



FORRÁS: CENTRAL EUROPE ON-DEMAND

Tüdös András, Central Europe On-Demand

Pályafutásom során dolgoztam kis magyar vállalatnál és óriási multcégnél is. 2003 végéig a társaimmal közösen alapított saját vállalkozásban dolgoztam, ahol legnagyobb ügyfelünk a MatávNet, illetve az Axelero volt. Így kaptam felkérést 2004-ben, hogy legyek a későbbi T-Online informatikai igazgatója, és kerültem be a multinacionális vállalat szervezetébe. Azért ez a nagy multinak egy kisebb, és meglehetősen rugalmasan működő leányvállalata volt, ahol nagyon komoly műszaki fejlesztési feladatokat végezhettem el munkatársaimmal.

Aztán megindult a Magyar Telekom máig tartó átszervezése; ennek során sajnos nem a szakmai munka, hanem a személyes érdekszférák ütközése került előtérbe. Itt már megmutatkoztak az óriásvállalati folyamatok taszító hatásai, amelyek miatt aztán nem sokkal később elváltak útjaink. Egy rövidebb nemzetközi kitérő után hoztuk létre mintegy két évvel ezelőtt a Central Europe On-Demandot. Itt az jelenti az izgalmat, hogy egyelőre kicsi, de exponenciálisan fejlődő, és a már most is tíz országban szolgáltató cég felépítésében és működtetésében vehetek részt, és ezzel olyasmit csinálhatok, ami nagyon keveseknek adatik meg. A teljes közép-európai régióban rengeteg különböző kultúrával találkozom, rengeteg emberi, üzleti és technológiai kihívással nézhetek szembe.



**Gordon Ákos: Hogyan garantálható a felhő alapú szolgáltatások biztonsága?**

– **Mi tekinthető már megbízható háttérnek?**

– Az információbiztonsági háttér az ISO27001 tanúsítás adja, annak mindenképpen meg kell lennie, ez egy objektív és független feltételrendszer. De vannak kiemelhető konkrét alapkövetelmények is: ilyen például az adatközpontok biztonságának garantálása vagy a felhasználói adatok biztonsága és a felhőkliensek kommunikációjának titkosítása.

– **A számítási felhők elterjedésének valóban a biztonsági aggályok a legnagyobb akadályai, ahogy ezt sok felmérés állítja?**

– Szerintem a biztonság messze nem a legneuralgikusabb tényezője a felhőszolgáltatásoknak. Azt sokkal hatékonyabban tudják garantálni egy szolgáltató professzionálisan működtetett adatközpontjai, mint bármilyen céges – különösen kisvállalati – adatközpont. Egy ebből élő szolgáltató komolyabb információbiztonsági infrastruktúrával, képességekkel és tapasztaltabb szakemberekkel rendelkezik, mint egy átlagos vállalat.

– **Miért hozakodik elő a legtöbb potenciális ügyfél mégis a biztonság kérdésével?**

– Ennek alighanem pszichológiai okai vannak. Mindenki azt érzi nagyobb biztonságban, amit saját maga birtokol, ami fölött maga rendelkezik, és ha ki kell adnia valakinek, akkor abban a szervezetben meg kell bíznia – ez pedig nem megy könnyen. De ez csak a személyes szint, és ha ennél magasabb szintre, a vállalat érdekeire tekintünk, akkor már egyértelmű a felhő előnye a biztonság terén is.

– **Kit nehezebb meggyőzni egy vállalatnál: az informatikai vezetőt vagy azt a menedzsert, aki a pénzek fölött rendelkezik, a pénzügyi vagy ügyvezető igazgatót?**



**Sokféle felhőszolgáltatás létezik, a legtöbbnél az a lényeg, hogy a szolgáltató és annak infrastruktúrája megbízható háttérrel rendelkezzen és erre szerződéses garanciákat adjon.**

– Az informatikusoknál sok esetben sajnos nem objektív kérések merülnek fel, hanem személyes érdekeiket érzik sértve, és ez mozgatja az ellenállásukat. Egy előrelátó informatikus viszont belátja, hogy azoktól a tevékenységektől tud megszabadulni, amelyek csekély hozzáadott értékkel bírnak. Melyik informatikus akar elektronikus postafiókokat menedzselni, jelszavakat változtatni, ha helyette a cég üzletmenetére tényleg nagy hatással lévő alkalmazásokra és fejlesztésekre is koncentrálhatna?

– **Milyen módszerekkel lehet megnyerni egy ügyfél bizalmát? Elég bemutatni a tanúsítványokat, vagy meg kell mutatni az adatközpontot, esetleg be kell avatni a belső folyamatokba?**

– Mindenképpen kellene a független tanúsítványok, ismertetni kell az adatközpont infrastruktúrájának felépítését, az üzembiztonságot szavatoló tényezőket. A fizikai látogatást nem javasoljuk, mert az éppen hogy biztonsági kockázatokat vet fel; az adatközpont nem bemutatóterem, ott nincs keresnivalója külső embereknek. De nagymértékben növeli például a bizalmat a referenciák és a megfelelő partnerkapcsolatok megléte.

– **Nem riasztja el az ügyfeleket, hogy felhőszolgáltatója esetleg másoktól szerez be bizonyos szolgáltatásokat?**

– A számítási felhőnek pontosan az a lényege, hogy egymástól független, de együttműködésre képes rendszerekből áll össze. Az ügyfélnek elég, ha egy piaci szereplővel áll szerződéses kapcsolatban, és akkor igazi a szolgáltatás, ha nem is tudja, hogy a szolgáltatásokat ki és milyen fizikai szervereken üzemelteti. Így tudunk mi is globális szolgáltatásokat csomagban kínálni ügyfeleink számára, és ezért is léptünk szindikációs kapcsolatba a Microsoft Online-nal.



FORRÁS: GRAVITY R&amp;D

**Következő számunkban:**

**Hogyan lett az egyetemi kutató munkából nemzetközi piaci siker?**

Csikos Péter András, Gravity R&D