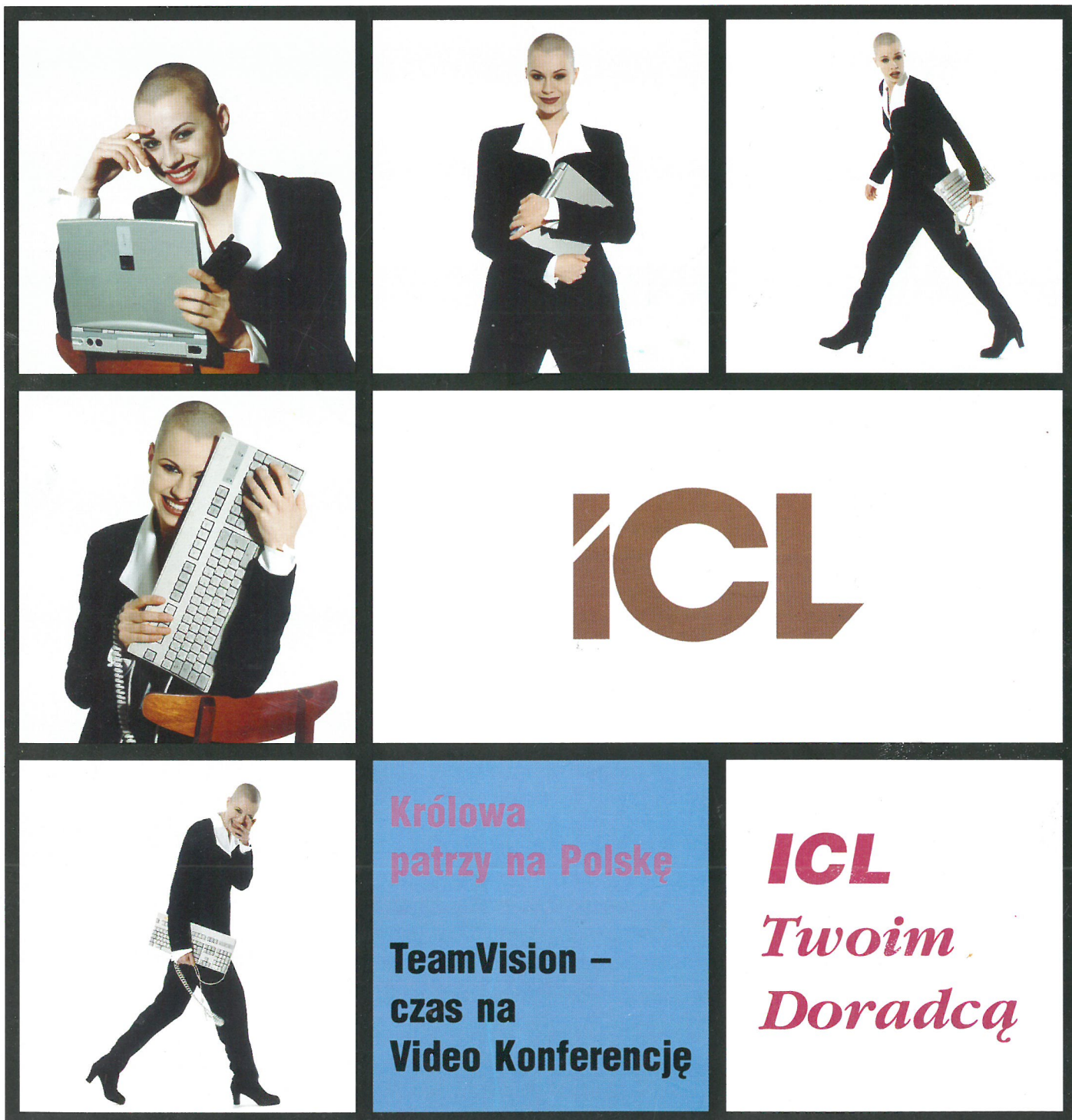


POLAND

NEWS

2/1996

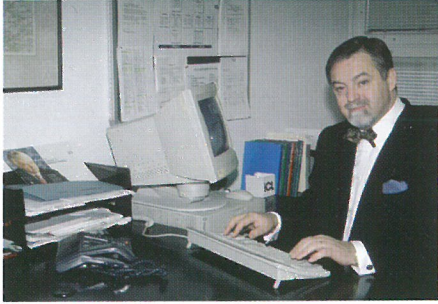


ICL

**Królowa
patrzy na Polskę**

**TeamVision –
czas na
Video Konferencję**

ICL
***Twoim
Doradcą***



Kick-off, słowo trudne do przetłumaczenia na język polski (a mające źródłosłów w języku piłki nożnej – oznacza, mówiąc elegancko, wybicie piłki), jest spotkaniem wszystkich pracowników firmy, podsumowaniem ubiegłorocznych osiągnięć i dyskusją na temat strategii firmy i planu na rok nadchodzący. Takie spotkania tradycyjnie odbywają się w firmach angielskich, choć ostatnio słyzy się o przenikaniu tego obyczaju do Polski.

Nasz tegoroczny kick-off był bardzo radosny – dobre wyniki firmy znakomicie wpłynęły na humory pracowników. Ale kick-off to nie tylko zabawa. To moment przemyślenia tego, co zrobiliśmy i czego nie zrobiliśmy oraz dyskusji nad planem prac w nowym roku.

Nasze postanowienia są jasne. Pierwszym, głównym jest: CUSTOMER SATISFACTION – dążenie do zadowolenia klienta. Na codzień każda firma boryka się z różnymi problemami, ale te problemy nie mogą dotykać klienta. To było zawsze zasadą naszej firmy, a teraz – stało się myślą przewodnią wszystkich naszych poczynań. Moim przesłaniem dla pracowników jest: jeśli podejmujemy zobowiązania, to musimy się z nich zawsze, bez wyjątku, wywiązywać.

Dobrze działająca firma to zadowoleni klienci, ale i zadowoleni pracownicy: PEOPLE SATISFACTION. W ostatniej dorocznej ocenie firmy przez pracowników uzyskaliśmy najlepsze notowania na przestrzeni ostatnich lat. Nie oznacza to, że spocniemy na laurach – konieczne jest ciągłe szkolenie, poprawianie organizacji, wdrażanie standardów i norm pracy. Wszystko to znalazło się w tym roku w programie naszego działu kadr.

