

Utunk a piachoz (1. rész)

A MAGYARORSZÁGI INFORMATIKA FELNÖTTÉ VÁLÁSA

Tizenöt év nem nagy idő. Azonban az elmúlt tizenöt év jelentette a magyarországi informatika felnötté válását. A folyamatot a KSH lapjából akkor átalakuló és azóta is ComputerWorld Számítástechnika címmel megjelenő újság tudósításai alapján gyűjtötte össze Révész Gábor.

A KEZDET A NAGYVÁLLALATOKÉ

Már legelső lapszám foglalkozott a vámmal, s ezeket akkor is magasnak látta mindenki. Ma persze más a helyzet, de a vámmentességet biztosító szingapúri egyezményt a kormány még mindig nem írta alá, és egyre kérdésesebb, hogy az aláírásra egyáltalán sor kerül valaha is. A statisztika is ugyanolyan pontos volt, mint amilyen most: azt még csak tudni lehetett, hogy 1987-ben 1300 darab nagy-, 12000 darab mikro- és miniszámítógép volt az országban, azonban a házisámítógépek száma a statisztikákban 50 és 100 ezer közötti szórást mutatott.

A legnagyobb magyar informatikai cég, a Videoton 1985-ben 6,36 milliárd forintos árbevételt ért el, ennek 46 százalékát rendszer-, 18 százalékát nyomtató-, 14 százalékát megjelenítők értékesítéséből hozva. Sok éven át és a piacon még néha ma is felbukkanó gond, hogy a szoftvernek nem volt ára, így nem csoda, hogy a cég összesen 10 százaléknyi árbevételt köszönhetett a szoftver és szolgáltatás üzletágának.

Ezekben az években két, egymással csak kevés kapcsolatot tartó ágra szakad a magyar informatika. Egyrészt volt néhány nagyvállalat, amely az állam segítségével megélt a nagy projektekből, másrészt jöttek a gazdasági munkaközösségek és a kisservezetek, amelyek az alakuló piachoz alkalmazkodva tömtek be a réseket, és alapozták meg cégük későbbi nagyvállalatszerű létét.

Volt még egy nagy divat: ez a nagyvállalatok számítástechnikai osztályainak önállóodása, ez járványszerűen végigsöpört a szakmán, egymás után alakultak ilyen cégek, az pedig már egy másik kérdés, hogy ezekből ma már mutatóban sincs egy sem. Mindenestre a számítástechnikusok közül sokan úgy gondolták, az már önmagában megéri, hogy eddigi nagyvevőjük megmarad, az irányítás viszont az ő kezükbe megy át. Arra, hogy egy céget menedzselni is kell, meg a meglevő piac meg is szűnhet nem gondolt senki.

Nem volt kisebb divat a vegyesvállalatok alapítása sem. Ennek két oka volt, egyrészt tisztán külföldi tulajdonú vállalkozás nem működhetett Magyarországon, másrészt a külföldiek kevésbé szerettek folyamatosan itt lakni, viszont nagyon szerettek volna - és

végül is ezt tették - különböző rendszereket eladni az országban.

1987 és 1988 a Controll, a Dataplan, a Microsystem, a Műszertechnika és a Kontrax évei voltak. A Műszertechnika, amely még 1981-ben polgári jogi társaságként indult, 1986-ot már 600 millió forinttal zárta, és 1987 tavaszán az éppen enyhülő COCOM-szabályoknak köszönhetően 386-os gépeket gyárthatott.

