

A Centrum Áruházak Vállalat az elmúlt évben közel tízezer darab Enterprise 128 számítógépet adott el. Ezt a típust kizárólag ez a vállalat forgalmazta. Az eddigi tapasztalatokról kérdeztük Kaszás Kálmán vezérigazgatót.

Mikroszámítógép Magazin: Noha a Centrum Áruházak Vállalatnál már hagyománya van a számítógépek értékesítésének, nem kifejezetten erre a területre szakosodtak. Miért döntöttek úgy, hogy nagy mennyiségben, nálunk ismeretlen számítógép forgalmazását kezdik el?

Kaszás Kálmán: Az ilyen tevékenység nálunk nem új keletű. A Commodore 610 típusú géppel kezdtük, ebből hatszázatadtunk el. Amíg a gép ára a hazai piacon hatszázezer forint körül volt, mi jóval kétszázezer alatt kínáltuk. Tehát már akkor is törekedtünk arra, hogy kedvező árat alakítsunk ki. Valós piaci viszonyok között egy kereskedelmi vállalat azt szerzi be, amit forgalmazni kíván. A mi körülményeink között csak abban dönthettünk, hogy a hazai kínálatban megjelent Enterprise számítógépet bevezetjük-e vagy sem. Mi vezérelt minket? Ilyen kategóriájú gépet Magyarországon csak a Videoton gyárt. Ezért vállalnunk kellett a nehézségeket, az ismeretlen márkát, a szervizhálózat kialakítását, a használati utasítással való ellátást, a szoftverek beszerzését. A perifériák lehetőség szerinti jó ellátására is sok energiát fordítottunk. Végül is az üzleti szempont vezérelt minket. Ilyetén a hazai keresletet akartuk megfelelő áru géppel kielégíteni, megteremtve egyúttal a gondos értékesítés körülményeit is. Tízezer Enterprise értékesítésére szerződöttünk a Novotrade Rt.-vel, de további háromszet is átvettünk.

M. M.: Ezenkívül nem vesznek át értékesítésre gépeket?

K. K.: Nem. Ennek több oka is van. Az eredetileg szerződött tízezer gép nem a megállapodás szerinti ütemben érkezett. Az engedélyezési eljárás elhúzódása miatt azonban csak 3500-at kaptunk. Futottunk a gép után, hiszen már mindent előkészítettünk. Az ütemtelen szállítás ellenére is átvettünk összesen tizenháromezer Enterprise-t. Úgy véljük, hogy ez a mennyiség a keresletet kielégíti. Importlehetőségünket inkább a kiegészítők és a tartozékok beszerzésére kell fordítanunk. Másik gondunk az, hogy a megváltozott gazdasági szabályozók miatt az új beszerzés nem fér bele a kialakított árba, ami már az

átvett utolsó tételre is igaz. Ennek ellenére mi továbbra is tartottuk a számunkra már kedvezőtlen árat, de további tételeket nem veszünk át. A még meglévő mennyiséget a nagykereskedelmi részlegünkön keresztül más kereskedelmi vállalatok számára is értékesíteni kívánjuk. Ebbeli döntésünkben az is közrejátszott, hogy na-

K. K.: Annak az árunak, aminek importartalma van, annak beszerzése függ az engedélyezési eljárástól. Ez az egész magyar kínálatra jellemző: valamit mindig lehet kapni, de nem folyamatosan. Az áruházak megrendeléseikben önállóak, így a készleteikkel is maguk gazdálkodnak. Úgy érzem, mégsincs sehol sem hiány, mert a nagykereskedelmi raktárunkból folyamatosan ellátjuk az üzleteket. Megemlítem, hogy 1987-ben az eladott tízezer géphez 39 500 játék- és oktatókazetta fogyott el.

Megkérdeztük az Enterprise-ről

gyon megnövekedett a számítógépek magánimportja. Bizonyára ez az új útvélelrendelethez, a többszöri kiutazásnak a következménye.

M. M.: Nem titok, hogy az Enterprise 128 a nyugati piacon megbukott. Igaz, nem a konstrukciója, hanem a rossz marketingtevékenység miatt. Az viszont nyilvánvaló, hogy a vásárlók nem mentesek az előítélettel. Nem vállaltak-e túlzott kockázatot, amikor mindezek ellenére az értékesítés mellett döntöttek?

K. K.: Ismereteink szerint a gép nem szakmailag bukott meg. Ezenkívül azért döntöttünk mellette, mert egy hasonló típus licencét az egyik magyar vállalat megvásárolta. Vállalkozásunkkor számoltunk azzal, hogy egy nálunk ismeretlen márkát kell a vásárlókkal elfogadtatni. A gépet bevizsgáltattuk, és a szakértők nagyon jó véleményt adtak róla. Mivel a tudása és az ára jó volt, ezért szántuk rá magunkat, hogy forgalmazzuk. Így aztán a bevezető reklámmal egyidőben Budapesten kívül még tizenhét helyen kezdtük a gépet eladni. Az eddigi, több mint tízezer értékesítés minket igazol.

M. M.: Megítélés kérdése, hogy az Enterprise 128 szoftverrel, szakkönyvvel és kiegészítővel való ellátása jó-e vagy rossz. Az azonban saját tapasztalatunk, hogy nem egyenletes. Miért?

M. M.: Hogyan ítéli meg az Enterprise jövőjét? Jogosnak tartja-e azoknak a véleményét, akik a lassú elsorvasdást jósolják, illetve mivel akadályozható ez meg?

K. K.: Amint említettem, vállalatunk a már átvett tizenháromezer gépen kívül nem kíván többet beszerezni. Importlehetőségeinket a meglévő gépeknek kiegészítővel és tartozékokkal való folyamatos ellátására fordítjuk. Ezt hosszú távon kívánjuk fenntartani, mert a vásárlóinkkal szemben felelősséget érzünk.

M. M.: Tehát az Enterprise-tulajdonosok megnyugodhatnak?

K. K.: Igen. Kérem, ez nálunk nemcsak jogi, hanem erkölcsi kötelezettség is, vállalatunk jó híre függ ettől.

M. M.: Néhány olvasónk azzal vádolja a Centrumot, hogy az Enterprise-t túlzottan preferálja más gépek hátrányára.

K. K.: Először is nagyon meglep ez a „vád”. A Videotonnal szerződésünk van, és mi annak továbbra is eleget teszünk. A kínálat bővítésére is változatlanul erőfeszítéseket teszünk. Ezért semmilyen érdeklünk nem fűződik a kivételezéshez. Talán az Enterprise reklámozására nagyobb gondot fordítottunk — amit az új típus bevezetése indokol —, de még gondolatban sem fordul elő, hogy más gépeket emiatt hátréba szorítsunk.