Wreszcie – PROFESSIONAL MANAGEMENT, wszechobecna zasada pracy we wszystkich naszych poczynaniach. Pogłębianie wiedzy, wykorzystywanie nabytych umiejętności i doświadczenia, stosowanie zasady pracy zespołowej i...komunikacja, komunikacja, komunikacja!

Spoiłem wszelkich poczynañ, efektywnej pracy zespołu, dobrych kontaktów z klientami jest dobrze funkcjonujący system komunikowania. Tu jest wiele jeszcze do zrobienia i dlatego bieżący rok, poza wszystkimi innymi zadaniami, będzie poświęcony stałemu poprawianiu systemu komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej.

Oczywiście wszystkie poczynania, poza najważniejszą sprawą usatysfakcjonowania klientów, ma na celu również stałe poprawianie rezultatów osiąganych przez naszą firmę.

Dobry punkt startu, jasna strategia – oto z czym wchodzimy w rok 1996.

Królowa patrzy na Polskę

Fragmety rozmowy Iwony D. Bartczak przeprowadzonej z J.J. Klukiem, opublikowanej w Computerworld (Nr 6/1996).

– Order Imperium Brytyjskiego, który za chwilę otrzyma Pan z rąk królowej brytyjskiej w uznaniu zasług dla polsko-brytyjskiej współpracy gospodarczej, nie jest odznaczeniem, o które można się ubiegać. Co więcej, rozpoczęcie jakichkolwiek zabiegów daje absolutną pewność, że się go nie otrzyma. Czy chociaż spodziewał się Pan tego zaszczytu?

– Nie. Znajomi powiedzieli mi przez telefon, że przeczytali o tym w gazetach. Natychmiast wykupiłem pół kiosku z gazetami, żeby upewnić się, czy to prawda. I była to prawda. Poczułem się, jakbym zdał bardzo ważny egzamin. To kamień milowy w moim życiu: podsumowanie 17 lat pracy, tworzenia pomostu między polską a brytyjską gospodarką. Jestem bardzo dumny z orderu. Jeszcze nie zacząłem się denerwować spotkaniem z królową, ale ogromnie przeżywam sam fakt wyróżnienia mnie tym zaszczytnym odznaczeniem.

– Jest ono zapewne okazją do refleksji. Przez te kilkanaście lat kilkakrotnie zmieniały się w Polsce warunki do prowadzenia biznesu. ICL musiał przystosowywać się do nich. Gra między firmą dążącą do rozwoju i zniewalającymi ją przez większość tych lat warunkami, toczyła się

ze zmiennym szczęściem. Dziś ICL zatrudnia ponad 300 osób, obroty wynoszą około 40 mln USD, podczas gdy przybywając do Warszawy zastał Pan zaledwie kilku pracowników i 40 tys. USD obrotu. Czy zastanawiał się Pan, co w naszym kraju, bardziej niż gdzie indziej, przesądza o powodzeniu lub porażce?

– Przypominam sobie pierwsze wrażenie po przybyciu do Polski w 1979 r. Już lotnisko w Warszawie – jak wszystkie lotniska w Europie Wschodniej – tonęło w ponurej atmosferze tajemności, intrygi i strachu. Tylko czekałem, kiedy wybuchnie draka: czy już przy wyjściu z samolotu, czy przy sprawdzaniu paszportu, czy może przy odbiorze bagażu. Draki nie było, a później okazało się, że z tą fasadą tajemności trzeba się po prostu oswoić. W większości przypadków stanowiła przedstawienie teatralne, w którym aktorzy podkreślali przywiązanie do swoich ról – funkcji, tak naprawdę mało dbając o ich skuteczne wypełnienie.

Potem nastął okres romantycznego napięcia. Fantazje słowiańskiej duszy spotykały się z surowymi warunkami biznesu. Człowiek zyskiwał zadowolenie, bo mógł wracać do domu nad ranem polewaczką „na łebka”, ale za kilka godzin w firmie czekały go twarde nego-

Z dumą informujemy, że Jan J.Kluk został uhonorowany Orderem Imperium Brytyjskiego stopnia OBE. Order ten jest wysokim odznaczeniem brytyjskim ustanowionym w 1917 roku przez króla Jerzego V. J.J.Kluk został mianowany do OBE za zasługi w rozwoju polsko-brytyjskiej współpracy gospodarczej.

W lutym b.r. Jan J. Kluk, pełniący od 1979 roku funkcję Dyrektora Generalnego oddziału ICL w Polsce, powołany został na stanowisko Regional Vice President dla obszaru Polski, Litwy, Białorusi i Ukrainy.

cja z pehazetami, które wówczas dyktowały warunki.

Jak już nauczyliśmy się zarabiać jakieś większe pieniądze, nastął stan wojenny. I wszystkie plany, szanse, nadzieje prysły. Słowińska dusza uległa gwałtownemu rozbrojeniu. Wróciliśmy do problemów zupełnie podstawowych. Jak z obcym paszportem przedostać się z Saskiej Kępy do Ambasady Brytyjskiej, żeby nie zainteresować sobą żołnierzy na moście? Naprawdę nie wiedziałem, jak oni zareagują, jakie mają rozkazy?

Lata 1982–89 w Polsce charakteryzowały się tworzeniem podwójnego systemu: deklarowanej odgórnie reformy i wzrostu prywatnej przedsiębiorczości z jednej strony i trwania starych przepisów, mechanizmów, układów z drugiej. W tej sytuacji jedyną bazą dla interesów stały się związki międzyludzkie. Tamte lata zapamiętałem jako czas odtwarzania, utrwalania i nawiązywania kontaktów personalnych.

Po roku 1991 wszystko stało się bardziej normalne. Ale pojawiły się też frustracje wynikające z zachłyśnięcia się wolnością. Nastąpiło nieprawdopodobne tempo rozwoju kapitalizmu konsumpcyjnego. Doskwiera niestabilność układu politycznego, który odbija się również negatywnie na stabilności interesów. Urzędnicy państwowi i przepisy zmieniają się bowiem wraz ze zmianami ekip politycznych. Frustracja w Polsce w dużej mierze wynika z faktu, że nie możemy zrealizować ogromnego tkwiącego w nas potencjału bizne-

sowego właśnie z powodu braku fundamentów (nowoczesnej bankowości i instrumentów finansowych, kompetentnych, apolitycznych urzędników, długofalowej strategii gospodarczej).

