

Microsoft garderer seg – mot hva?

I 1997, mens en hel verden ble holdt på is med godsnakk om den kommende utgaven av Windows (W98), fikk vi vite at dette ville bli siste Windows-versjon med aner fra DOS og 16-bits Windows. Integrasjon og homogenisering var credo, og kodebasen i NT skulle bli fellesnevner for alt som het operativsystemer fra Microsoft for all fremtid.

Siden har det meste gått motsatt vei. W98 har ikke bare fått en etterfølger, men også avleggere i Windows CE og PocketPC, samt ambisjoner om ytterligere nedskalering til mobiltelefoner og annet industrielt utstyr. Windows NT har født en rekke barn med etternavn Windows 2000, mens Windows XP i disse dager venter i kulissene og skal bli vår nye følgesvenn på ordinære PCer, bærbare og stasjonære.

Den eneste faktor i utviklingen som kan minne om konsolidering, er at samtlige ikke-Intel plattformer er skrellet bort. Intel-arkitekturen eier verden, og MS ser ikke lenger behovet for å bruke penger på å virke plattformuavhengig. Det ble med godt prat, Windows NT på andre plattformer enn Intel ble ikke stort annet enn en demonstrasjon og et nisje-produkt.

Ideen – eller skal vi heller si tanken – om konsolidering er imidlertid ikke borte for godt. Bill Gates proklamerte på en konferanse nylig at XP er materialiseringen av den konsolideringsprosessen selskapet snakket om i 1997.⁷ Enn så lenge finnes det imidlertid ingen holdepunkter som tilsier at utsagnet har mer substans i dag enn for 4 år siden.

Windows XP – etterlengtet stabilitet?

De første erfaringene fra tidlige utgaver av Windows XP strømmer ut fra ivrige journalister i disse dager, og er ikke overraskende generelt meget positive. Når dette ikke overrasker, er det først og fremst fordi vi er vant med at slik er det: Microsoft er dyktige i sin behandling av media og får oppmerksomhet som står i forhold til denne dyktigheten.

Imidlertid er det toner i XP-evalueringene som er spesielt verdt å legge merke til. ZDnets David Coursey, som nylig overtok selskapets nettbaserte AnchorDesk nyhetstjeneste for IT-nyheter, observerer at "XP er forbausende stabil, og applikasjoner kan krasje uten å ta operativsystemet med seg". Deretter reflekterer han at dette er som å konstatere at en ny bil ikke bare er pen, men til og med kan kjøres. Med andre ord: XP fungerer slik alle dens forgjengere burde ha fungert, hvilket er utelukkende positivt. Samtidig forteller observasjonen ikke så rent lite om historien – og Microsofts rulleblad. Dersom videre erfaringer med nykommeren fortsetter i samme positive gate, vil en hel verden praktisk talt stå i kø for å oppgradere når produktet blir tilgjengelig mot slutten av året.

Så kan spesielt interesserte diskutere Microsofts historiske meritter forlengs og baklengs, mens markedet fosser videre – og raskt glemmer smertefulle erfaringer fra fortiden.

Erfaringer og erkjennelser

Hva har skjedd? Hvorfor ombestemte Microsoft seg? Hvorfor ser vi en slik eksplosiv spredning i produkter og varianter, et symptom som er minst like synlig på applikasjons-, løsnings- og verktøy-sidene som innen operativsystemer?

Med hensyn til operativsystemer er svaret relativt innlysende: Konsolideringen lot seg simpelthen ikke gjennomføre. Drømmen om konsolidering var nettopp det – en drøm, av mange årsaker, inklusive følgende:

⁷ Under introduksjonen av Windows XP på WinHEC-konferansen i California 28/3/01, sa Bill Gates blant annet: "Windows XP represents the realization of a dream of Microsoft for a long time. Take the code base of Windows NT and make it the code base of the entire PC."