PINKE GYÖRGY

A Novotrade Rt. az Enterprise 128-as rendszerfelelőse, ami annyit jelent, hogy a cég vállalta a gépek folyamatos szervizelését és programjaink fejlesztését. Erről az elkötelezettségről és a kissé talányos előzményekről interjúvoltunk meg Rényi Gábort, a Novotrade Rt. vezérigazgatóját.

M. M. Önök ez ideig nagyon szűkszáván nyilatkoztak az Enterprise gépek eredetéről. Ez sok találgatásra, pletykálkodásra adott okot. Most, miután több mint egy éve kapható a gép, lehullhat-e a lepel: tulajdonképpen miért és milyen szempontok alapján választották éppen ezt a típust?

R. G. Többször hangoztattam már és most is az a véleményem, hogy egy cég üzleti információi nem tartoznak a nyilvánosságra, csak az üzletpolitikája. Lényeg, hogy az Enterprise 128 rendkívül jó műszaki megoldás. Ennek a készüléknek a legjobb szerintem az ár/teljesítmény viszonya ebben a kategóriában. Igaz, Nyugaton „meghalt”, megszüntették a gyártását, de csak az Enterprise cég marketingtevékenységének köszönhetően. Megcsinálták a legjobb kisszámítógépet, de egyszerűen szegények voltak a piaci bevezetéséhez. Így a többi ismert és jól reklámozott géppel szemben nem volt képes a piacon lábra kapni. Végző soron olcsón jutottunk hozzá, mert más gyártók, például a Commodore is nemhogy csökkentették, hanem emelték az árakat. Az sem utolsó szempont, hogy a beszerzésre fordítható keretünkben kétszer annyi Enterprise-t vásárolhattunk, mint más típusból. Meggyőződésem, hogy az ára és a tudása összhangban van, így az ország és a vevő is jól jár.

M. M. Elmondaná a gép útját a beszerzéstől az értékesítésig?

R. G. A gépet először átalakítottuk a magyar szabványoknak megfelelően. Az eredeti angol csatlakozót magyarra cseréljük, majd a gépeket bevizsgáljuk és magyar nyelvű gépkönyvvel látjuk el.

M. M. Hogyan fordulhat elő, hogy sokszor az eredeti csomagolású dobozban fel van cserélve a német és az angol nyelvű géphez tartozó kártya vagy a demo-kazetta?

R. G. Ilyen panaszról még nem hallottam! Ha ilyesmi elő is fordult a csomagolásnál, biztos, hogy csak nagyon ritkán.

M. M. Ha már a felcseréléseiről esett szó: jónak tartja, hogy két típusú Enterprise-t értékesítenek?

R. G. Nem tartom jónak, de ahogy mondani szokták: ez van! Nem lehet a gazdasági realitásoktól és kényszertől elszakadni. Egyébként forgalomba hoztuk

1500 példányban az angol gépekhez egy Enter Video című kazettát, amellyel a német gépekkel kompatibilissé tehető. Ez tulajdonképpen egy BASIC bővítés.

M. M. Miként fordulhat elő, hogy a Novotrade Rt. bevizsgálása ellenére a botlatlan dobozokban hibás a gép?

R. G. Ez nemcsak az Enterprise-ra jellemző. Minden számítógéppel, még a professzionálissal is ez a problémánk. Ezek

Azok fosztják meg a többieket a programoktól, akik lopják. Tudomásul kell venni, hogy a szoftvereknél is van gazdaságos darabszám. Ha az eladott mennyiség ez alá csökken, senki sem fog szoftvert fejleszteni.

M. M. Az Enterprise-hoz elég sokféle program és kiegészítő kapható, de nem folyamatosan. Például a szakkönyvek miért fogytak el?

Megkérdeztük az Enterprise-ről

érzékeny készülékek! Meg kell nézni, hogyan szállítják őket. Dobálják, leejtik, és nem ritka, hogy berakják a raktárba a forró fűtőtest mellé. Nem csoda, hogy ilyen körülmények között egy-egy gyengébb forrasztás elenged. S mint minden számítógépnél, vannak gyári hibák is, amelyek az első bekapcsoláskor még nem jönnek elő. Kétségtelen tény, hogy az első részszállításban előfordultak hibás készülékek, de a folyamatos utanszállításoknál már ezek a hibák elmaradtak, és a szerviz szakemberei is „beletanultak” az Enterprise gépe javításába.

M. M. Hogyan látja az Enterprise jövőjét? Megalapozott-e azoknak a félelme, akik a további alkatrész- és szoftverellátást illetően tamaskodnak?

R. G. A Novotrade Rt. az Enterprise teljes supportját vállalta. Féljenek a Spectrum-tulajdonosok, mert azzal valóban senki nem foglalkozik hivatalból, szakszerűen! Az Enterprise-ban két speciális alkatrész van, a DAVE és a NICK chip. Ezekből van elegendő raktárkészlet a szállító vállalatnál. A többi mind helyettesíthető. A kiegészítőket is folyamatosan fejlesztjük. Már gyártják a Spectrum-emulátort. Állítom, hogy a Novotrade Rt. igenis eleget fog tenni az Enterprise supportjának. A szoftvereket is folyamatosan gyártjuk, de ha továbbra is lopják, akkor a fejlesztést abbahagyjuk. A gengszterizmus alapján létező „klubokban” szervezett másolás folyik.

R. G. Nehéz a könyvek terjesztése, mert területenként más-másra van igény. Ez attól is függ, hogy milyen az adott területen a számítógép alkalmazása. A könyveknél a forgalmazóval valóban nem minden esetben mértük fel helyesen a piaci igényeket. Ezért például az EXOS könyvből az eredeti példányszám közel háromszorosát nyomtuk újra. Az újabb könyveknél azonban tanultunk ezekből a tapasztalatokból, és már nagyobb példányszámt nyomtatunk.

M. M. Az Enterprise-zal kapcsolatban igen nagy az érdeklődés, sőt a vita is. Úgy látom, egy kicsit felbolydult a szakma. Ezt az új iránti érdeklődésnek tudhatjuk be, vagy lát valamilyen más okot is?

R. G. Amikor először behoztuk a Commodore 64-et, a szakma gyilkosainak tartott minket. A számítástechnikai szakemberek fel voltak háborodva, és ezt a tettet a számítástechnika halálának nevezték. Pedig mi soha nem állítottuk, hogy a Commodore 64 megoldja a vállalati igényeket. Szerintem Magyarországon még nem szokták meg a piac szabályozó szerepét, és ennek megfelelően a piaci döntéseket sem. Egyeseket ez böszön, másokat örömmel tölt el. Természetesen az érdeklődés az újdonságnak is tulajdonítható.

