ až po nejvyšší ročníky SŠ, i pro kolektivy pedagogů). Účastníci po absolvování základního kurzu zvládnou ovládání prohlížeče a jednoduché vyhledávání. Letošní novinkou jsou semináře pro pokročilé, které jsou zaměřeny zejména na podrobnější vyhledávání, elektronickou poštu a představení praktických stránek na internetu. Předpokládá se, že by se letos mělo seminářů zúčastnit nejméně 30 000 účastníků z celé republiky. Semináře jsou bezplatné, jedinou podmínkou účasti je registrace ve vybraném regionálním centru.

Nedílnou součástí čtvrtého ročníku Planety Internetu jsou opět EDU.IOL balíčky od divize Internet OnLine, které nabízejí několik typů cenově výhodného připojení na internet přes modem, pevnou linku nebo prostřednictvím bezdrátové technologie. Podrobnější informace o projektu, seznam regionálních center s kontakty a doprovodné akce naleznete na specializovaném serveru projektu na internetové adrese <http://edu.iol.cz>.

Kromě již zmiňovaného Českého Telecomu a jeho divize Internet OnLine patří k dalším partnerům společnost Planeta.cz, provozovatel pražské bezbariérové internetové kavárny PI@neta, dodavatel komplexních internetových služeb od připojení přes techniku až po tvorbu zákaznických aplikací a poskytování odborných školení a konzultací. Již od svého vzniku se věnuje seminářům pro všechny stupně škol v rámci projektu PI. Dále to je firma Software602 se svým speciálním programem pro školy, díky němuž mohou výhodně získat moderní softwarové vybavení. Mediálním partnerem je společnost MAFRA, od roku 1998 vydavatel internetového on-line magazínu iDNES, který během dvou let získal nesmírnou oblibu. Během letošního roku byly odstartovány nové projekty rodiny iDNES, např. inzertní databáze, cestovatelský server iGLOBE, autokatalog, regionální server Praha, elektronický obchod Shopcenter a server o bydlení a nemovitostech.

-hst

Nový prezident u SMC

Společnost SMC (vznikla v roce 1997 spojením Accton Technology a Standard Microsystems Corp.) zaměřující se na vývoj, výrobu a marketing aktivních síťových prvků zejména pro sítě menších a středních velikostí, jmenovala svým novým celosvětovým prezidentem S. Keohanea. S. Keohane, dříve Senior Vice President pro výzkum a vývoj, obchod a marketing u společnosti Allied Telesyn International, bude zodpovědný za operace SMC Networks v Americe a Evropě a bude plánovat a implementovat obchodní, marketingovou a provozní strategii společnosti.

SMC

Další rekord do sbírky

Sběratel rychlostních rekordů, tandem Unisys e-@ction Enterprise Server ES7000 a Microsoft Windows 2000 Datacenter Server, si připsal nový úspěch. Zní to až neuvěřitelně, ale na této platformě (s ES7000 plně osazeným 32 procesory) dokázal program Intelligent Exploration od firmy Synera při exploraci databáze projít více než 1,4 miliardy záznamů v jedné desetíně vteřiny.

Takový výkon ocení především analytici elektronické komerce, jimž se tak s přijatelnou prodlevou zpřístupní obrovská množství dat generovaných v obchodních transakcích, která jsou nutná pro jejich úspěšné a rychlé rozhodování.

-he

Dříve konkurence, nyní partneři

Na mimořádné TK 28. listopadu oznámili zástupci společnosti Navision Software sloučení se společností Damgaard. Vzniká tak vedoucí mezinárodní dodavatel komplexních podnikových řešení s konsolidovaným obratem obou firem téměř 240 milionů dolarů. NavisionDamgaard se ve své činnosti bude zaměřovat na středně velké a velké společnosti po celém světě, jimž bude poskytovat end-to-end a e-commerce podniková řešení. Obě firmy předpokládají, že dojde k posílení prodeje a marketingu, lepšímu využití distribučních kanálů a získávání nových a větších partnerů. Produkty Navision Solutions se zaměřovaly zejména na středně velké společnosti (které potřebují systém s 5 až 300 uživateli), zatímco produkt Damgaard Axapta je určen zejména pro středně velké a velké společnosti, které využijí 1000 a více uživatelů.