Állami pályázatokkal már akkor is jól el volt látva a piac, így a PerComp nevű társaság (amelyet a Műszertechnika, a Microsystem, a Controll, a Data Manager, az Alkalmazástechnika, a Számszöv és a Hungarocoop alkotott) 600 gép összeszereléséhez elegendő alkatrészt kapott devizakeretet. Az 1987-es pályázat első két helyét a Videoton és az SZKI nyerte el 1200-1200 géppel, és a dolog érdekessége, hogy végül is valóban gyártásról volt szó, mert az akkori elképzeléseknek megfelelően az import a legelső alkatrész szintjén történt, és már a kártyák előállítására is itthon került sor. Az már más kérdés, hogy - mint azt Sándory Mihály volt mikroelektronikai kormánybiztos is megállapította - a kártya-előállítás többé került, mintha kész kártyákat hoztak volna be. Talán ezek voltak az utolsó évek, amikor a beidegződéseknek köszönhetően egyáltalán tárgy lehetett a fizetés mértéke. Így például a Számszöv kisservezet 185 millió forint árbevétel mellett átlagában havi 17 000 forintot fizetett dolgozóinak, s ezt a cég elnöke védeni kényszerült, mondván: a teljesítményt meg kell fizetni.

GYÁRTSUNK VAGY IMPORTÁLJUNK?

Ezek az évek egyébként is még az önálló gyártásra való törekvés évei voltak. Így például InterMos néven szovjet-magyar vegyes vállalat alakítását tervezte a Mikroelektronikai Vállalat, a Híradástechnika Szövetkezet egy szovjet tulajdonú tudományos központ. E jeles egyesülés integrált áramköröket gyártott volna, ám ez elmaradt. Ami létrejött, az az **ORION** felületszerelt kártyákat gyártó üzeme, ez egy ideig működött is. Már csak azért is, mert se pénz, se engedély nem volt az igazán modern modulok beszerzéséhez.

A gyártás vagy import kérdése még sokáig lebegett az informatikai iparban, így még 1991 szeptemberében is nekiindult a Mérés-technikai és Ipari Kutató Intézet programozható logikai áramkörök gyártásának.

AZ EMBARGÓ ÉS VIDÉKE

Ehhez kapcsolódó kérdés volt, hogy melyik pillanatban éppen mit engedtek eladni magyar felhasználónak. Ezért érdemes megemlékezni a már csak a kevésbé de-

mokratikus berendezkedésű országokkal szemben alkalmazott kereskedelem-politikai módszerről a közkeletűen csak COCOM-nak (Coordinating Committee for Multilateral Export Control) szervezetről illetve listájáról, amely miatt - még az enyhülés éveiben is - gyakorlatilag minden PC-hez külön exportengedélyt kellett szerezni. Az enyhülés felé az első komoly lépés 1989 közepére tehető, amikor is az AT kategóriájú (80286-os) gépek engedélymentessé váltak. Persze az igazi szabad-kereskedelmig még hosszú volt az út, a listát többször kurtították, ilyen lépésére például 1991 közepén is sor került (ekkor már mi a „tűrt” listán voltunk - azaz egyedi exportengedély birtokában elég sok mindent be lehetett hozni az országba. De csak a kilencvenes évek közepén érkezett el annak ideje, hogy a COCOM utódszervezete befogadott tagjai közé, és lassan bármilyen számítógép importja szabadddá vált (már amit meg tudunk fizetni). Persze ezzel kötelezettség is jár: most már nekünk is be kell tartanunk az éppen aktuális listát.

AKIK

A HIÁNYGAZDASÁGBÓL ÉLTEK

Évekig sajátos színfoltjai voltak a magyar piacnak a festékkazetta felújító vállalkozások. Nem érdemes kiemelni bármelyiket is közülük, mert végül is mindegyikük ugyanazt állította: vevőjük harmadannyi áron, az eredetivel azonos minőséget kap. Merthogy ők „eredeti technológiát” használnak „eredeti festékekkel” töltik újra a kiürült kazettát. Az, hogy ez az állítás elvileg sem lehet igaz senkit sem zavart, merthogy nagyon sokaknak nem volt pénzük az eredeti megvásárlására. Ma már ezek a vállalkozások eltűntek, maradt a gyanú, hogyha bemegyünk egy boltba, akkor nem biztos, hogy mindig eredeti gyártású kazettát kapunk teljes áron. Volt még egy apróság, amelyből jól lehetett élni. Ez a monitorszűrő forgalmazás. Mint arra emlékezni lehet, a nyolcvanas évek közepnek és végének monitorai egyrészt káros sugárzást bocsátottak ki magukból, másrészt csillogtak. Mindkettő ártalmas volt, erre jött a szűrők sora, amelyek között import és hazai egyaránt előfordult, és sok kicsi sokra megy alapon néhányan (például akkortájt a Cédrus), egész jól megélték a technológiai hibákból.