PINKE GYÖRGY

Romvári Gábor a HCC Enterprise Klub vezetője. A klub 1987 szeptembere óta működik a VSZM Közösségi Házban, Nagy István létesítményvezető támogatásával. 1988 májusában már háromszázötven tagja volt.

rendezvényen megengedhetik maguknak, akkor miért nem csinálhatja egy kisebb klub? A világon minden klub elsősorban a másolások alapján jön létre.

sem vennék elejét a másolásoknak, mert új helyet keresnének. Nem látom értelmét ilyen jellegű beavatkozásnak.

M. M. Miért éppen az Enterprise Klub létrehozásának gondolata fogant meg a VSZM Közösségi Ház vezetőiben?

R. G. Mert az Enterprise új géptípus. Abban az időben egyetlen ilyen klubról sem volt tudomásunk. Már akkor elkezdtük a szervezését, amikor a gépek értékesítése megindult. Alapvetően új igényt akartunk kielégíteni.

M. M. A VSZM Közösségi Ház régebben szervezett más géppel klubot?

R. G. Igen, C64-re. Ez igen népszerű volt, de a gépeket az LSI-ATSZ elvitte, amikor az ott tartott tanfolyamot befejezte. Ezután a tagok szétszéledtek.

M. M. A Centrum segítette a klub megalakulását?

R. G. Nem. Kértünk támogatást, amit meg is ígértek. Végül is nem adtak semmit, mert érdektelennek tartották a másolások miatt a klub működését. Mi a segítség fejében megígértük, hogy megszűntetjük a programok másolását, és javaslatot is tettünk, aminek a lényege az volt, hogy kapjuk meg a forgalomba kerülő programokat, és azokat egymás között cseréljük. A szellemi termékért járó díjat megfizetjük volna.

M. M. Ez számomra egy kicsit bizarr ötletnek tűnik, de mit szolt az érdekelt?

R. G. Úgy érzem, ők úgy gondolták, hogy azonnal tiltsuk be a másolást. Ezt én egy szóbeli ígéretre nem tettem meg. Ezután megszakadt velük a kapcsolat.

M. M. Bizonyára tudja, hogy a programok másolását hazánkban is törvény tiltja. Hogyan egyeztetik ezt össze a klub tevékenységével?

R. G. Természetesen tudom. De kérdem én, a Bitlet rendezhetett hivatalos másolást a Csokonai Művelődési Házban?

M. M. Ezen a példán felbuzdulva ön bosszánatos bűnnek érzi a másolást?

R. G. Nem teljesen, de ha egy hivatalos

M. M. Ez valószínűleg igaz, de a tagok által készített programok cseréjére!

R. G. Szerintem ez mindenütt csak álca!

M. M. Tehát kénytelen elfogadni, annak ellenére, hogy tudja: törvénytelen.

R. G. Így van. A másolások számát csökkenteni a hatékony programvédelemmel lehetne, és olyan áron kellene a programokat forgalomba hozni, hogy senkinek se legyen érdeke a feltérés.

MEGKÉRDEZTÜK AZ ENTERPRISE -RÓL

Minden klubban gyári programokat is cserélnék. Ezenkívül vannak olyan programok, amelyek másképpen be sem jutnának az országra.

M. M. Az Enterprise Klub milyen céllal alakult meg? Feltételezem, hogy nem a programok másolására.

R. G. Természetesen nem. A klubot azért hoztuk létre, mert szerettünk volna ott-hont adni egy új géptípusnak, ahol alkalom nyílik az információcsere és a tanulásra. Tisztában voltunk azzal, hogy a másolás nem kerülhet el! Úgy érzem, ezért nem a klubokat kell megszüntetni, hanem az emberek szemléletét kell megváltoztatni.

M. M. Hogyan?

R. G. Erre nem tudok pontosan válaszolni, de ezt a kérdést nemcsak számítástechnikai oldalról kell közelíteni. Az ilyen magatartás általános.

M. M. Ön mint klubvezető meg tudná-e tiltani a másolást?

R. G. A klubban igen, ha mindig figyelnénk a másikat és beavatkoznánk. De ha az illetőt ki is tiltanánk a klubból, ezzel

M. M. Mi a véleménye arról, hogy a fejlesztők olyan védelmet terveznek, amely feltérési kísérletnél tönkretesz a számítógépet?

R. G. Amennyiben ez a programhoz mellékelt tájékoztató szerepel, semmi kivételmentet nem találunk benne. Ezt a tulajdonságot azonban nagyon figyelemfelhívóan kell közölni.

M. M. A kereskedők és a fejlesztők azon a véleményen vannak, hogy a kalózkodás miatt senki sem fog programot készíteni. Így a másolók lesznek a felelősök a gyenge ellátásért.

R. G. Tízennyolcezer gép van forgalomban, feltehetően ennyi tulajdonossal. A klubnak háromszázötven tagja van. Ha csak a nem klubtagok vásárolnak, akkor sem fognak a fejlesztők és a kereskedők éhenhalni. Nem lehet ezt a problémát egy klubra ráfogni! Az Enterprise egyébként is speciális helyzetben van, mert ez az első olyan nagy számban elterjedt gép, amelynek esetében a fejlesztők nem számíthatnak tág külföldi piacra és felhasználók külföldi programokra.

PINKE GYÖRGY

Ezúttal Kopácsy Vilmostól kértünk interjút, aki az „A” Stúdióban a nyolcbites számítógépek rendszerfelelőse. Az „A” Stúdió magja 1984-ben jött létre, majd szakcsoportként működtek, míg végül kisservezetetté nőttek ki magukat. Szakmai körök általános véleménye szerint amit az Enterprise-ről tudni lehet, azt ők tudják. A Centrummal való együttműködés alapján szoftvereket fejlesztenek és könyveket írnak az Enterprise-hoz.

M. M. Mikor és hogyan kerültek először kapcsolatba az Enterprise-zal?

K. V. Amikor az Enterprise 1985-ben megjelent, a cégnek — hasonlóan a későbbi magyar helyzethez — a gép bevezetéséhez programokra volt szüksége. Ezért megkeresett szakmailag párhuzamos vállalatokat, olyanokat, mint az Entersoft szoftverkiadót és más cégeket. Így teremtettek kapcsolatot a Novotrade-del is. A Novotrade az „A” Stúdióval kötött programfejlesztésre szerződést. Nehéz körülmények között, hiányos dokumentációkra támaszkodva, két játék- és egy sprite-tervező programot készítettünk. Ez jó alkalom volt a Magyarországon még ismeretlen Enterprise tanulmányozására.