Současní výkonní ředitelé (CEO) Navision Software a Damgaard – J. Balsler a P. Damgaard – budou společnými výkonnými řediteli nově vzniklé společnosti NavisionDamgaard. P. Damgaard se bude zaměřovat především na celkové operační řízení společnosti, zatímco J. Balsler se bude koncentrovat na strategické řízení firmy a vnější vztahy. Pozice ve vedení obsadí rovněž L. Larsen, CFO (Chief Financial Officer), R. Stockner, výkonný viceprezident pro celosvětové operace a N. Bo Theilgaard, CPO (Chief Product Officer).

-hst

RadioMobil je spokojen

Společnost RadioMobil považuje společné doporučení ministra dopravy a spojů, místopředsedy vlády a ministra financí k prodeji tří licencí současným operátorům sítí GSM za jednotnou cenu jako pohyb správným směrem, který dokládá realistický přístup vlády k problematice licencování UMTS. Přidělením licencí stávajícím operátorům GSM se zvýší pravděpodobnost úspěchu této technologie mobilní komunikace, která by se měla stát doplňkem a postupně nástupcem současného velmi úspěšného systému GSM v ČR.

Současný vývoj v Evropě ukazuje, že logickou reakcí na přemrštěné ceny dosažené v prvních dražbách licencí ve Velké Británii a v Německu je nezájem globálních telekomunikačních operátorů vstupovat do dalších aukcí. Italské vládě tak aukce vynesla necelých 50 % z celkové očekávané sumy, v případě Rakouska bylo dosaženo pouze asi 25 % vládních předpokladů a ve Švýcarsku musela být aukce UMTS pro nezájem ze strany operátorů dokonce zcela zrušena.

RadioMobil

Rozšíření spolupráce i na Slovensko

Společnost Visual Connection (<http://www.visual.cz/>) rozšířila svoji smlouvu se společností Avid Technology, výrobcem nelineárních stříhových systémů. Visual Connection u nás reprezentuje společnost Avid (<http://www.avid.com/>) od roku 1994 a současně i společnost Digidesign, divizi Avidu zabývající se vývojem a výrobou nelineárních audiosystémů. Od roku 1993 je také reprezentantem společnosti Softimage (<http://www.softimage.com/>), výrobce grafických a 3D systémů, která se v roce 1997 stala divizí Avidu.

Dlouhodobá spolupráce se společnostmi Avid, Softimage i Digidesign vyústila v rozšíření distribuční smlouvy, VC reprezentuje a zastupuje společnost Avid Technology včetně divizí na území České republiky a nově i na území Slovenské republiky, a také je exkluzivním dodavatelem systémů Avid Technology pro televizní trh.

Visual Connection

Jaký je aktuální stav v podniku

Koncem roku má být na českém trhu dostupné řešení Strategic Vision, které první prosincový den v příjemných prostorách restaurace Le Café Colonial představila společnost SAS Institute, vedoucí softwarová firma na trhu s e-intelligence a datovými sklady. (Mj. letos "obhájila" cenu čtenářů časopisu DM Review v kategorii obchodních řešení a analytických aplikací, čehož si velmi cení.)

Strategic Vision je jedno z prvních softwarových řešení založených na konceptu Balanced Scorecard poskytující organizacím kompletní pohled na zákazníky, dodavatele a interní procesy pomocí vyvážených ukazatelů. (Koncept Balanced Scorecard vytvořili Robert S. Kaplan a David P. Norton v roce 1992.) Poskytuje flexibilní řešení pro převod strategických cílů do "měřitelných" údajů, ukazatelů, shrmažďuje a analyzuje informace od jednoduchých tabulek až k velkým ERP systémům, od péčiček přes Macy po unixové systémy.

Společnost SAS Institute (podporující internetové podnikání u nás) se stala jedním z hlavních partnerů projektu <http://www.art.cz>. Tato první prodejní internetová galerie českého současného

umění vznikla v rámci iniciativy časopisu Ekonom "Incubátor E-konom". Podle Ondřeje Sýkory, šéfa týmu art.cz, přinesl SAS do projektu poradenství nejen v oblasti technologií pro e-business, ale software a konzultace SAS umožní vytvořit systém, který přidá do provozních e-business aplikací potřebnou e-inteligenci a studentský projekt se tak převede na profesionální internetovou firmu.

-hst

Nad šálkem kávy...

Dvě obrazovky

Doba už je taková – čím dál, tím více času prožíváme před obrazovkami. A je nás už spousta, kteří tak dokonce trávíme celou pracovní dobu. Ponoření do svébytného a trochu odlidštěného světa, který nám před očima vykouzilo naše programové vybavení, zapomínáme na realitu všedního dne a jsme poslušni jiných zákonů. Od tohoto strojově přesného světa, jenom dvojrozměrného a bezpečně ohraničeného, si pak slibujeme nejčistší logiku, naprostou neomylnost, spolehlivost a kdovíjaké ideály ještě.