Dla obcego kapitału czas dzisiejszy niewątpliwie jest najlepszy. Namawiam do inwestowania w Polsce. Lokującym tu kapitał powiedzie się jednak pod warunkiem, że zdecydują się na inwestycje długookresowe. Decyzje inwestorów zależą jednak nie tylko od aktualnej sytuacji w naszym kraju, ale także od stanu gospodarki globalnej i od warunków w ich własnych krajach.

Przypominam sobie wszystkie te lata w Polsce, wszystkie interesy, które ICL zrobił tutaj i stwierdzam, że w naszym kraju ciągle jeszcze stosunki międzyludzkie odgrywają kluczową rolę w biznesie, większą niż gdziekolwiek indziej. Interesy robi się takie, jakie się ma stosunki z ludźmi. Tak jest i teraz. Dzisiaj co prawda nikt – lub prawie nikt – nie robi interesów „przy wódce”, wszyscy mają świadomość ważności czynników ekonomicznych. Ale jak klient ma dwie oferty jednako atrakcyjne, wybierze tę, z której autorami lepiej się osobiście zaznajomił.

– Urodził się Pan w rodzinie uchodźców przemierzających Uzbekistan w drodze do Polskiej Armii.

Czy jest jakaś kłamra, która spina Pana życie: tamto w wojskowych obozowiskach i to obec-

ne, dla którego podziw wyraziła królowa brytyjska?

– Postawa życiowa. Ja wiem, że można nie mieć nic – jak ja nie miałem – i być szczęśliwym. Wiem też, że nic mi się od świata nie należy, ale wszystko mogę osiągnąć. Nie robię więc kariery, żeby komuś coś udowodnić, ale dlatego, że lubię podejmować wyzwania. Góry zdobywa się dlatego, że one są. Wyzwania w biznesie stanowią taką samą podniecie. Wołają o pozytywną reakcję, więc reaguję, jak potrafię najlepiej. Cieszę się, gdy wejdę na szczyt, jak powiodą się moje przedsięwzięcia.

– Czy Pana pierwszy zawód – artysta malarz – pomaga Panu w biznesie?

– Bezsprzecznie tak. Umiejętności inżynierskich nie brakuje w przedsiębiorstwach, natomiast mało kto potrafi tworzyć wizje rozwoju swoich firm. Moje artystyczne umiejętności bardzo mi w tym pomagają.

Inżynier przeważnie patrzy na komputer jako na swoistą konstrukcję złożoną z kabli, kostek, płytek i innych elementów. Ja nigdy nie koncentruję się na technicznej stronie sprzętu, fascynuje mnie to, co on potrafi, na ile może być mi pomocny w moich przedsięwzięciach.

Tylko humanista może odkryć najlepsze, najbardziej twórcze dla człowieka zastosowanie komputerów.

EXCELLENCE AWARDS

Oto lista nagrodzonych w czwartym kwartale 1995 i pierwszym kwartale 1996 roku pracowników ICL. Do nagrody – Bronze Award – może zgłosić zarówno szef, jak i koledzy. W obu przypadkach – podstawą oceny jest nie tylko nienaganne wykonywanie zadań, ale również własna inicjatywa i ponadprzeciętne zaangażowanie pracowników.