M. M. Mi volt a vélemény a munkájukról?

K. V. Szakmailag elégedettek voltak, igaz, közben az Enterprise cég pénzügyi helyzete megingott.

M. M. Hogyan jutott eszükbe a Spectrum-emulátor fejlesztése?

K. V. Az angolok arra törekedtek, hogy minél több szoftver legyen a géphez. Mi felismertük a két gép közötti hasonlóságot, és egyre kézenfekvőbb lett a megoldás. Az Enterprise cég bizonytalan anyagi helyzete miatt a tervek fiókba kerültek. Nem a teljes cég ment tönkre, a német része fennmaradt, de ez nem sokat lendített az ügyeken.

M. M. A szerződésük lejárta után miként elevenítették fel ismét a kapcsolatot az Enterprise-zal?

K. V. Mi egy pillanatra sem felejtettük el ezt a gépet. Igaz, hogy a dokumentumok a fiókban pihentek, de az Enterprise fejlesztőgépé nőtte ki magát az „A” Stúdióban.

M. M. Milyen fejlesztéseik voltak?

K. V. Mindenekelőtt megrendelésre meglévő szoftvereket átirítottuk másik gépre. Többek között a C64-es programokat Spectrumra. Ebben az esetben azon a gépen fejleszteni, amelyiken a program fut, nagyon körülményes és lassú. Ezért a teljes programrendszerrel fordítással együtt az Enterprise-ra vittük, ami összeköttetésben volt a célgéppel. A fejlesztési műveleteket az Enterprise-on végeztük el, és az eredményt átadtuk annak a gépnek, amelyen futnia kell. Így nemcsak időt lehet nyerni, hanem felesleges munka is megtakarítható, mert ha a program „elszáll”, még

mindig rajta marad a főgépen. Az Enterprise-t ideálisan lehet használni cross-fejlesztésre.

M. M. Mit szóltak hozzá, amikor megkezdődött az Enterprise gépek importja?

K. V. Nagyon jó ötletnek tartottuk, különösen a gép tudását és minőségét figyelembe véve. Messzemenően jobb, mint az akkori közutadban domináló C64. Az a véleményem, kinőtünk már abból, hogy csak játszani akarunk. Az emberek lassacskán otthon is komolyabb feladatokat akarnak megoldani.

úgy tudom, ők is nehézségekkel küzdenek.

M. M. Nem látja sötétnek az Enterprise jelenlegi helyzetét, illetve a jövőjét?

K. V. Ha ilyennek látnám, akkor nem lenne egy Enterprise az asztalomon egy PC/AT és Atari ST társaságában.

M. M. Melyek az „A” Stúdió igéretes újdonságai a hazai Enterprise-tulajdonosok számára?

K. V. Jelenleg hat szoftverem dolgozunk. Munkánkat alapvetően két részre bontom: egyrészt a szórakoztatásra, másrészt a komolyabb programozást célzó fejlesztésekre. Ilyen a BASIC-erősítő és a BASIC-bővítés, amely a gépi kód és a BASIC-utasítás optimális ará-



M. M. Az importot követően megújult az üzleti kapcsolatuk az Enterprise céggel?

K. V. Velük nem. Tény azonban, hogy Dániában, Hollandiában és Angliában képviselve vagyunk. Ezekben az országokban is forgalmazták az Enterprise-t, és ennek a szupportjához járunk hozzá. Nyugaton is jó pár ezer ilyen gép kelt el, és kellene a programok. Az ottani forgalmazókkal is nagyon jó a kapcsolat, programokat fejlesztünk számukra, és adott esetben értékesítési jogokat cserélünk.

M. M. Önök voltak egy ideig a legilletékesebbek a Spectrum-emulátor gyártásában. Mi az igazság a nagy port kavart ügyben?

K. V. Ahogy közhelyként mondani szokták: Magyarországon élünk, és ez a körülmény behatárolja a munkánkat is. Az emulátor megpróbáltuk gyártani, és ezzel betonfalnak rohantunk! Többek között a tervezés előtt megkérdeztünk minden erre hivatott vállalatot, hogy milyen alkatrészek kaphatók. Mire a gyártás megkezdődött volna, a tervezett alkatrészt eltűnt a piacról. Ezután jött a doboz! Amelyik dobozt elfogadható áron gyártották volna, az minőségileg és esztétikailag is alkalmatlan volt. Ezután merült fel az gondolat, hogy az emulátort a Videoton Automatika Leányvállalat gyártsa. Ez mindenkinek jobb volt, de

nyát teremt meg, ráadásul még hatvan függvényt is tartalmaz. Szándékunk hosszú távon foglalkozni az Enterprise-zal, természetesen ameddig üzletileg is megéri.

M. M. A programlopásokra gondol?

K. V. Nemcsak arra, habár igaz, hogy ez is rontja üzleti érdekeinket. A szoftverfejlesztés az egyik legrizikósabb vállalkozás. Egy középsztintű játékprogram kifejlesztése négy ember hat hónapig tartó munkájának eredménye. Az értékesített programok után darabonként tizenöt forint szerzői rész jut átlagosan. Ebből könnyen ki lehet számítani a programozó felévi jövedelmét. Ugyanakkor a fejlesztés nagyon eszközigenyes, nagy a részjele és drága számítógépek kellenek hozzá.

M. M. Azt hallottam, hogy már a fejlesztéskor is kijutnak kalózpéldányok. Ez hogyan történhet meg?

K. V. Tőlünk biztosan nem. A tesztelők és a gyártás során kerülhetnek ki, ami megmagyarázhatatlan magatartás a tesztelők és a gyártók részéről.

PINKE GYÖRGY

A Professional Szerviz 1985-ben alakult meg az Agroidustria Innovációs Vállalaton belül. Tizenkét vidéki városban az egész országot behálózó, egymással szoros kapcsolatban álló egységekből szervizhálózatot alakított ki. Az Enterprise gépek garanciális javítását kezdetől fogva ellátják. Az eközben gyűjtött tapasztalataikról kérdeztük meg Gottfried Tibor szervizvezetőt.

M. M. Miért a Professional Szervizre esett a választás, amikor szerződést kötött a forgalmazó az Enterprise gépek garanciális javítására?

G. T. A Professional a Novotrade márkaszervize, és ezért minket ajánlott a Centrumnak. Különböző hagyomány van már nálunk a kisgépek javításának, mert a C Plus/4-et és egyéb iskola-számítógépeket is mi szervizeljük.

M. M. Nem vállaltak-e túlzottan nagy kockázatot azzal, hogy egy nálunk teljesen ismeretlen, új géptípussal kezdtek el foglalkozni?