- ✓ Privatmarkedet representerte allerede da en vesentlig del av Microsofts totalmarked – på OS-siden og for en rekke andre produkter. NT egnet seg ikke for dette markedet, blant annet fordi kompatibiliteten med historien var for dårlig. MS ønsket å kvitte seg med denne historiske ballasten, men kunne ikke av frykt for å skyte seg selv i foten.
- ✓ NT var et resultat av Microsofts ønske om å få fotfeste på tjenersiden, og manglet en rekke funksjonelle elementer som var kritiske for det typiske sluttbrukermarkedet, inklusive profesjonelle brukere.
- ✓ Microsoft trodde det var mulig å skalere NT både opp og ned, til PDAer og tynne klienter, og til gigantiske tjenere. Dette viste seg å ikke være riktig, og det skulle ta 6 år før systemet kom under kontroll i den forstand at funksjonalitet og kompatibilitet var på nivå med W98.

Realisme og modning

I årene som har gått siden, har både Microsoft og resten av markedet lært av erfaring – hva som er mulig og umulig, og ikke minst hva som er smart og mindre smart: Windows har ingen ting i en klokke eller et kjøleskap å gjøre – av samme årsak som at ingen ville tenke på å klippe plen med en skrutrekk. God tro har vært mang en optimist til stor hjelp, men det umulige er fortsatt umulig. Nettopp derfor har Windows CE vært en regulær nedtur for både Microsoft og hardwareleverandørene, mens PocketPC retter opp de verste filosofiske feilene, og har fått en langt bedre start i et eksploderende PDA-marked. Windows CE er en nedskalering av Windows, og tar utgangspunkt i at en PDA er en liten PC, i stedet for å betrakte den som en egen verktøykategorie som brukes på sin egen måte. En filosofisk bommert som førte til et mislykket produkt.

Tidene – og markedet – forandrer seg

Hvordan kan det så ha seg at Gates gjentar den samme konsolideringsdrømmen i dag? Faktum er at vi befinner oss et langt skritt nærmere forutsetningene for å kunne realisere den:

- ✓ 4 år er lang tid i dette markedet. Trolig er minst 80% av applikasjonene – inklusive spill – som levde i en 16-bits DOS-verden, nå borte fra markedet.
- ✓ Bortfallet av alternative hardware-plattformer gjør all utvikling enklere og mer overkommelig for MS.
- ✓ De andre markedssegmentene (PDA, mobiltelefon, WebTV osv.) er skrellet bort fra Windows-ambisjonene, og har fått sitt eget fokus.

I tillegg har MS utarbeidet en overraskende snever spesifisering for hvordan en maskin må være satt sammen for å kunne besmykke seg med 'laget for WinXP'-logoen. Dermed kan det være mulig i løpet av en periode på tre til fire år å samle de generelle operativsystemene til én stamme, hvorfra grener springer ut for ulike spesialiseringsområder,

omtrent som vi ser for W2000 i dag. Når den tid kommer, vil imidlertid hele problematikken være en annen, og prosessen kan vise seg å være om ikke irrelevant så i alle fall av beskjeden interesse. Årsakene diskuteres vi nedenfor.

Utfordringer i kø

Konsolidering av operativsystemer er imidlertid bare én av utfordringene Microsoft står overfor, og neppe den største. Selskapets historie viser en forbausende evne til på den ene siden å overse viktige utviklingstrender i markedet, og på den andre siden å kaste seg på den siste vognen i det toget forlater stasjonen, og jobbe seg fremover til å bli ledende eller i alle fall en viktig aktør. Hvor spiselige metodene måtte være, er en diskusjon vi ikke skal gi oss i kast med, og som har lett for å bli irrelevant før den kommer til noen konklusjon.

Internettet og regnearket er eksempler de fleste kjenner til, og listen er lang. En annen historisk svakhet har med vidsyn å gjøre – evnen til å frikoble både problemstillinger og løsninger fra tradisjonelle tankesett og stivnede rammer. Her er WinCE, som vi nevnte ovenfor, et glimrende eksempel: Forsøket på å tvinge en kjent og kjær teknologi inn i et verktøy med helt andre anvendelsesområder og karakteristika måtte bare bli mislykket, men Microsoft levde åpenbart i troen på at kombinasjonen var riktig til det siste.