SOFTVERESEK VÁNDORÚTON

Sokáig titokban, aztán nyíltan folyt a hivatalosan sosem elismert „szoftveres-kereskedelem”, amelynek fénykora szintén a sokat emlegetett 1989-90-re esett. Ekkor egyre-másra alakultak GMK-k és kisser-

vetkezettek hivatalosan külföldi projektek bonyolítására, egyszerűbben mondva munkaerőexportra. Az időkben alapozódott meg az a ma is közkézen forgó hit, hogy a „magyar szoftveresnek nincs párja”. Pedig a dolog nem ilyen egyszerű: ugyanis tudomásul kell venni, hogy akkor a kinti ár alatt fizettek olyanoknak, akik a hazai „kellemtelen” hardver és szoftver viszonyok közepette, a nyugati szakembereknél jóval nagyobb kreativitással és biztosabb tudással rendelkeztek. Sajnos ez az ősbűn visszaütött, azok, akik ma vállalnak külföldön munkát, még mindig érzik a hatást.

Az már csak a sors fintora, hogy most a korábban favorizált, és sokak számára elérhetetlen vágyként élő német piac küzd szoftveres munkaerőhiánnyal (akár több ezer fős is szívesen fogadnának), azonban a magyarországi viszonyok változásával elértünk oda, hogy aki kint akar dolgozni, az már ott dolgozik, így összességében alig egy-kétszáz jelentkező volt a tavalyi év hosszas kampánya után.

FELSZABADULÓ KOMMUNIKÁCIÓ ÉS VÁLTOZÓ KERESKEDELEM

Az, hogy az irodatechnika és a politika között összefüggés lakozik, talán legjobban a fénymásolók és a faxok elterjedésében érhető tetten. Elég a nyolcvanas évek közepéig visszamenni, amikor is már az enyhülés jele volt, hogy az állami vállalatokon kívül másoknak is engedélyezték ilyen eszközök üzemeltetését. Persze ettől még nem lett több gép, de 1989 őszén már mintegy 50 forgalmazó kínált különböző típusú és teljesítményű eszközöket, a fizetőképességét lassan megszerző piacnak. Ez a szám elég alacsonynak látszik, de azóta csak a forgalmazói kör nőtt, merthogy ekkor már az összes lényeges márkával foglalkozott valaki. Ez persze nem jelenté azt, hogy minden rendben volt, mert a korabeli összeállítások tanulsága szerint egy-egy gyártót 3-4 készülék típus képviselt. Egy nevet érdemes kiemelni az ötvenből, ez a Kontrax, amely ekkor alapozta meg későbbi növekedését.

Ugyanez a forgatókönyv volt megfigyelhető a faxoknál is, csak itt a nagyforgalmazót Microsystemnek hívták, és igazán csak néhány gyártó ért el sikert. Az egyiket Muratának nevezték. A költségtakarékosság egyik érdekes terméke a telefaxkártya volt, amely normál PC-be helyezve időlegesen faxá változtatta gépünket. Jellemző adat az akkori időből, hogy 14 ezer telefax mint címdoldals hírszerepelhetett az újságokban.

Az 1990-91-es év sok pénztárgép forgalmazó számára vált aranyévvé. Ekkor lett ugyanis kötelező a hitelesített fekete-dobozzal, és így APEH-ellenőrzést is támogató pénztárgép. A listára az első körben kilenc típus került fel, és a bővítést később is nagy harcok kísérték.

