

## Megtakarítás, te drága

Áttörés várható a nagyfelbontású videokonferencia-rendszerek terén, amelyek magas árak ellenére is megtérülhetnek a nagyobb cégeknél.



Fotó: Reuters

Sao Paulo 22 milliós nagyváros, nem is meglepő, hogy állandósultak a dugók a hétköznapiakon. Az egyik nagy, két telephellyel dolgozó, igen sikeres kereskedelmi vállalatnál ezért a vezetés napjainak nagy részét „bumlizással” töltötte. Két óra a délelőtti értekezletre, két óra vissza az irodába, ezalatt rengeteg bosszúság, ráadásul a napi hasznos munkaidő fele kiesett. A cégnél ezt látva először webkamerás és PC-s videotelefonálgatással próbálták áthidalni a mindössze 20 kilométeres, ám közel kétórás távolságot. A gyakorlatban azonban nem működött a dolog: az apró monitorok képe élvezhetetlen volt, sokszor elmosódott pixelek látszottak a beszélgetőpartnerek helyett, sűrűn előfordult az is, hogy akadozott vagy megszakadt a kapcsolat, újbóli felépítéséhez ilyenkor a rendszergazdákat kellett segítségül hívni.

Az időközben tovább növelt sávszélesség és a fejlett hálózati technológia azonban immár 1,5 méteres képátlóban is túeles képet, makulátlan hangátvitelt ad, és gyakorlatilag a jelenlét közel valódi érzését nyújtja. A félköríves asztal szemközti ívét hatalmas laposképernyők és kis kameraobjektívek „rajzolják ki”, emellett különleges világítással és csendes légkondicionálóval is segítik a jelenlétérzet erősítését a mérnökök. A döntően a Cisco, a HP, a Polycom és a Tandberg cégek által elterjesztett modern videokonferencia-rendszerek persze nem olcsók, de a nagyvállalatok több tucatnyi vezetőjének drága ideje – nem beszélve az üzleti utak költségeiről és

gyötrelmeiről – viszonylag hamar megtérülhet (Földi irányítás – Figyelő, 2008/24. szám).

### **Profi videokonferenciák a mérlegen**

#### **ELŐNYÖK**

- Élethű megjelenítés
- Megspórolható az utazásra fordított idő, költség és az azzal járó fáradtság
- Nagyon könnyű a találkozók szervezése és a hívás lebonyolítása
- Biztonságos, titkosított vonalak
- Külföldön már lehet egy-egy órára bérelni is ilyen tárgyalót

#### **HÁTRÁNYOK**

- Nagyon drága, egymással nem kompatibilis szisztémák
- A rendszeres használat vállalati kultúraváltást igényel
- Komoly – jelenleg drága és nem mindenütt megoldható – sávzélesség-igény
- Cégen kívüli összekapcsolás az azonos rendszerek közt sem elterjedt gyakorlat

Az egyik legismertebb ilyen rendszer a Telepresence nevű megoldás. Az ezt forgalmazó amerikai Cisco Systems új technológiák értékesítéséért felelős nemzetközi alelnöke, Blake P. Sallé lelkesen ecseteli a cég elhivatottságát és a technológia kilátásait. „Jelenleg 300 nagyvállalati ügyfelünknel összesen 1,5 ezer ilyen rendszer üzemel, de úgy látom, egy év múlva már 4 ezerre nő a végpontok száma.” Az alelnök optimizmusa annak ellenére töretlen, hogy tucatnyi a konkurens. Ráadásul a két éve piacon lévő Telepresence középkategóriás, egy végponton 6 fő leültetésére alkalmas változatának listaára 300 ezer dollár, azaz mai árfolyamon csaknem 70 millió forint végpontonként. A HP Halo és több e témára szakosodott vállalat megoldása (lásd külön) legtöbbször hasonlóan csillagászati áron kínálja a termekre tervezett high-end videokonferencia-rendszereket, de még a legegyszerűbb konstrukciók is sokmilliósi beruházást igényelnek. A Cisco egyfős képernyője listaáron 34 ezer, kétfős megoldása pedig 80 ezer dollár.

„A cégvezetések utaztatása azonban sokszor rengeteg időt és pénzt visz el, nem is beszélve arról, hogy egy 10, vagy 20 órás repülés és időzónaváltás után napok kellenek, amíg a vezető kiheveri a repülés fáradalmait, és újra érdemi munkát tud végezni” – sorolta érveit a Cisco alelnöke. Az efféle modern rendszerek kezelése ma már pofonegyszerű, akár az elektronikus levelezőprogram naptár funkciójával egyeztethető és lefoglalható a videotárgyaló. Az e-mailen fixált időpontban elegendő egyetlen gombnyomás a kapcsolat felépítéséhez, a többi elintézik a háttérben a szerverek. A hangok megfelelő irányból érkeznek, a kamerák pedig nem csak éles, de meglepően élethű, nagyfelbontású képet közvetítenek az óriás-monitorokra. Ráadásul egy tárgyalásba a legtöbb gyártó készülékeivel egyszerre több, akár három-négy különböző helyszínről kapcsolódhatnak be a felek.

A válság dacára vagy éppen az utazási büdzsék krízis miatti drasztikus csökkentése okán, gyorsan elterjedhetnek ezek a rendszerek – vélik az üzletben érdekelt cégek. Akadnak persze szkeptikusabb hangok is. „Szinte minden megoldásnál probléma,

hogy hiányzik a szemek villanása; a megszokott szemkontaktus megteremtése megszokást igényel, így a széles körű elterjedés még a jövő zenéje” – véli Béndek Péter, a vezetési és informatikai tanácsadással foglalkozó Stratis Kft. ügyvezetője. Igaz, teszi hozzá, amelyik cégnél ekkora beruházást megengedhetnek maguknak, ott feltehetően jobban ki is használnak majd egy ilyen nagy tudású rendszert, amikor gyorsan kell fontos, határokon átnyúló döntéseket hozni. Ugyanakkor nyilván egy komolyabb cég nem kockáztathatja meg, hogy egy fontos megállapodás, projekt vagy értékesítési tárgyalás sikere egy technológiai bakin múljon, ezért ezen esetekben valószínűleg ott is jó ideig megmarad majd a személyes jelenlét, ahol amúgy beruháznak a videorendszerbe.

Amúgy a szisztémát az amerikai hadsereg és a NATO is használja például Afganisztánban, illetve Irakban, demonstrálandó a katonák és a szeretteik közti kommunikáció fontosságát. A szélesebb körű vállalati, esetleg polgári felhasználásra azonban nem csak a magas árak, de a nagy sávszélesség-igény sem teszi tömegesen alkalmassá egyelőre az új technológiát. A Cisco egyedi, nagyfelbontású rendszeréhez nagy, képernyőnként 6, illetve 5 megabites le- és feltöltési sebességre van szükség. Igaz Amerikában már akadnak körzetek, ahol az ezt lehetővé tévő optikai kábelt már havi 100 dollárért el lehet érni, ez azonban még ott sem általános. A telefonvonalon alapuló DSL rendszerek pedig a mai formájukban nem alkalmasak nagy sebességű feltöltésre, ami a kétirányú videokapcsolatnál elengedhetetlen. A 20 megabites letöltési sebesség is csupán elméletben létezik még a céges világban, az ugyanekkora feltöltési sebességért pedig a világ legtöbb táján (így itthon is) még elképesztően magas, akár több százézes havidíjat szednek a szolgáltatók, ha egyáltalán kínálnak efféle optikai kábelt.