G. T. Számunkra nem volt ismeretlen, ugyanis előzőleg kaptunk három gépet. Ezeket szétszedtük és megvizsgáltuk a szervizelés szempontjából. Azért sem volt annyira új, mert az Enterprise nagyon hasonlít a ZX-Spectrum-ra. Tulajdonképpen egy általános Z80 alapú gép, amelyet két koprocesszorral „okosabbá” tettek. Az üzlet anyagi kockázatát egy általunk felállított menedzsercsoport gazdaságossági mutatók alapján is jónak ítélte.

M. M. Elterjedt az a hír, hogy ezek a cég nyakán maradt, félig összeszerelt gépek voltak, és a megrendelések úgy „hányták össze” azokat.

G. T. Nagyon sok hír terjedt el, jó és rossz egyaránt. Ennek az lehet az oka, hogy soha nem látott mennyiségű gép jött be a magyar piacra, viszonylag alacsony áron. A számítógép olyan, mint a gépkocsi: mindenkinke a sajátja a legjobb. Én attól félek, hogy az Enterprise-ral is elkövetik azt a hibát, amit a C64-vel: nem lesz hozzá hardver- és szoftverkiegészítés. Végül azonban gyorsan reagált a Novotrade, az „A” Stúdió és a Centrum is. Itt jegyzem meg, hogy minden hardverkiegészítőt is mi szervizelünk.

M. M. Van-e az Enterprise-nak tipushibája?

G. T. Ami van, az a fizikai kialakításából adódik, ugyanis a gép nagyon lapos. Az ebből eredő hátrányok persze „kivédhetőek”. Leggyakoribb a fóliataszatúra törése, főleg a botkormány alatt. Nagyon sokszor elmondott, hogy a beépített botkormány nem játékra való. Előfordul, hogy a gép hátulján levő kis magnetofon-csatlakozó kitörik. A csatlakozókra vigyázni kell, mert elég gyengék. Nem tanácsos más magnetofon csatlakoztatni, mint amelyiket a géphez árulnak. Már csak azért sem, mert a magasabb remótárnál elrontja a gépet. Igaz, tönkre nem teszi, de javítást igényel.

M. M. Nem hátrányos-e szervizelés szempontjából, hogy két típus érkezett be?

G. T. Nem! A két típus szervizelése megegyezik.

M. M. Egyik olvasónk megkérdezte, az Enterprise gépre is igaz-e, hogy a színes televízió színeit kiegészíti?

G. T. Igaz, mert tévéműsor vételére is alkalmas! A számítógép a képszo azonos pontjait szintén használja, és ezek a területek idővel

G. T. Ilyen hibát nem tapasztaltunk. Ha a gép három órát hibamentesen üzemel, akkor nem téved. Ha rossz a gép, ez elég korán kiderül. Néhány jellemző hibalehetőség: a „tünet” attól függ, hogy melyik alkatrész melegszi. Ha a Z80 mikroprocesszor, akkor alapvető funkciókat sem kezel. Amennyiben a RAM-ban van a hiba, kismul a kép és nem kezd el a tesztet. A Nick chip hibája nem megengedett vízszintes csíkokat okoz, a Dave pedig eltorzuló katodóg hangokat eredményez, ha nem működik

MEGKÉRDEZTÜK AZ ENTERPRISE -RŐL

bemattulnak. Ezt azonban több száz üzemóra idézi elő. Vigyázni is lehet a képszo. A színelítettséget és a fényerőt le kell venni, és ha nem programozunk, akkor kapcsoljunk át másik csatornára. A játékprogramok nem ártnak, mert azok úgy viselkednek, mint a tévéadás.

M. M. A programok kazettáról általában jól tölthetők. Néhány olvasónk mégis panaszkodott, hogy bizonyos típusú tévék visszahatnak betöltéskor.

G. T. A Bejingnél és a legtöbb Videoton-tévénél mi is észleltük ezt a visszahatást.

M. M. Nekem ez elég elképzelhetetlennek tűnik. Hogyan fordulhat elő?

G. T. Valószínűleg egy földhurok alakul ki, de ennek megállapításához olyan műszerek kellene, amelyek nekünk nincsenek a birtokunkban. Azt javaslom, hogy a két televíziót gyártó cég és a szerviz együtt vizsgálja meg ezt a dolgot. A Beijing akkor is lehetetlenül teszi a betöltést, ha a gép nincs rákötve, de a közelében működik. Sajnos a műszerek hiánya miatt nem tudok pontosabban választ adni. A Videotonnal a kapcsolatot már felvettük.

M. M. Hány Enterprise-t hoztak be javítani az elmúlt időben?

G. T. Az ügyfeleink száma szeptember elsejéig körülbelül 2400 volt. Többségük valamilyen tanácsot kért. A legtöbb kérdés a magnetofon beállításával volt kapcsolatban. Legtöbbször a fejen kellett állítani. A programbetöltés visszatérő gond, igaz, sokszor a hozzá nem értésből adódik.

M. M. Találtak-e konstrukciós hibát?

G. T. Tervezést nem. Egyéb beállítási hibák előfordulnak, mint a szín-, illetve szinkronizációs.

M. M. Hogyan viseli az Enterprise a melegezőt? Téved-e a gép hosszú üzem alatt?

rendesen. Ha a kép „összetörik”, az hangolással helyrehozható.

M. M. Ezek a gépek egyre idősebbek lesznek. Gyarapodnak-e ezáltal a meghibásodások?

G. T. Nem! Legalábbis egyelőre egyre kevesebb a meghibásodás.

M. M. Adna végeztetül néhány tanácsot az Enterprise-tulajdonosoknak?

G. T. A meglévő programokat érdemes egy igen jó minőségű magnetofonnal rögzíteni. A gépet nem szabad zárt helyen, például íróasztalra beépítve üzemeltetni. Sok mérgeledéstől és költségtől megkímélhetjük magunkat, ha a tasztatúrát és a beépített botkormányt finoman kezeljük. Érdemes külön botkormányt vásárolni. Ez azért is fontos, mert a fóliataszatúra-csere körülbelül 1500 forintba kerül, ha a gép már nem garanciális. A gépen lévő nem használt csatlakozók nyílt sebek. Ha ezek statikus elektromossággal feltöltött tárgyhoz érnek, az katasztrófális hibát okozhat. Ha nem használjuk a csatlakozót, ne vegyük le a jobb oldali takarólemez. Végül egy kis kuriozum, amivel újjávarázsolható a Remot Reed relé. Az alábbi két programot futtassuk le:

10 TOGGLE REM1 10 TOGGLE REM2
20 GOTO 10 20 GOTO 10

A program ellenkező állapotba váltja a Reed relé állapotát, majd a 20-as sorban ciklusszerűen újra utasítást kap erre. A stop billentyű megnyomásáig egy halk, percegő hangot hallhatunk. A programot tíz-húsz másodpercig futtatva elvégezzük a relé mágnesesét.