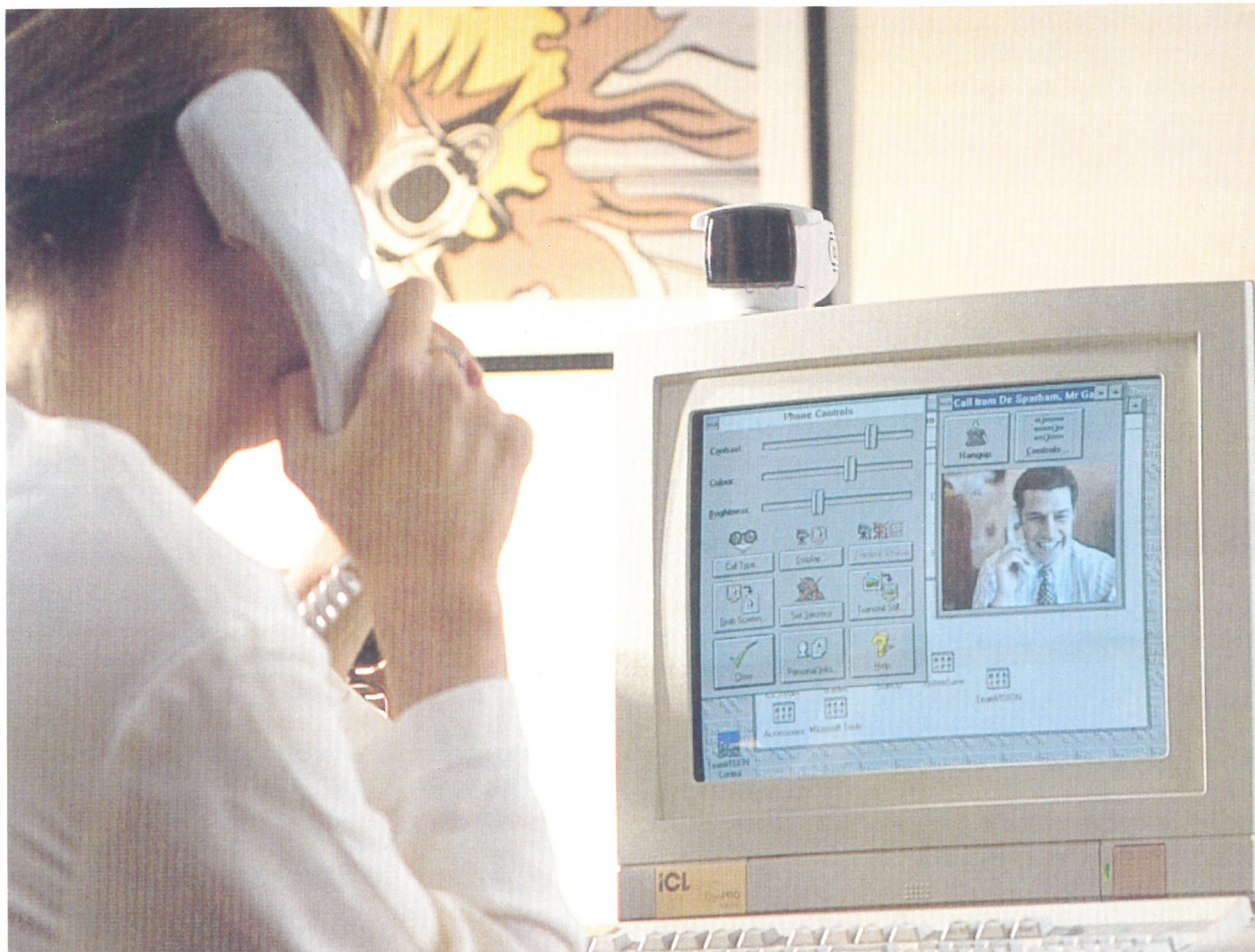
BRONZE AWARDS FOR Q4 1995

MAŁGORZATA KRASUSKA Customer Engineer ★ MAREK BIAŁY Area Service Manager ★ TOMASZ KRAIŃSKI Technical Consultant ★ TOMASZ STANISZEWSKI Customer Engineer ★ ANDRZEJ PAWLIK Customer Engineer ★ BOLESŁAW CHUDZYŃSKI Mainframe S/W Team Leader ★ WOJCIECH KALMAN Customer Engineer ★ EWA BITNER S/W Support Engineer ★ SŁAWOMIR JURZYSTA Technical Consultant ★ JAROSŁAW SAWICKI Customer Engineer ★ MIECZYŚLAW CHLASCIAK Administration Specialist

BRONZE AWARDS FOR Q1 – 1996

ANDRZEJ TKACZUK Team Leader ★ MAREK OLCZAK Team Leader ★ EUGENIUSZ SZCZĘSNOWICZ Area Service Manager ★ MIROŚLAW CHRUŚCIŃSKI Team Leader ★ WŁODZIMIERZ PAZ Team Leader ★ ROBERT PIOTROWSKI Area Service Manager ★ TOMASZ KOZŁOWSKI Customer Engineer ★ TADEUSZ PAWLIK Customer Engineer





TeamVISION

– czas na Video Konferencję

Sieć **ISDN** (Integrated Services Network – Cyfrowa Sieć Zintegrowanych Usług) po dziesięciu latach istnienia na rynku telekomunikacyjnym wyszła z izolacji pojedynczych instalacji i zaczęła znajdować coraz powszechniejsze zastosowanie.

W chwili jej wprowadzenia obiecywano, że jako nowa generacja usług telekomunikacyjnych, ISDN „uwolni” łącza abonenckie (odcinek między centralą telefoniczną a abonentem) od technologicznych dinozaurów, połączeń analogowych oraz ich ograniczeń i zmieni je w cyfrowe, 144 kbitowe trasy szybkiego ruchu mające przenosić jednocześnie głos, dane oraz sygnalizację. Zainteresowanych rozczarowała jednak bardzo ograniczona dostępność oraz wysoki koszt serwisów ISDN a także wdrażanych na ich bazie aplikacji.

W miarę upływu czasu coraz częściej ogłaszano „odejście” ISDN, tym pewniej im głośniejsze zapowiadano nowe rewelacje te-

chnologiczne w dziedzinie telekomunikacji. Żadna z zapowiadanych technologii nie zdołała jednak zapewnić usług, które realizują sieci ISDN. Dzięki czemu po kilku latach zmagania z problemami dostawcy serwisów telekomunikacyjnych coraz częściej informują o „eksplozji” instalacji w sieciach ISDN. Coraz częściej dowiadujemy się o niższych cenach serwisów, sprzętu i aplikacji.

W sieciach ISDN połączenie zestawiane jest na czas wymagany przez aplikację, udostępniając w ten sposób połączenie innym użytkownikom, co czyni je znacznie bardziej efektywnym aniżeli np. trwale łącza cyfrowe.

Jednym z zastosowań sieci ISDN jest wykorzystanie ich jako połączeń typu back-up w korporacyjnych sieciach transmisji danych.

Innym coraz powszechniej wykorzystywanym zastosowaniem, które przez lata wykorzystywało i nadal wykorzystuje ser-

wery sieci ISDN, jest video-telefonii. Aplikacja ta może pracować wykorzystując pasmo zaledwie 64 kbps. Dzięki nowoczesnym metodom kompresji obrazów ruchomych możliwe jest przesyłanie ich razem z głosem oraz danymi w kanale o przepustowości 128 kbps, co daje początek aktualnie już proponowanym video-konferencjom.

Propozycją firmy ICL w tym zakresie jest **TeamVision** – rozwiązanie programowo sprzętowe, łączące możliwość rozmowy telefonicznej oraz interaktywnego wykorzystania połączonych komputerów osobistych. Podstawowe elementy TeamVision to multimedialny program opracowany przez ICL oraz sprzęt BT. Rozwiązanie to „przenosi” obraz odległej osoby wraz z głosem. Zapewnia spotkania twarzą w twarz osobom znajdującym się nawet na dwóch różnych kontynentach bez konieczności opuszczenia własnego biura.

Podstawowe funkcje:

⇒ **Współdziałanie aplikacji w czasie rzeczywistym** – oznacza to możliwość zdalnego uruchamiania aplikacji systemu Windows z własnego komputera osobistego, co czyni TeamVision wygodnym narzędziem do pracy w grupie, dzięki któremu dwie lub więcej osób może pracować w jednym projekcie, znajdując się często w różnych, znacznie oddalonych biurach.

⇒ **Możliwość zdalnego robienia fotografii współ rozmówcy oraz tworzenie książek adresowych** – podczas pierwszego kontaktu z daną osobą TeamVision pozwala na zrobienie fotografii oraz „wkłucie” jej do książki adresowej, dzięki czemu można zapamiętywać nie tylko podstawowe informacje takie jak imię i nazwisko danej osoby, numer jej telefonu, tytuł zawodowy ale również zdjęcie.