BANKOK ÉS VIDÉKÜK

Ameddig egy lakossági nagybank volt Magyarországon, ezt, hagyományos okból Országosnak hívták, senkinek nem hiányzott a bankközi informatikai háttér. Ez azonban a gazdaság változásával egyre nehezebben volt kezelhető. Itt is a Világbank jelent meg a színen, 1989-őszén tendert bocsátott ki, amelynek nyertese a bankközi elszámolási rendszer (a zsíró) szállítója lehetett. Amennyire simának látszott az indulás, később annyira elbonyolódott a történet. Így aztán a **Bull** hiába nyerte meg a tendert, hiába szállította le a rendszert (sokadik módosítás után), mert a magyar pénzügyi világ közben alapvetően megváltozott. Évek múlva lett csak zsírónk, egészen más szabályozási, és ebből következően más informatikai alapon. Tizenegy év után érkezünk el újra oda, hogy a nagy értékű átutalások a legelőször megálmodott rend szerint közlekednek a bankok között, ez a valós idejű bruttó elvű elszámolási rendszerrel, a VIBER-rel jött el.

Eközben egy szinttel lejjebb a bankoknál is változott a helyzet. Ahogy az évek múltak a pénzügyintézetek úgy vettek újabb és újabb rendszereket, vargabetűkkel, de megjelentek nálunk, előbb a helyi kártyák (az első 1989-végén a Duna banké volt), aztán a nemzetközi kártyarendszerek, és - nehéz kimondani - de felesleges pénz és erőpocséklás után elérkeztünk oda, hogy ma már szinte mindegy, melyik bank automatájába dugjuk be kártyánkat. Ezzel együtt változott az ügyfelek elvárása is, mert ma, amikor forint-ra és percre pontos egyenlegekhez és telebankhoz vagyunk szokva, érdemes visszagondolni arra az időszakra, amelyet a 10 napos frissességű kivonat és a fiókokban eltöltött többórás sorban állás jellemezett. Persze ez nem volt ingyen, mert ne feledjük: kimutatások szerint a távközlés után a legtöbb pénzt a bankinformatika vitte el Magyarországon.

ÉLÉNKÜLŐ SZOFTVERPIAC

Akkor még mást gondoltak a szoftverfejlesztésről, így a Softinvest 1987-ben Ékszer néven magyar nyelvű szövegszerkesztőt készített. Tudta mindenké, hogy „másolat”, csak udvariasan hallgatott róla. Szoftverházat alapított júniusban a Medicor, de ez sem ment meg a későbbi dicstelen végtől, az Égszi szakemberei pedig a dBase-t pótló fejlesztő és üzemeltető rendszert adtak ki, amely - igazodva az aktuális viszonyokhoz - skálázható volt, ESZR-II (CICS/VS)-n, RSX-11-en, **IBM**-PC környezetben egyaránt működött. 1987 decemberében az Intercontinentalban Software 88 néven kiállítás rendeznek, a beszállók tanúsága szerint mindenki könyvelőprogramot keresett.

Ekkor éled fel, és nagyon sokáig bármikor előhúzható témának számított a gépek ellátása egységes, magyar nyelvű, jogtiszt szoftverrel. Egy kicsit az állam is besegített, mert a Novotrade (Ashton-Tate), a Softinvest **Borland**, és a Számalk (Microsoft) szoftve-

rek beszerzésére 600 ezer dollármnyi keretet kapott, és megérkezett az első jogtiszt operációsrendszer-sorozat is, így a PerComp a már említett 600 darab gépet legális MS-DOS 3.3-mal bocsáthatta ki. 1987-ben 5111 cég, közülük 2760 vállalat és szövetkezet, valamint 295 kisszövetkezet foglalkozott informatikával. A bevételből 12147 millió forint a vállalatoknál, 1267 millió a kisszövetkezeteknél képződött.

1987-ben bukkan fel először Magyarországon a kint már ismert Graphisoft név. Itthon még ekkor is komoly gondokkal kell küzdenie Bojár Gábor csapatának, mert a kisszövetkezetek itthoni sikerei előtt hazai árproblémák álltak. Stratégiájuk egyszerű volt: menekülés előre, azaz fejlesztés mindenáron, termékük az ArchiCAD jobba tételére. Azóta persze sok minden megváltozott, a cég és a termék persze maradt.