PINKE GYÖRGY

Néhány napos magyarországi látogatásakor, megragadva az alkalmat, H. M. Windisch úrral, az NSZK-beli ENTERPRISE Computers GmbH igazgatójával sikerült interjút készítenünk, aki szívesen választ az ENTERPRISE cég eddigi tevékenységére és terveire vonatkozó kérdéseinkre.

M. M. Az Enterprise általános megítélés szerint teljesen újszerű és remek konstrukció. Összefoglalná-e a gép fejlesztésének „filozófiáját”?

H. M. W. Az Enterprise számítógépeket nagyon kedvezőtlen körülmények között bocsátottuk útjukra. Bár az előzetes elképzelések közül nagyon sok helyenvalónak bizonyult, mégis súlyos hibákat követünk el, amelyeket nem lehetett korrigálni. A műszaki koncepciónk kiindulópontja és feltétele az volt, hogy egy átlagos teljesítményű, piacképes, a termék és annak tudása szerint úgy mond „ármegfelelő” gépet állítsunk elő. Az Enterprise ismerőinek nem újdonság, hogy az operációs rendszer és ennek bővítései, az IS-DOS, az EXDOS és az EXOS ma még egyetlen más hasonló gépnél sem érik el ezt a szintet a teljesítmény szempontjából.

M. M. Az Enterprise a rossz marketingtevékenység miatt bukott meg a nyugat-európai országokban. Miben nyilvánult ez meg?

H. M. W. A piaci bevezetés első szakaszában többször módosítottuk a termék nevét. A bejelentett szállítási időpontokat nem tartottuk be a két speciális chippel, a Dave-vel és a Nick-vel kapcsolatos műszaki nehézségek miatt. Ezenkívül téves marketing döntések születtek, érthetetlenül rossz árpolitikát folytattunk. Mindezek a tervezett termelési költségek tekintélyes túllépéséhez és a várt, illetve kalkulált eladások kieséséhez vezettek. Mivel az Enterprise-t a Mahtani család finanszírozta, ez azt eredményezte, hogy az 1985/86. évben az NSZK-ba irányuló és a döntő piaci fázisban meghatározott eladási célokhoz nem állt rendelkezésre elegendő pénz. A fejlesztésre húszmillió USA-dollárt költöttek, és így az értékesítésre nem maradt semmi. Ehhez járult még, hogy a müncheni ENTERPRISE üzletvezetése

olyan üzleti stratégiát követett, amely egyszerűen nem vált be. Így bár 1985-ben Münchenben még további ötmillió dollárt költöttek a fejlesztésre, a célokat mégsem érték el. 1986 elején az ENTERPRISE úgy döntött, hogy konszolidálja tevékenységét. Ezzel oda jutottak, hogy 1986-ban a müncheni cég kivételével az összes

Enterprise mérőhely-számlálóként való alkalmazásának semmi sem áll útjában.

M. M. Elterjedt a hír, hogy új modelleken is dolgoznak. Mondana erről néhány szót?

H. M. W. A már ismert 64 és 128 k-hoz tartozó kiegészítőknél kívül természetesen egy következő modellen is dolgozunk, amely a professzionális igényeket is kielégíti majd. A magyarországi Enterprise-sikerek arra kész-

MEGKÉRDEZTÜK AZ ENTERPRISE -RÓL

külföldi vállalatokat bezárták, a londoni központ pedig önálló elszámoló-sá lett.

M. M. Milyen tevékenységet folytat a müncheni cég?

H. M. W. Az ENTERPRISE Computers GmbH München a hardver és a szoftver területén minden jogot elnyert, és a fejlesztésekben is központként illetékes. Az utóbbi két évben az ENTERPRISE folyamatosan javított a működési módszerén és számos szoftvert fejlesztett. A hardvert aktualizálták, teljesítményét javították és továbbfejlesztették. Ma az eredeti Enterprise mellett olyan, már ismert perifériák vannak — EXDOS controler, nyomtatók, monitorok, tárbővítők egészen 576 kb-ig, valamint egy sor komplett lemez meghajtó —, amelyek kapacitása 180-tól 720 kb-ig terjed. Sőt lehetőségünk van már arra, hogy 60 Mb-ot összkapacitású, két merevlemezegységet az Enterprise-hoz csatlakoztassunk. A fenti fejlesztéseken kívül éppen most dolgoznak két univerzális hardverbővítő rendszeren, melyeknek segítségével az Enterprise a tetszőleges szintre bővíthető. Így többek között mérési adatok regisztrálására (áram, feszültség, ellenállás, hőmérséklet stb.). Többféle kártya is az előkészítésnél tart. Az

tették a céget, hogy vizsgáljuk meg, vajon az alapgép és tartozékai gyártására Magyarországon adottak-e a megbízható műszaki feltételek, és versenyképes áron tudnák-e gyártani. Már feladunk rendelést hat mintapanel elkészítésére. A későbbiekben az ENTERPRISE érdekelt lenne egy, a magyar vállalatokkal folytatandó kooperációban, amely az Enterprise gépet használók részére a kellő mennyiséget és természetesen a sokoldalú hardver- és szoftverkinálatot elérhetővé tenné. A gyártás Magyarországon kívüli igényeket is kielégíthetne. Amit még hiányolunk Magyarországon, az egy Enterprise újság. Olyan, mint például Münchenben az úgynevezett „Enterprise-t használók csoportja” nevű, az „ENTERPRISE USER GROUPS”, amelyet klubújságként adunk ki. Ez egy hotline (forródrót), amelyhez általában minden Enterprise-rajongó, a programok előállításához indítottat érző szabadon hozzáfuthat. Az olvasók többek között pályázatokat és versenyeket nyerhetnek. A müncheni ENTERPRISE szívesen támogatna egy hasonló lapot Magyarországon is.

Hajnal Csaba — Pinke György

Az Úttörő Áruháznak kiemelkedő szerepe van az Enterprise gépek értékesítésében. Ez az egyik a három budapesti márkabolt közül. A gépek kiskereskedelmi forgalmazása során összegyűjtött tapasztalatokról kérdeztük Herbert Ferencet, a műszaki osztály dolgozóját.

M. M. Az önök áruháza nagy lendülettel és hozzáértéssel kezdte el hazánkban egy teljesen új és ismeretlen típusú számítógép értékesítését. Kezdetben milyen nehézségei támadtak a műszaki osztálynak?