Praxe tak růžová nebývá. Softwaroví pomocníci, které si k řešení problémů voláme, sice zpravidla úkol splní, ale mají také své mouchy. Občas si nerozumějí s operačním systémem či mezi sebou navzájem, mají potíže s češtinou, s oblibou provádějí něco jiného, než od nich očekáváme (ti domyšlivější z nich, jako Word a jemu podobní, si dokonce troufají uvažovat za nás – většinou s nežádoucím výsledkem), a nejsou výjimkou ani případy, kdy z přepracovanosti zkolabují. ? ke všemu jsou schopni v okamžiku nás připravit o výsledky celodenní (a nejsme-li dostatečně opatrní, třeba i celoživotní) práce. To pak zuříme, nadáváme na všechny od Von Neumanna až po Gatese a prcháme uklidnit se do svých domovů.

Tam pak usedáme před tu druhou obrazovku – televizní. Stačí pustit zpravodajství a rázem jsme až po uši v tom skutečném světě, trojrozměrném a až příliš "lidském". Ve světě nevypočitatelných a nekompatibilních politiků věnujících se vzájemným potyčkám více než úkolům, pro něž byli zvoleni, světě nedomyšlených a obcházených zákonů, nepotrestaných podvodů a zlodějen, světě plném krve a násilí, v němž je byznys důležitější než člověk, zvíře i příroda a v němž nedávno ještě favorizovaný tandem pravdy a lásky denně dostává na frak od svých odvěkých sokyň...

Tak se často, zhnusen vypínaje televizor po zvláště vydatném přídělu thrillerové reality, už docela těším na ráno a – vzpomínaje na onu gynekoložku ze Smoljakovy a Svěrákovy Nejisté sezóny – říkám si: zlatej softvér!

Miloš Helcl

Liberalizace po "česku"?

1. ledna roku 2001 by mělo u nás dojít k liberalizaci telekomunikačního trhu. Zatím to ale spíše vypadá, že se nebude jednat o faktickou liberalizaci, ale o nějakou tu "českou" cestu. Jednání alternativních telekomunikačních operátorů s Českým Telecomem jsou totiž vážně ohrožena, jak oznámili na tiskové konferenci 5. prosince nejvyšší představitelé společností Aliatel, Contactel, Globix eTel Group a GTS. Po nedávném zveřejnění tzv. Referenční nabídky propojení Českého Telecomu (ČT) se telekomunikační operátoři vzbouřili z jednoho prostého důvodu – ČT požaduje nereálně vysoké ceny mnohonásobně vyšší než je běžná praxe v zemích Evropské unie (např. tarify za místní ukončení jsou v sousedním Německu téměř pětkrát nižší), které nelze srovnat ani s cenami pro koncové uživatele. Výše těchto cen neumožňuje novým operátorům propojit se s monopolním operátorem a ve svém důsledku brání vzniku konkurenčního prostředí na českém telekomunikačním trhu. Česká republika ale v žádném případě není ničím výjimečná – i ve státech, jako jsou např. USA či Velká Británie, docházelo k podobným situacím, ale tam se vše nakonec vyřešilo ku prospěchu především zákazníka.

Firmy Aliatel, Contactel, Globix a GTS se proto dohodly a společně odeslaly otevřený dopis předsedovi Českého telekomunikačního úřadu Davidu Stádníkovi se žádostí o řešení této patové situace, kdy jsou v podstatě ČT tlačeni do kouta a s nimi samozřejmě každý telefonující daňový poplatník. (ČTÚ totiž podle nového telekomunikačního zákona platného od 1. července má pravomoc intervenovat a pokud se smluvní strany nedohodnou, je oprávněn přijímat příslušná opatření v oblasti cen.) Firmy požadují pro stanovení ceny za propojení metodu, která využívá porovnání se současnou praxí v oboru – benchmarking – metodu objektivní a mezinárodně uznávanou.

Protože ČT necítí potřebu ustoupit a jednání uvízla na mrtvém bodě, musí ke slovu v každém případě přijít ČTÚ jako nezávislý regulátor a bude záležet jen na něm, zda tuto situaci Český Telecom versus alternativní operátoři vyřeší a v zájmu koho. Pokud ne, tak by Česká republika byla

jedinou zemí, ve které by po "liberalizaci" došlo ke zvýšení cen.

-hst