Körülbelül ugyanebben az időben indult a Recognita története. Az SZKI 1989 májusában elkészül a Recognita első változatával, az első éves értékesíthető mennyiséget 4000 darabban látták (ebből 1990 végén összesen 150 volt Magyarországon), és az év végén megalakul a Recognita Rt. is. Sajnos, ebből mára csak a szoftver neve maradt meg, mert piacuk még az építész piacnál is lassabban nőtt (olcsóbb volt a gépirónó, mint a szoftver) ezért a cég előbb Caere, ma ScanSoft borbé bűjt.

MAGYARÍTÁS TÖBB LÉPCSŐBEN

Egy közkeletű adoma szerint Magyarországon valamikor az 1970-es években nem ment el egy konferenciára, ahol is a nemzeti karakterek kódkiosztásáról döntöttek. Azt nem lehet tudni, hogy ez igaz volt-e vagy nem, de az tény, hogy szegény magánhangzóink - és különösen az ő meg az ű - éveken keresztül nem találták helyüket. 1988-ban - még a nyomtatókba beégetett karakterkészletek korában született meg az első megoldás - a CWI kódkiosztás, amely két, a magyarban nem használatos karakter helyére tette be a vándorló betűket, majd jött a 852-es kódlap, és éveken keresztül folyt tovább a harc. Fura módon, bár csak kis résznek látszik, de a nyomdaipari elektronizálás is sokáig a betűk hiánya miatt állt, mert nagyon kevesek indultak el azon a rögös, és keskeny ösvényen, amelyen el lehetett jutni nyomdász elfogadható betűképekig. Azóta persze sokat változott a helyzet, és a kódok végleges helyükre kerültek, jöttek a szoftver karaktergenerátorok, jött a PostScript és társai. Sajnos, igénytelenebb helyeken, azonban még ma is lehet látni olyan betűket, amelyekre, magukat betűmetszőnek gondoló számítógépek rajzprogrammal ékezeteket húztak.

Ez persze csak a dolog egyik fele, mert a másik a menük magyarítása volt. Erre nagyon sokáig csak egy mód nyílt: a program bináris példányába, az eredetivel (leginkább angollal) azonos számú betűből álló üzenetet lehetett kisipari módszerekkel bevinni.

Így keletkezett például 1989-ben a WordStar magyar példánya, amelyet a Microsystem készített: a kérdések magyar nyelvűek voltak, a rájuk adandó válasz kényszerűségből y(es) és n(o) maradt. Később persze jöttek az igazi magyarítások is, amit azonban azóta sem lehetett tökéletesen feloldani, az a magyar és az angol nyelvi struktúra közötti különbség.

1989 közepe más szempontból is áttörést jelentett. Ekkor mutatták be az első magyar helyesírás ellenőrző Nyelv-Ész mintapéldányát, amelyből ószi tömegterméket ígértek. Egyben azért azt is elárulták: szerintük soha senki nem tud meg egy ilyet létrehozni, mert mögöttük hatalmas erejű matematikai, nyelvészeti, és számítástechnikai apparátus áll. A forgalomba hozatal valóban csak néhány hetet késett, a „soha” pedig egészen karácsonyig tartott, amikor is megjelent a MorphoLogic és alapvetően Prószyka Gábor által fejlesztett Helyes-e? A két program nyelvészeti alapelveiben is különbözött egymástól, a harc jó néhány évig tartott, de sok okból eredően ma már csak a Helyes-e? és utódai léteznek, amelyek szép sorban beépültek a **Microsoft** programjaiba is. Mindemellett a MorphoLogic sok más nyelvi szoftvert is készített, egy és többnyelvű szótárprogramok sora fűződik nevükhöz.