H. F. Azokban az áruházakban volt gond, ahol nem is akartak az új számítógéppel foglalkozni. Mi nagyon örültünk ennek az új, nagy tudású és olcsó gépnek. Az áruház rögtön az elején ötszázat rendelt belőle. Ez mutatja, hogy nagyon bíztunk benne.

M. M. Ennek köszönhető, hogy később az áruházat márkaboltta jelölték ki?

H. F. Azt hiszem, részben igen. Bár ez szerintem visszalépés az eredeti célokhoz képest. Az ország minden részéből jönnek hozzánk Enterprise-t vásárolni, miközben majd szétúrranak a méregtől, hogy miért nem kapnak gépet a lakhelyükhöz közelebb.

M. M. Hány gépet értékesítettek 1988 októberéig?

H. F. Körülbelül kétezer darabot. Ez elég nagy munkát igényelt tőlünk. Néha szédelegve megyek haza. Most is eladunk naponta három-négy darabot, de nehezebb feltételek között.

M. M. A megnövekedett turistaimportra gondol?

H. F. Nemcsak arra. Az emberek kevesebb pénzzel van szórakoztatva elektronika vásárlására. Az OTP-hitelalkció észrevehetően fellendítette a forgalmat. Sok vásárló kéri, hogy hasonlítsuk össze az Enterprise-t a Commodore gépekkel. Én nem vagyok a Commodore-ok ellensége, de ezt egyszerűen nem lehet megtenni. Az Enterprise teljesen más gép, és összehasonlíthatatlanul többet tud.

M. M. Nézzük meg az árakat. Egy Commodore-konfiguráció, hazai áron számolva, monitor nélkül körülbelül nyolcvanezer forintért megvásárolható. Ugyanez az Enterprise-nál mennyibe kerül?

H. F. Nézzük! Az alapgép 15 800 forint, a DOS controller 10 550 forint, egy jól használható nyomtató 24 400 forint és a VT meghajtó 29 300 forint. Ez is kijön körülbelül nyolcvanezer forintból. A vásárló azonban minőségileg sokkal többet

kap. A lemez 720 kb-ja formázható, nem beszélve a gépbe beépített RAM diszkról, ami további 4 x 16 kb-ja virtuális tárat jelent. Ha valaki komolyan fejleszteni akar, annak ez kifizető lehetőség. A tárolt adatok IBM formátumúak. Ez sem lebecsülendő, mert több vevő azért vett Enterprise-t, hogy a munkahelyére lemezen vigye be az otthon összeállított adatokat.

M. M. Sokat hallottunk a Spectrum-emulátor körüli bonyodalmakról.

H. F. Az emulátor körüli bonyodalmakról.

MEGKÉRDEZTÜK AZ ENTERPRISE -RÓL

Hogyan élték át önök ezt az időszakot?

H. F. Nagyon sokan keresték. Ezek között volt, aki ennek reményében vette meg az alapgépet. Aztán emulátor helyett jöttek a kifogások. Egyéves késésre nincs mentés!

M. M. Milyen a jelenlegi helyzet?

H. F. Nemigen fogy. Nekünk az igazságnak megfelelően el kell mondanunk a vásárlónak az előnyeit, de a korlátait is. Ez nemcsak az emulátorra, hanem minden kiegészítőre is igaz. Sokan az árat is mérlegelve arra az álláspontra jutnak, hogy inkább vesznek egy Spectrumot.

M. M. A különböző „nyelvű” Enterprise gépek okoztak-e gondot?

H. F. Számottevő gondunk nem volt vele. Kétnyelvű és angol nyelvű gépeket kaptunk.

M. M. Milyen gyakori a három napon belüli reklamáció?

H. F. Nekünk ez olyan, mintha nem is lenne, gyakorlatilag nem fordul elő, mert alaposan kipróbált, „meleg” gépeket adunk el.

M. M. És milyen gyakran találunk hibás gépet?

H. F. A gépek minősége elég rapszodikus. Nem tudom pontosan, hogy hol és kik gyártották, de vannak öt és hat számjegyből álló gyártási számú gépek. Az öt számjegyűek kö-

zött gyakori hiba, hogy nem érzékelik a DOS-t és valami rendellenesség van a felső 64 kb-jaon. Szerintem az Enterprise gyenge pontja az RF modulátor. Lehet, hogy erre nem fordítottak a tervezésnél kellő figyelmet. Minden típusú, gyártási hibás televíziónál előfordulhat a sokat reklámlált „visszahatás”. Ennek az az oka, hogy ha az RF-jel valamiért visszaáramlik, azt a gép zavarékként értékeli és megszakítja a betöltést. Ez kiküszöbölhető az általunk forgalmazott szűrőtaggal, de ennek az 599 forintos árát soknak találom. Szerintem a programok is drágák, és egyre többre kerülnek. A máso-

lásoknak is szerintem az az oka, hogy drága és kevés szoftver van.

M. M. Sok panasz érkezett hozzánk, hogy a programkiszármazók gyenge és rossz leírások vannak.

H. F. Erre nem mondok semmit, inkább megmutatom azokat.

M. M. Amint látom, egyértelmű, hogy játékprogramokat ismertető füzetekben a leírások meglehetősen kurták és egyes esetekben érthetetlenek, illetve elnagyoltak. A vásárlók szoktak erre panaszkodni?

H. F. Elég gyakran. Itt jegyzem meg, hogy kérdéseire mindig a vásárlók észrevételei alapján válaszoltam, szinte az ő véleményüket mondtam el. Engem nem elsősorban mint kereskedőt, hanem mint embert bánt, hogy a vásárlók többsége nem számítógépet akar vásárolni, hanem „játékautomatát”. Nem is tudják, mennyi lehetőség és szépség rejlik egy ilyen gépben. Ők valószínűleg a szakmai folyóiratokat sem olvassák, ezért jó lenne különböző fórumokon erre a figyelmüket felhívni. Mert különben hatalmas lehetőségek maradnak kihasználatlanul.

Pinke György

Nyirő Árpád, a Fehérvári ucai Gelka művezetője elsőként vásárolt Enterprise-t. Két gyerek aje, érthető hat, hogy eredetileg a gépet „családi gépnek” szánta. Ebből az elképzelésből annyi mindenesetre valóra vált, hogy tízenegy éves fiával szinte egyébként kezdő kapkodják ki a számítógépet. A szándék és a való később kikerekedett.

M. M. Munkaköréből adódóan is jól ismeri az elterjedt kisgépeket, mint a Spectrumot, a Commodore családát, a Primót. Sőt IBM klónokon is dolgozott. Miért éppen az Enterprise mellett döntött?

