

Smått og godt

Korte kommentarer til aktuelle temaer og problemstillinger i IT-hverdagen: Observasjoner, villedende presse, pussige utviklinger og trender og mye mer.

- ➔ **Vi brenner CDer** – hvem gjør ikke det, for backup og andre formål. Det betyr at vi i likhet med de fleste har laget ikke så rent få ‘øl-brikker’ av det blanke slaget, CDer som av ulike årsaker er blitt kastbare i stedet for lesbare. Den ferske boken **PC Hardware in a Nutshell** fra O’Reilly & Associates, diskuterer problemet og har **hevet vårt kompetansenivå** på området betraktelig. Spesielt interessant er det at programvaren spiller så vesentlig rolle. Forfatterne anbefaler for eksempel å **kaste Adaptechs EasyCD**, som følger med de fleste brennere, **til fordel for ‘Nero’** fra tyske Ahead Software [www.ahead.de]. Den anbefalingen støtter vi uten videre.
- ➔ **Forfatterne** av boken, **Barbra og Robert Bruce Thompson**, har sin egen web-tjeneste [www.hardwareguys.com] med fokus på nettopp hardware: **Ytelse, komponenter, problemer, erfaringer, anbefalinger** og løpende nyheter. Den er **gull verdt for alle som stikker skrujernet i PCen** fra tid til annen. For de som gjør det ofte, er den uvurderlig. **Dette er billig erfaring.**
- ➔ **Kommunikasjon er vanskelig:** Vi morer oss – og irriterer oss – over de hyppige **navneskiftene i bransjen** for tiden. Den ene etter den andre skifter navn, legger bak seg vel etablerte merkelapper, og begynner på ny frisk – formodentlig **i den tro at forandringen er positiv for virksomheten**. Det er den sikkert fra tid til annen, men kommunikasjon er vanskelig – uansett om navnet er nytt eller gammelt. Dessuten: I ståket rundt navneskifter glemmer de fleste organisasjoner sin interne kommunikasjon. Lenge etter at vi har fått **sinte brev fra regnskap- og innkjøpsavdelinger**, som ber oss om å oppdatere våre registre, mottar vi fortsatt ordrer fra ansatte i de samme selskapene – under gammelt navn. Meldingen er kort og godt: **Skjerp dere! Begynn med egne ansatte**. En forandring kan aldri bli positiv utad dersom den ikke er det innad.
- ➔ **“Det gjenstår bare én fordel med kabel: Fart”**, leser vi i en herværende IT-avis i romjulen. Utsagnet skal komme fra **Compaq**, men er **like dumt uansett opprinnelse**. Mens vi kan lovprise de trådløse nettverkene i øst og vest (se for eksempel Mellvik-Rapporten nr. 68, 69 og 76), vil det alltid henge dramatiske fordeler ved kabelbaserte nettverk – for eksempel **kapasitet, pålitelighet, rekkevidde** – og fart. Den ene vil aldri erstatte den andre – de dekker ulike behov og prioriteringer. **Riktig verktøy til riktig oppgave.**
- ➔ **Trådløshetens viktigste raison d’être** er å gjøre livet enklere for IT-brukere. Hvilken utfordring dette er, får vi et inntrykk av ved å kaste et blikk på en **typisk hjemmePC anno 2001**, der bestanddelene er som følger: PC, skjerm, tastatur, mus, 4 høyttalere, sub-woofer, skriver, scanner, joystick, hodetelefon, mikrofon. Høyttalere integrert i skjermen er ‘ut’ på grunn av dårlig lyd kvalitet, mikrofon i skjermen er ‘ut’ fordi brukerne liker å ta med seg tastaturet i sengen – og så

videre. 13 enheter som skal kobles til samme boks – kort og godt **et ledningskaos uten like**. Hvor er du, **Bluetooth?**