A RÉGI NAGYOK MÉG REMÉNYKEDNEK

A Videoton mellett (amely alapvetően külföldre termelt) egy másik nagy cég, a KFKI is bízik még jövőjében, hisz elkészíti a DEC-kompatibilis TPA-11 sorozatot (Tárolt Program Analizátor) 1-3 millió forinttól 30-80 millió forintig terjedően különböző konfigurációban, és mindeközben megünnepelte az ezredik TPA eladását is. Csepelen pedig 1989 májusában ESZ-1057-hez VME modul gyárt a Vilati, úgy látva, hogy ezek a gépek még sok évig megmaradnak. Nemcsak a hardvergyártásban, hanem a szoftveriparban is éltek még a régi sablonok. A Számalk Rendszerház vezetői 1988 áprilisában az előző évre visszatekintve 2 milliárd forintos forgalomról 1,3 milliárdos hozzáadott értékről, 110 milliós nyereségről, valamint 130 millió forint devizabevételről adtak számot.

1988-ban egy sajátos vámrendelettel akar-nak gátat szabni a rohamosan növekvő magánimportnak. Megtiltják a 25 ezer forintnál nagyobb értékű egységek vásárlását magán-személyektől. Természetesen a magánem-berek - és a külföldi kereskedők - találé-konyása végtelen. Először csak szétzedik a gépeket, és eladás után rakják őket újra össze, majd a továbbfejlesztett módszer már eleve ilyen értékű alkatrészek vásárlásáról és értékesítéséről szól.

VIHAR ELŐTTI CSÖND

Mindeközben folyik magyar fejlesztés is. Évekre szóló kvázi-monopólium alapját veti meg a Novotrade azzal, hogy dBase

IV-terjesztésbe és -magyarításba fog, sajnos, még 10 év múlva is lehet találkozni olyan programokkal, amelyeket akkor kezdtek el építeni.

Az első lépés a magyarításban: elkészül a Microsoft Multiplan, és a cég megpendíti a saját képviselő lehetőségét, addig is a Számalk mint disztribútor őrzi az érdekeket, hetvenféle programot forgalmazva. Megkezdte az Ashton-Tate (később Borland) szoftve-rek értékesítését

1989 elején a világgazdaságban járatosa-k már látták: csak halvány reménysugár van arra, hogy a feltörekvő magyar vállala-tok állják a versenyt a nyugatiakkal. A Mű-szerteknika ébredt legelőbb, és gyártóbá-zis céljára félmilliárd forintért megvett egy gyártelepet. Optimista volt a Controll is. A kártyaszintű gyártásban már nem hisz ugyan, de az összeszerelést és a nyugaton történő értékesítést reális tervnek tartja. A Microsystem folyamatosan nő, ezért az év közepén új székházba költözik, a rész-vénytársasággá átalakított vállalkozás jö-vőjét a hálózatépítésben, valamint a szoft-verfejlesztésben látják vezetői. A Cédru a freeware és shareware szoftverek terjesztésében látja jövőjét - igazgatója szerint te-lítődött a PC-összeszerelő piac -, emellett a kiegészítő eszközök kereskedelmével kezd foglalkozni, partnere a **Polaroid**.

GYÜLEKEZNEK A NEMZETKÖZI CÉGEK IS

Immár egy éve létezik 1988-ban a HP budapesti képviselője, igaz, legfőképpen műszerekkel foglalkozik, az év végén viszont hivatalos irodát nyit. Novell-disztribútor lett a Videoton-Walters vegyes-vállalat a Walton, a hálózati operációs rendszer gyártójának ez volt az első hivata-los kapcsolata Magyarországgal. 1990 vé-gén az akkor szokásos csavarral megérke-zik a következő. Merthogy a Digital előbb CED néven alakít egy többségi tulajdoná-ban levő, de 49 százalékban KFKI- és Számalk-részesedésű kft.-t, majd ezt a kö-vetkező évben átnevezi DEC Hungaryvá, végül 1991 végén kivásárolja a magyaroka-t. Ezen a ponton van vége a TPA történe-tének, a működő gépek tulajdonosai „jel-kepes áron” megvásárolják az operációs rendszer használatának jogát a DEC-től.