Ny. Á. Elhatároztam, hogy veszek egy kisgépet a fiamnak, amit én is tudok használni a munkámhoz, amikor meghallottam a Centrum hirdetését. Úgy gondoltam, ha annak, ami elhangzott, csak a fele is igaz, akkor nekem egy ilyen gépre van szükségem. Nem tagadom, igen kellemesen csalódtam, mert az Enterprise még annál is sokkal többet tud, mint amit híreszteltek róla. C64-et azért nem vettem, mert olyan gépet akartam, amelyik játékra is alkalmas, de — mint említettem — a munkámban is hasznosíthatom. Ennek következtében tehát feltétel volt, hogy a gép olyan legyen, amely más típusú gépekkel is bizonyos szinten hardver- és szoftverkompatibilis. Igaz, az operációs rendszere nehezekebb, de igen fejlett. Főleg a CP/M alatt futtatható programok igen jók.

M. M. Én sok helyen kerestem üzletekben CP/M alatt futó programokat, de sajnos eredménytelenül.

Ny. Á. Még az első időszakban felkérték, hogy tervezek kontrollert. Amikor elkészültem, elkezdtem keresni a kollégáimmal olyan programokat, amelyek CP/M alatt futnak. Tény és való, hogy ilyen programok a kereskedelemben vagy már nincsenek, vagy még nincsenek. Az NSZK-ban például az Amstrad cégnél kaphatók Enterprise-ra adaptálható programok.

M. M. Ön elsősorban a CP/M alatt futtatható programok használatát szorgalmazná?

Ny. Á. Feltétlenül! Szerintem a Centrum elsősorban a játéprogramokat erőlteti. Ha más igényt is, mint például az iskolákét is figyelembe vettek volna, akkor ezek a programok létfontosságúak lennének.

M. M. Ön nagyon régóta használja az Enterprise-t. Véleménye szerint ennek a gépnek el kellene terjednie az iskolákban?

Ny. Á. Igen, nagyon sok szempont miatt. A hardverreze sokkal inkább megfelel a nemzetközi irányzatnak, mint a jelenleg elterjedt gépeké. A gépen futtatható szoftverek kiválóan hasznosíthatók a

számítástechnika oktatásában, de egyéb területeken is. Ne feledjük, a gép ára is kedvezőbb a többinél.

M. M. Megkérdeztük a TII-t az Enterprise iskolai alkalmazásáról. Véleményük szerint bevezetése megbontaná az iskolai gépek homogenitását; a másik kifogás, hogy nem magyar ábcével készült.

Ny. Á. Miért, most homogén géppark van? Igaz, hogy a TVC-vel ellentétben a

M. M. A gyerek fejlődése szempontjából lényeges volt, hogy milyen gépen tanult?

Ny. Á. Tulajdonképpen az alapok szempontjából ez érdektelen. Ha úgy dönt, hogy tovább akar számítástechnikával foglalkozni, akkor már egyáltalán nem mindegy. Ugyanis amint már mondtam, az Enterprise hardveralkitása és operációs rendszere nagyon hasonló az IBM-kompatibilis gépekéhez.

M. M. Az ön munkáját mennyire segítette az Enterprise?

Ny. Á. Nagyon sok kellemes meglepetésben volt részem vele kapcsolatban. Hamar rájöttem, hogy ez a gép több célra is

MEGKÉRDEZTÜK AZ ENTERPRISE -RŐL

billentyűzete nem magyar ékezetes, de kis átalakítással a képernyőn megjelenik a teljes magyar ábcé. Ezt nem a géptől kell megkövetelni, hanem a felhasználótól.

M. M. Mint gyakorló apa, észrevette-e, hogy a fia helyesírása romlott, amióta ezen a gépen programozik?

Ny. Á. Egyáltalán nem. Szerintem nem ezen múlik, hanem hogy mennyit olvas és ír. A gyerek nagyon jól megkülönbözteti, mikor dolgozik géppel és mikor kell magyarul írnia. Automatikusan átáll egyikről a másikra. A programnyelv magyarosítása pedig kifejezetten ártalmas.

M. M. Ha már így elkalandoztunk a pedagógiában, arra kérem, mondjon néhány szót a fia fejlődéséről.

Ny. Á. Fiamnak ez az első gépe. Eleinte nehezen ment neki a gép kezelése, programozása. Sokat kellett segíteni neki. Azután elkezdte magától kikínólni a feladat megoldását, nekem már csak az eredményt mutatja meg. Ami a játéprogramokat illeti, egyre kevesebbet foglalkozik velük.

M. M. Kellett-e különösebben ösztönözní a számítógép megszerzésére, illetve hozzájárultak-e ehhez a játékok?

Ny. Á. Igen, a játék elősegítette a gép megkedvelését, de nem kellett őt különösen ösztönözni. Van azonban ellenpélda is! A lányom játszani szeret, de különösebben nem érdekli a számítógép. Az Enterprise-zal sikerült a fiamnál célt érnem, vagyis hogy megismerje a számítástechnika alapjait és a programozás logikáját. Ezt olyan gépen tanulta meg, amelynek ismerete alapján könnyebben elmélyedhet a profi szintű számítástechnikában is.

alkalmas. A Gelkánál már nyolc-tíz helyen alkalmazták munkalapok feldolgozására.

M. M. Ezt a rendszert ön vezette be?

Ny. Á. Igen. A Gelkának volt egy nagyszámítógépe, amit idővel kivontak a munkából. Jelenleg a munkalapok adatait, amelyektől az emberek fizetése is függ, az egységek Enterprise gépeken vizik fel lemezekre. A lemezeket a központban dolgozókkal fel IBM-kompatibilis gépen. Az ilyen munkához azonban kiegészítő numerikus billentyűzet kell, amit 1989 első negyedévében már kapni lehet.

M. M. Az Enterprise teljes konfigurációval már drága, megközelíti az IBM klónok árát!

Ny. Á. Ezzel egyetértek, de az IBM-kompatibilis gépek árai nagyon ingadoznak. Enterprise telepítése a vállalatokhoz nemcsak ár kérdése, hanem az adottságtól is függ. Ahol nincs még IBM-kompatibilis gép, ott érdemes Enterprise-t venni.

M. M. Milyen hiányosságokat tud mondani az Enterprise-zal kapcsolatban?

Ny. Á. Még mindig kevés a szakirodalom, és ami van, az hibás, mint például az EXOS 2.1. Furcsállom, hogy nem jelenik meg a kiegészítés. A legkomolyabb probléma azonban a kontrollirilestéssel van. Nagyon gyakori eset ugyanis, hogy nem, illetve hibásan illeszkedik.

Pinke György