⇒ **Łatwy w użyciu interfejs** – dzięki wyraźnym i zrozumiałym ikonkom oraz przyciskom bardzo łatwo można nauczyć się używania TeamVision.

⇒ **Przesyłanie plików** – TeamVision pozwala na łatwe i wygodne współdzielenie informacji o różnym formacie, pozwala na przesyłanie dużych grafik oraz wielu plików w ciągu kilku minut.

⇒ **Współdzielenie schowka** – dzięki tej funkcji informacje między dwoma komputerami mogą być kopiowane równie szybko jak między dwoma dokumentami zredagowanymi oraz przechowywanymi na jednym komputerze.

⇒ **Zgodność ze standardami** – TeamVision pozwala na realizację wideokonferencji z każdym komputerem osobistym z zainstalowanym systemem TeamVision lub innym systemem pracującym poprzez ISDN2 oraz zgodnym ze standardem H.320.

Wideokonferencja przy zastosowaniu systemu TeamVision może pomóc w rozwiązaniu wielu problemów:

jest odpowiedzią na rosnącą potrzebę pracy w domu – nawet w Japonii pracownicy zabierają ze sobą do domu część zadań, których nie byli w stanie wykonać podczas normalnych godzin pracy,

pomaga w zredukowaniu kosztów podróży spowodowanych pracą przedsiębiorstw w dużym rozproszeniu – jako że firmy coraz częściej stają się firmami międzynarodowymi i pracują w dużym rozproszeniu, co w konsekwencji powoduje zwiększenie wydatków na podróże lub konieczność zwiększania zatrudnienia,

pozwala na lepsze funkcjonowanie serwisu – TeamVision pozwala zarówno klientowi jak i pracownikom serwisu na lepszą i bardziej produktywną komunikację,

pozwala na częstsze przeprowadzenie szkoleń pracowników po niższym koszcie – pozwala w sposób bardzo efektywny na podnoszenie kwalifikacji pracowników w całym przedsiębiorstwie oraz na ciągle ich pogłębianie oraz utrzymanie ich na odpowiednim poziomie,

pozwala na lepsze wsparcie dla oddległych biur danego przedsiębiorstwa – dzięki funkcji współdzielenia aplikacji w czasie rzeczywistym, TeamVision pozwala personelowi zlokalizowanemu centralnie a wspomagający działanie biur lokalnych na bardziej efektywne wsparcie tych biur,

pozwala na zredukowanie czasu poświęcanego na spotkania oraz podróże, w celu uczestniczenia w nich – dzięki czemu pracownicy mogą poświęcić więcej czasu samej pracy oraz rozwiązywaniu różnego typu problemów, nie tracąc go na podróże,

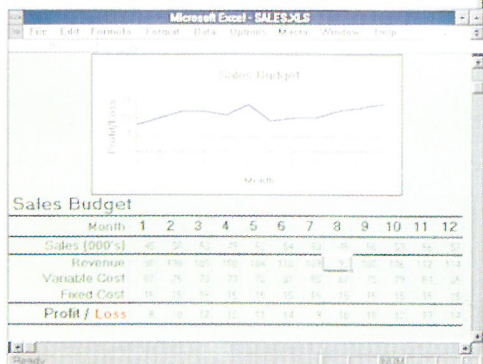
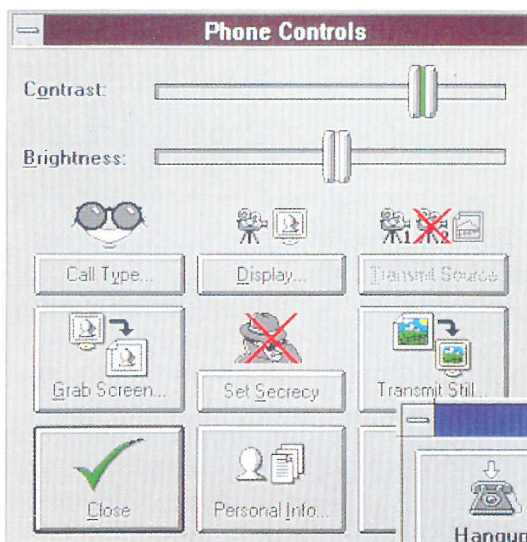
pozwala na zredukowanie opóźnień między zadaniem pytaniem (tematem) a uzyskaną na nie odpowiedzią – informacje są przekazywane w trakcie wideokonferencji a nie po jej przeprowadzeniu, co przyspiesza podejmowanie decyzji, minimalizuje nieporozumienia itd.,

redukuje koszty operacyjne na wielu poziomach – np. koszty związane przesyłkami pocztowymi i kurierskimi, koszty drukowania oraz kopiowania dokumentów itd.,

stanowi podstawę dla przyszłych multimedialnych aplikacji – przy zastosowaniu TeamVision usługi takie jak przesyłanie kolorowych faksów, wideotelemarketingu itd.

j

Elżbieta Bejarun



GOOD NEWS!

TeamOffice usprawni pracę CPN

11.01.96 ICL Poland Sp. z o.o. podpisał kontrakt z Dyrekcją Eksploatacji Cystern w Warszawie, będącej jednostką Centrali Produktów Naftowych CPN S.A., na dostarczenie systemu TeamOffice.

W pierwszym etapie zostaną zainstalowane moduły TeamMAIL i TeamCALENDAR w 7 ośrodkach na terenie całego kraju, razem dla 150 użytkowników (w tym dla 70 w Warszawie). Kolejny etap przewiduje dostawę serwera Internet WWW, instalację pełnego pakietu w ósmym ośrodku oraz uzupełnienie instalacji w 7 ośrodkach o moduły: TeamFORUM, TeamLIBRARY i TeamFLOW.

Kontrakt prowadzi młody i obiecujący Wojtek Tarka z Manufacturing Industry Business.


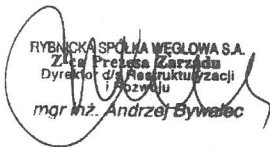
ICL Chorwacja otrzymała rejestrację ISO9002

10 stycznia br., ICL Chorwacja została nominowana do przyznania certyfikatu ISO 9002. W ten sposób w ramach ICL International mamy już 19 rejestracji ISO 9000.