- ➔ Juletid er **agurktid i media**, og tomrommet fylles med de underligste innslag. For eksempel **hvordan kjente fjes i norsk næringsliv forholder seg til e-handel**. Siden de fleste av oss allerede har registrert at Internett-handelen på ingen måte har tatt av enda, er svarene gitt på forhånd – og **i realiteten fullstendig uinteressante**. Det eneste argumentet for å bruke tid på stoffet, er derfor å kontrollere hvorvidt disse antatt oppegående **personene har kontakt med virkeligheten**. Og vi ble overrasket – ikke over at Yngve Hågensen mangler Internett-kontakt, for oss virker det som om han **mangler kontakt generelt**, men at IT-bransjens topper mangler både innsikt og praktisk erfaring. Aller verst stiller det seg for **Jens Rugseth**, ex-direktør i blant annet Cinet: **“Netthandel for forbrukere er dødt”**, proklamerer han bombastisk i Dagens Næringsliv 27.12.00. Han kunne like godt ha sagt at postordrehandel er dødt – fornuftsgehalten ville ha vært den samme. Vi deler riktignok oppfatningen om at yaTack og Coshopper både er dødsdømte og dårlige ideer, men håper noen forteller Rugseth at netthandel er mer enn disse to odditetene.
- ➔ **Idioter i aksjemarkedet del 2**: I fjorårets siste utgave av Mellvik-Rapporten var vi freidige nok til å påpeke at **aksjemarkedets såkalte analytikere** sjelden har kompetanse og innsikt nok til å kunne evaluere tilstand og fremtidsutsikter for teknologiselskaper. Fenomenet er ikke særnorsk, men synes tvert imot å være globalt. I en lang artikkel i **New York Times** (31/12/00) diskuterer journalisten Gretchen Morgenson den samme problemstillingen, og konstaterer blant annet at analytikere og meglerhus kan bli gjort **juridisk ansvarlige for sine lettvintheter**. I mange tilfeller viser det seg utrolig nok at selskapenes **web-sider blir lagt til grunn for optimistiske analyser og kjøpsanbefalinger**. Kort og godt nok en grunn til å behandle informasjon fra den kanten med betydelig skepsis.
[<http://www.nytimes.com/2000/12/31/business/31ANAL.html?pagewanted=all>]
- ➔ **Skyt pianisten**: Hva er vel mer naturlig når noe ikke går som planlagt eller forventet, enn å **finne noen å skylde på**? Derfor kommer det knapt som noen overraskelse at **WAP-leverandørene nå skyter vilt** rundt seg for å forklare sin egen fadese. I denne omgang er det spesielt mobil-operatørene som får vite hvor Johannes kjøpte ølet: **“Mobil-operatørene Telenor Mobil og NetCom har et hovedansvar for at WAP ikke kommer ut av hengemyren”**, hevder Schibsted Telecom til ukeavisen ‘Telecom’. Det må ha gått leverandøren hus forbi at **WAP sitter i den samme hengemyra over hele verden**. Å tillegge de norske operatørene globalt ansvar i sakens anledning, er med andre ord i beste fall naivt, i verste fall å undervurdere markedets intelligens. Årsakene til at **WAP hører hjemme i sin egen hengemyr** har vi diskutert tidligere, og intet på horisonten indikerer at dette vil forandre seg i overskuelig fremtid.
- ➔ **Elektronisk lommebok in spe**: Palm er ikke bare markedsleder på PDAer i verden, men viser en **imponerende kreativitet** med hensyn til å gjøre plattformen anvendelig i nye sammenhenger. I en fersk pressemelding forklarer selskapet hvorfor deres produkter vil bli våre nye **betalingsterminaler**: Etter å ha aksep-

tert summen i kassen, retter vi vår PDA mot kassa-apparatet, som kommuniserer via PDAens innebygde IR-port. Vi **aktiverer den elektroniske lommeboken, velger betalingsmåte, taster PIN-kode og bekrefter** all informasjon som kommer opp på skjermen. Transaksjonene er sikret med kryptering, og belastningen kommer på vår månedlige regning fra Visa eller – etterhvert – andre korttyper. **Et godt forsøk** Palm, og ganske sikkert første trinn i en utvikling, men dette er **rett og slett for tungvindt**. Mye kan sies om teknologien som inngår i pakken, men det er naivt å tro at dette kan bli noe annet enn et eksperiment og en **trekmessig pekepinn**. Ethvert alternativ som er – eller oppleves som – mer tungvindt enn dagens løsning er **dømt til å mislykkes**. “Dra kortet, tast koden, gå hjem” er langt enklere enn Palm-varianten anno 2001. **Vi venter på neste runde, kanskje allerede neste år? ■**