Denne formen for infleksibilitet har sendt mang en historisk storhet til de evige jaktmarker, både innen teknologi og på andre områder. IBM klarte såvidt å riste av seg den gamle kappen i tide, og kom tilbake med en hastighet og en styrke som overrasket de fleste (se artikkelen på side 4).

Microsoft på toppen

Situasjonen for Microsoft er per i dag naturligvis en helt annen enn for IBM på slutten av 80-tallet. Nedturen er ikke begynt, selskapet befinner seg tvert imot på en oppadgående bølge. Dessuten – til tross for at selskapet har hatt vanskelig for å fange trender i markedet på et tidlig tidspunkt, vil ingen hevde at Gates & Co. ikke ser fremover. Kanskje har blikket vært hevet i høyeste laget i perioder, og dermed unngått de nære forandringene. Når vi ser på hvilke strategiske disposisjoner selskapet har gjort i løpet av de siste tre årene, oppdager vi i alle fall raskt at Microsoft for det første ser både trusler og muligheter i utviklingen, og for det andre aksepterer – om aldri så stille – at PC-epoken slik vi kjenner den i dag, er på hell. Derfor har aktiviteten vært bortimot hyperaktiv på nye områder som kan vise seg å bli viktige når dagens melkekuer går ut på dato. Følgende eksempler illustrerer mønsteret:

- ✓ **Innhold (content):** Microsoft har på den ene siden kjøpt rettighetene til kjente åndsverker – malerier, bøker, oppslagsverker, og på den andre siden arbeidet hardt for å etablere seg som leverandør av *on line* tjenester, via MSN og bransjespesifikke tjenester som bCentral.com (tjenester for små og

- mellomstore selskaper), Expedia.com (reisebyrå-tjenester) og Carpoint.com (omsetning av nye og brukte biler).
- ✓ Konsument-markedet: WebTV – og generell programvare for SetTop bokser – har ikke vært noen suksess så langt, men MS har øyensynlig ikke tenkt å gi seg. At dette er et viktig segment å få kontroll over, hersker det liten tvil om, men ingen har til dags dato funnet en form og en tjeneste som har falt markedet i smak.
 - ✓ Mobiltelefoner – som MS vil spesifisere og sette sitt merke på – mens de produseres av underleverandører.
 - ✓ Applikasjoner og verktøy: Allerede i 1998 var Microsofts inntekter fra Office like store som fra alle varianter av Windows, og selskapet har fortsatt å øke sin bredde på denne fronten. Siste skudd på stammen er overtagelsen av Great Plains Software i vinter, leverandør av Windows-baserte økonomiløsninger for små og mellomstore selskaper. Samarbeidet med CRM-leverandøren Pivotal, som ble annonsert ved årsskiftet, havner i samme gruppen.
 - ✓ Fokus på oppkjøp: Kjøp av selskaper og teknologi er nå så viktig for Microsoft at en velrenommert spesialist fra Wall Street ble ansatt ved årsskiftet med oppgave å initiere, styre og overvåke oppkjøpskandidater og overtagelser i USA og Europa.

Slik kan vi fortsette – men poenget er allerede mer enn klart nok. Microsoft diversifiserer, etablerer flere ben å stå på, eksperimenterer og garderer seg mot overraskelser fremtiden måtte bringe. Dette er intet annet enn sunn fornuft. Selskapet har pengebingen full og har god råd til både å eksperimentere og å gjøre tabber. Samtidig avslører aktivitetene at dagens hovedsegmenter ikke vurderes å kunne gi den vekst og lønnsomhet Microsoft ønsker.

Styr eller bli styrt!