Osiągnięcia ICL Chorwacja są zadziwiające. Przygotowania, mające na celu otrzymanie certyfikatu, rozpoczęto na początku marca 1995, w czerwcu odbyła się wstępna kontrola audytorska, a właściwa rejestracja nastąpiła we wrześniu, co zamyka całe przedsięwzięcie w niezmiernie krótkim czasie – 6 i pół miesiąca.

Co daje posiadanie certyfikatu ISO 9000

- ⇒ Informacja o ISO 9000 stała się nieodłącznym elementem międzynarodowych kontraktów handlowych.
- ⇒ Stosowanie normy pozwala ocenić klientom oferty różnych dostawców, szczególnie w sytuacji, kiedy produkty i usługi mają podobny charakter.
- ⇒ Posiadanie ISO 9000 gwarantuje klientom określony stopień pewności, że w przypadku dostawców „wszystko co mówią rzeczywiście zrobili”.
- ⇒ Również presja konkurencji stała się czynnikiem wskazującym na potrzebę zastosowania ISO 9000.
- ⇒ Wiele firm już może zamienić sukces wprowadzenia ISO 9000 na korzyści związane z działalnością marketingową, takie jak:
 - dokładniejsze koncentrowanie się na precyzowaniu celów
 - zwiększenie wydajności zespołowej
 - korzyści dzięki jakości

		RYBNICKA SPÓŁKA WĘGLOWA SPÓŁKA AKCYJNA	
44-253 RYBNIK		UL. JASTRZĘBSKA 10	
TELEFONY :			
Prezes - Naczelny Dyrektor	(036) 394 600		
Z-ca Prezesa - Dyrektor d/s			
- Produkcji	(036) 394 510		
- Restrukturyzacji i Rozwoju	(036) 394 530		
- Ekonomiki i Finansów	(036) 394 620		
- Marketingu i Jakości Węgla	(036) 394 580		
TELEX : 0303527			
FAX :			
- Dział Marketingu	(036) 20 201		
- Dział Marketingu	(036) 20 319		
- Dział Marketingu	(036) 394 666		
NASZ ZNAK:		DATA: 15.09.1995r.	
Dotyczy :			
LIST POLECAJĄCY			
<p>W oparciu o nasze doświadczenia związane ze współpracą z Firmą ICL w zakresie realizacji Kompleksowej Komputeryzacji Zarządzania w Rybnickiej Spółce Węglowej S.A. pozwalamy sobie polecić produkty i usługi ICL wszystkim jednostkom, które pragną realizować tak złożone przedsięwzięcie.</p> <p>Na podkreślenie zasługuje unikalna metodologia projektowania przedsięwzięcia, profesjonalne prowadzenie kontraktu (project management), wysoka skuteczność stosowanych rozwiązań, wykorzystanie istniejących już w organizacji zasobów i środków oraz umiejętność efektywnego wykorzystania potencjału zaplecza naukowo-badawczego.</p> <p>W wyniku realizacji kontraktu z ICL organizacja nasza uzyskała pełną samodzielność informacyjną i nowoczesne rozwiązania umożliwiające skuteczne zarządzanie koncernem.</p> <p>Naszą opinię podzielają wizytujący Rybnicką Spółkę Węglową S.A. specjaliści z zakresu zarządzania, organizacji i ekonomiki oraz informatyki, zarówno z kraju jak i z zagranicy.</p> <p>Po pozytywnych doświadczeniach współpracy z ICL, pragniemy kontynuować dalszą współpracę w rozwoju zastosowań techniki komputerowej z tą firmą.</p>			
z poważaniem			
			
RYBNICKA SPÓŁKA WĘGLOWA S.A. Z-ca Prezesa Zarządu Dyrektor ds. Restrukturyzacji i Rozwoju mgr inż. Andrzej Bywałec			

When is a user not a user?

When he's a Pole, as Ron Condon discovered when he met the head of the Polish ICL CUA

A recent visitor to the UK, Bogdan Pilawski is a rare individual – he is chairman of the ICL CUA in Poland, but he does not run an ICL machine.

A recent job change has taken him to the Wielkopolski Bank Kredytowy in Poznan where – horror of horrors – there is wall-to-tall kit from Hewlett-Packard. Before the move, Bogdan had been a user of ICL equipment for 22 years, and had loyally run the local CUA.

In October he lead a group of 15 Polish users to the Axis users conference in York, where he was trying to gain as much information as possible to take with him back home. His new employer is a medium sized bank with 60 branches around the country. It uses Unix-based H-P systems and Informix database software, and is just starting to install its first cash machines, a major priority since Poland is still very much a cash economy.

Communications is a big problem throughout the whole of the former Eastern bloc. "I have no phone at home, but I hope to get one next year", he admits.

And how does he feel about not being an ICL user? He shrugs his shoulders and hints that as the bank grows, it might need the strength of a machine like Series 39, but that will be some time in the future.

As for ICL itself, he has nothing but praise: "Having met H-P, IBM and Compaq in Poland, I feel ICL services its customers very well". Nevertheless, he will be handing over the chairmanship of the CUA once he can find someone who is willing to do it – and who is a current ICL customer.

KRAJ I ZAGRANICA DOCENIAJĄ BOGDANA PILAWSKIEGO

Szanowny Pan
Bogdan Pilawski
Departament Informatyki
Wielkopolski Bank Kredytowy
ul. Kozia 10
61-835 Poznan


20 lutego 1996

Szanowny Panie

W związku z zakończeniem sprawowania urzędu Prezesa Zarządu Klubu Użytkowników Systemów Komputerowych ICL i przyznaniem Panu funkcji Honorowego Prezesa Klubu chcę wyrazić uznanie i podziękowanie za Pańską długoletnią pracę dla Klubu i współpracę z naszą firmą.

Chcę podkreślić, że Pańska wiedza i zaangażowanie w prace Klubu są wysoko oceniane zarówno przez kierownictwo, jak i pracowników naszej firmy. Wyrażam jednocześnie nadzieję, iż nasza współpraca będzie z powodzeniem kontynuowana w różnych, korzystnych dla obu stron formach.