Az ereje teljében levő SZÜV-vel Sysland néven vegyesvállalatot alapít a Ünisis, csak 1993 végétől jelenik meg saját nevén a magyar piacon, a teljes tulajdont pedig még ennél is később szerzi meg. 1990-ben a Packard-Bell az Égszi-Szinvat választja partnerül, a kapcsolat ma is megvan, csak a céget ma NEC-nek, a partnerét meg Szin-vanetnek hívják. Több kísérlet - köztük egy büntetőeljárással zárult zűrzavaros osztrák-magyar történet - után szeptem-berben hivatalosan is Apple-disztribútor lett a Graphisoft, azonban a kezdeti kése-delmet az Apple magyarországi piaca még ma sem heverte ki. Még abban az év-ben megjelenik a **COMPAQ** is, öt viszont-eladót (Microsystem, Montana, Ring,

Rolitron, Swisscad) nevezve ki érdekeinek képviselőit, majd céget alapít, amely ma nevében él tovább (Merthogy a mai Compaq-osok túlnyomó része akkor még Digitalos jelvényt viselt). 1991 márciusá-ban a a Controllal közösen céget ala-pít, erre ma már csak cégautóik rendszá-mai (HPC-XXX) emlékeztetnek, s a későbbi kivásárlást is titokban intézték. 1991-ben megalakul az Olivetti Hungary, és rögvest 51 százalékos tulajdonú rendszer-házak terveit is forgatja a fejében (ebből aztán nem is lesz semmi). Az Icont és SZTAKI-t nevezi ki disztribútorának a Sun, e két céget még ez évben a Dataware kö-veti. Májusban pedig megérkezik az első nagy nemzetközi disztribútorcég, a Computer 2000 is. Októberben a Dell gondolja elérkezettnek az időt, a Humansoftot bízza meg az értékesítéssel. Biztosra akar menni az ALR, két külön csatormán két céget bíz meg a disztribúcióval, mindkettő előtt letagadva a másik létét. Csakhogy a piac kicsi, az ellenfelek találkoznak, majd csodálkoznak és vitatkoznak. Az Intergraph leányvállalatot alapít, majd né-hány év múlva visszavonul. Azóta is meg-van viszont az 1992 novemberében alapít-tott -képviselet és Novell-iroda (ké-sőbb mindkettő leányvállalat).

A disztribúciós hullám tekintetében az 1992-es év volt a fordulópont. A Seagate az Albacompt és a HRP-t, az Adobe a Kontakt Design Studiót (pontosabban Kaffka Györgyöt) választotta, a Cabletron a Rolitronnal kötött szerződést, az SAP erő-sen érdeklődött a magyar piac és a Dynasoft-kapcsolat iránt. Sybase-Axis szer-ződés született.

A szoftveres cégek leányvállalatainak so-rát 1993 márciusában az **ORACLE** nyi-totta, az AST az USA Systemet választotta disztribútorul (helyét 1995-ben a Kürt veszi át), az Acer saját irodát nyitott, a Compaq pedig egy fokkal feljebb lépett: a Számalkot disztribútorává nevezte ki, év végén pedig saját vállalatot nyitott. Szintén ez év történetéhez tartozik a SAS-iroda megalakítása. 1994-ben az Intel és a Lotus nyit irodát, és a **SiliconGraphics** képviseletet. 1995-re már csak a későn jövők maradtak: irodát nyit a Tulip, és vállalko-zást alapít a **IRIGOH** (sokéves, kevésbé eredményes disztribúción keresztüli jelenlét után). Ugyancsak ekkor látja el-érkezettnek az időt a megjelenésre a Cisco és a CA is. Még 1996-ra is maradt cég: az év elejére esik a 3Com-leányvállalat megalakí-tása.

E körből egy vállalkozás „lóg ki”. Ez az IBM, amelynek nem kellett megjönnie, hi-szen mindig is itt volt. Az egy másik kér-dés, hogy a magyarországi leányvállalat so-káig inkább egy titkos cégre, mintsem egy kereskedelmi képviselőre hasonlított, de a változások szele e céget is megváltoztatta, és 1990 közepétől igazi képviselőté vált.

(Folytatás a Magyar Gyáripar következő lapszámában)