Łączę życzenia wielu sukcesów w pracy zawodowej oraz pomyślności w życiu osobistym.


Jan J. Kluk
Generalny Dyrektor
ICL Poland

ICL

Teamserver Gi to nowa rodzina serwerów, przeznaczona dla średniej wielkości grup roboczych.

Pod względem mocy i funkcjonalności serwery te idealnie działają jako serwery plików i wydruków w średniej wielkości sieci LAN oraz jako małe lub średnie serwery aplikacji i platformy baz danych.

Dostępne są 3 modele oparte na procesorach Pentium 100MHz, 133MHz i 166MHz, z szeregiem różnych opcji. Wszystkie serwery mają możliwość rozbudowy przez wymianę lub dodanie procesora.

Serwery są także „Pentium Pro ready”, co daje możliwość wykorzystania najnowszych technologii Intelu w celu sprostania rosnącym wymaganiom.

Aby zagwarantować jak najszybszy przepływ danych i maksymalną wydajność **teamservery Gi** oparto na 32 bitowej technologii I/O (szyny PCI i EISA) oraz zintegrowanym adapterze Fast & Wide SCSI-2 (pracującym poprzez szynę PCI). Konfiguracja serwerów gwarantuje funkcjonalność sieciową „po wyjęciu z pudełka”. Standardowa konfiguracja każdego serwera to: 32 MB ECC RAM, pojedynczy 2 GB HDD oraz szybka, 32 bitowa karta Ethernet.

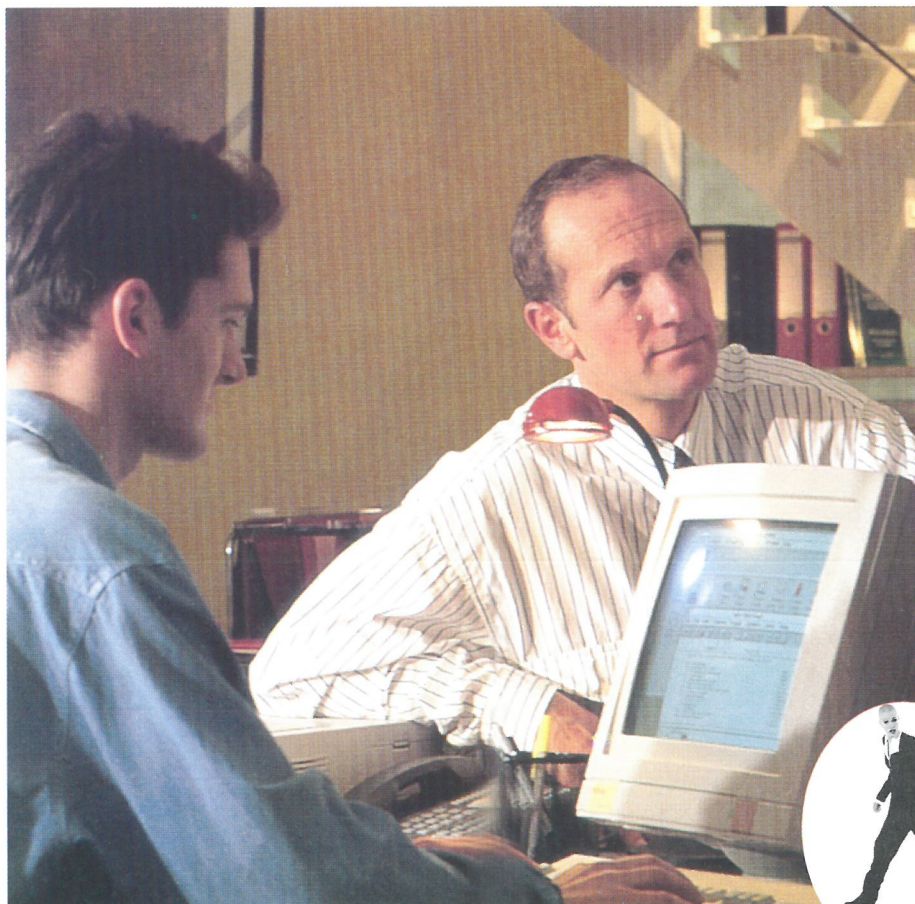
Rodzina serwerów teamserver Gi

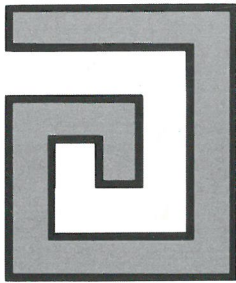
Na płycie głównej znajduje się 8 gniazd SIMM, umożliwiających rozszerzenia pamięci RAM do 512 MB przy zastosowaniu SIMMów 64 MB i wymianie standardowo zainstalowanych SIMMów 16 MB. Dodatkowe kości pamięci muszą być dodawane parami.

Dostępne są także twarde dyski SCSI: 1 GB, 2 GB, 4 GB. Zastosowana została technologia „hot-pull” umożliwiająca wymianę dysków podczas pracy.

Rodzina serwerów **teamserver Gi** obejmuje następujące modele:

- ◆ **teamserver G530i** pojedynczy procesor Pentium 100 MHz, 32 MB RAM, 2 GB HDD, CD-ROM 4xprędkość
- ◆ **teamserver G550i** pojedynczy procesor Pentium 133 MHz, 32 MB RAM, 2 GB HDD, CD-ROM 4xprędkość
- ◆ **teamserver G580i** pojedynczy procesor Pentium 166 MHz, 32 MB RAM, 2 GB HDD, CD-ROM 4xprędkość





Spotkanie Zarządu Klubu Użytkowników Systemów Komputerowych ICL z Kierownictwem Firmy ICL Poland

W dniu 20 lutego 1996 roku odbyło się w Warszawie spotkanie nowo wybranego Zarządu Klubu Użytkowników Systemów Komputerowych ICL z Kierownictwem Firmy ICL Poland.

Zarząd Klubu reprezentowali:
Włodzimierz Gradoń – Prezes Zarządu

Marek Bełtowski – V-Prezes
Halina Worecka – Członek
Bernard Urbanek – Członek

Kierownictwo Firmy ICL Poland reprezentowali:

Jan J. Kluk – Chief Executive ICL Operations Poland

Robert Grout – Customer Services Director

Raymond Tomecki – Manufacturing Industry Business Director

Ewa Roźniecka – Marketing Manager

W spotkaniu uczestniczył Honorowy Prezes Zarządu Klubu, Bogdan Pilawski, któremu J.J. Kluk złożył serdeczne podziękowanie za przeszło dwudziestoletnią działalność w Klubie Użytkowników, w tym przez szereg lat na stanowisku Prezesa Zarządu. Bogdan Pilawski wniósł ogromny osobisty wkład w rozwój i działalność Klubu, doceniany zarówno w kraju jak i za granicą.

Nowo wybrany Zarząd Klubu, składając Bogdanowi Pilawskiemu podziękowania za dotychczasowy wkład pracy, liczy na Jego koleżeńską pomoc w rozwiązywaniu trudnych problemów, jakie niewątpliwie są udziałem tak wielkiej organizacji społecznej.

W odpowiedzi Bogdan Pilawski, z właściwą sobie swadą przypomniał początki procesu komputeryzacji w Polsce oraz związane z tym wydarzenia i rolę, jaką odegrała Firma ICL Poland a szczególnie jej wieloletni Szef J.J. Kluk.

W związku z odznaczeniem przez Królową Anglii J.J. Kluka Orderem Imperium Brytyjskiego za wybitne zasługi i osiągnięcia w prowadzeniu brytyjskich interesów w Polsce, Bogdan Pilawski złożył Odznaczonemu serdeczne gratulacje oraz życzenia

dalszych sukcesów w życiu zawodowym i osobistym.

W dalszej części spotkania J.J. Kluk przedstawił strategię Firmy ICL w kształtowaniu współpracy z klientami. Zaprezentował interesujący model jakości zarządzania, w którym Customer Satisfaction – zadowolenie klienta – stanowi element kluczowy.

ICL przygotowuje program działań w dziedzinie Customer Satisfaction, o czym mówił R. Grout, odpowiedzialny w ICL Poland za tę sferę działalności.

W trakcie dyskusji Prezes Zarządu W. Gradoń przedstawił plan działalności Klubu na rok 1996. Położył akcent na potrzebę przyciągnięcia do współpracy z Klubem środowiska bankowości, skupionego wokół Softbanku.

Plan pracy obejmuje również wspólne działanie w dziedzinie Customer Satisfaction, seminaria na temat moedlu jakości zarządzania oraz wdrożenie dyskusyjnego forum klubowego w sieć INTERNET.

J.J. Kluk w podsumowaniu spotkania podkreślił, że obok dotychczasowych form działalności Klubu, polegających na okresowych seminariach oraz dorocznych konferencjach, nowe formy działalności stają się niezbędne dla poprawy wzajemnej komunikacji Firmy ICL z użytkownikami.

Te nowe formy to spotkania międzynarodowe, zapraszanie specjalistów z Wielkiej Brytanii, udział w akcjach promocyjnych i marketingowych, wspólne projekty a także powołanie grupy na wzór brytyjskiej grupy ICL Fellows dla teoretycznego wsparcia przedsięwzięć takich, jak integracja systemowa czy zarządzanie profesjonalne.

Robocze spotkania Zarządu Klubu z Kierownictwem ICL Poland będą organizowane raz na kwartał dla dokonywania przeglądu spraw aktualnych, dotyczących ogółu użytkowników stosujących technikę, technologie i rozwiązania ICL.

Włodzimierz Gradoń

Prezes Klubu Użytkowników Systemów Komputerowych ICL



Zdeněk

15 grudnia ubiegłego roku, w beskidzkiej miejscowości Frydlant, kilkuosobowa grupa przedstawicieli Klubu oraz ICL Polska uczestniczyła w pogrzebie naszego oddanego kolegi i przyjaciela – Zdenka Rusina, który zmarł po blisko rocznej walce z chorobą nowotworową.

Zdeněk, honorowy członek naszego Klubu, należał do nielicznej grupy informatyków obdarzonych wyjątkową intuicją zawodową. Ona to, poza dogłębną wiedzą specjalistyczną, pozwalała mu wybierać kierunek, który następnie okazywał się właściwy. Dzięki niej potrafił skutecznie przekazywać innym swoje wizje i przemyślenia dotyczące przyszłości informatyki. Zawarta w nich, często gorzka, ironia była reakcją na oczywiste bzdury dziejące się dookoła nas, a głoszone z wysokich trybun z religijnym niemal namaszczeniem.

Mimo, iż Zdeněk niewielu miał sobie równych w znajomości szczegółów systemu operacyjnego VME, nie tylko w Czechach, ale także na świecie, nigdy nie starał się dyskutować tej pozycji, z której przecież doskonale zdawał sobie sprawę.

Legendarne były jego wystąpienia na konferencjach i seminariach – tak oficjalne, przygotowane, jak i spontaniczne głosy w dyskusji, które często ożywiały nudną atmosferę, prowokując kolejne głosy i repliki. Gdy, przed laty, jeden z brytyjskich gości na Konferencję Czeskiego Klubu Użytkowników ICL zapytał mnie: „Co to za facet o czwartej nad ranem, przy barze, dyskutował zawzięcie o alokacji pamięci dyskowej?” – od razu wiedziałem, że mógł to być tylko Zdeněk.

Poza informatyką Zdeněk dzielił czas na czytanie książek (z wyboru nie miał w domu telewizora) i rowerowe wycieczki po Beskidach, odbywane wraz z szesnastoletnim obecnie synem, którego, po śmierci żony, od dziesięciu lat samotnie wychowywał. Czytał naprawdę dużo, w tym również w polskim, który nie tylko rozumiał, jak większość ludzi pogranicza, ale którym bardzo dobrze mówił.

Nie wierzę, podobnie jak Zdeněk, w wróżby, horoskopy, kabały, przepowiednie i astrologię. Toteż poniższy cytat, który stanowił motto do jednego z najważniejszych, napisanych na rok przed śmiercią, opracowań Zdenka, niech zabrzmie tu jako jedna jeszcze autoironia w jego stylu, a nie auto-proroctwo:

„No one can plan the future. Three years is long-term. Five years is laughable!”

Bogdan Pilawski
Poznań, luty 1996