Her drar tallrike krefter i ulike retninger, og Microsoft har etter beste evne forsøkt å styre dem i sin retning de siste årene. Selskapet kan i den forbindelse med rette beskyldes for å være en veritabel brems på teknologiutviklingen. Samtidig er handlemåten både naturlig og lett gjenkjennelig fra historien: For en aktør som har opparbeidet seg en posisjon som nærmer seg monopol i et markedssegment, er enhver forandring en trussel.

Brems eller ikke, har ingen til dags dato klart å stoppe utviklingen, og trenden mot effektivisering, forenkling og slanking har forårsaket en nødvendig kursendring hos Microsoft. Videre har tjenestefokuseringen – som med rette eller urette gjerne kalles ASP-bølgen, aksentuert behovet for forandringer raskere og kraftigere enn noen hadde ventet.

Microsoft er selv en viktig – kanskje den viktigste – årsak til tjenestefokuseringen og ASP-bølgen. Produktene og systemene er for kompliserte, for lite stabile, for kostbare å holde i drift. Det må spesialister til, og selv de står faretruende ofte fast. At vi ville ha kommet til dette

punktet også uten bidrag fra Microsofts side, er det ingen tvil om, og selskapet er slett ikke alene om å levere kompliserte, funksjonsoverlessede og lite stabile produkter.⁸ Å være størst og markedsleder har sine ulemper, og en av dem er å bli syndebukk der skylden burde ha vært fordelt på mange.

Den åpenbart beste måten å angripe denne utfordringen på – sett fra Microsofts side, er å sette i gang forandringsprosessen selv, og derigjennom få styringen på den. Og for en gangs skyld er selskapet tidlig ute. Programvaremarkedet vil gjennomgå dramatiske forandringer de neste årene, og som den største aktøren – med mest å tape, vil Gates & Co. fortrinnsvis sitte i førersetet. Dette har gitt oss to viktige erkjennelser fra den kanten i løpet av det siste året:

- ✓ Internettets nærmest universelle tilgjengelighet sørger for at den tradisjonelle modellen for salg av programvare – én pakke til én bruker – er på vei ut. Markedet er lut lei av kontinuerlige og kostbare oppdateringer og oppgraderinger, og er modent for alternativer. MS' alternativ er programvare til leie, med automatiske oppdateringer via nettverket så lenge abonnementet går, og – uten at det er blitt sagt eksplisitt – en mer eller mindre automatisk fjerning når avtalen utløper. Det er lett å se de praktisk attraktive sidene ved en slik modell. Vi er alltid ute etter forenkling, og dette høres besnærende ut. Medaljens bakside er imidlertid langt mindre attraktiv: Den gir programvareleverandøren – i dette tilfellet Microsoft – betydelig aksess og innsyn i våre systemer, samt mulighet til å regulere prisene på et løpende abonnement etter eget for godtbeholdende. I og med at selskapet har et særdeles tvilsomt rykte med hensyn til stabilitet og forutsigbarhet på sine lisenspriser, tror vi profesjonelle miljøer vil tenke seg nøye om før de går inn på slike avtaler. At metoden tar vare på et høyst tiltrengt behov for kontroll med ulovlig kopiering av programvare, er en del av bildet – og åpner en samling juridiske problemstillinger ingen i dag har oversikt over.
- ✓ Tjenestefokuseringen og ASP-modellen er uunngåelig. Her er det viktig å tilpasse seg behovene så fort som mulig og samtidig se etter nye forretningsmuligheter som oppstår i kjølvannet av forandringene. Microsoft forsøker å dekke begge deler med sitt fortsatt noe ulne .NET-konsept, kombinert med Web-tjenester som startet med passport.com og fortsetter med HailStorm. Disse kommer vi tilbake til nedenfor.

Fortsatt IT-fokus

Uavhengig av spredningen vi er vitne til hos Microsoft i disse dager – til nye segmenter som er mer eller mindre perifere til IT-markedet, er det ingen tvil om at IT-siden forblir selskapets hjemmebane i overskuelig

⁸ Vi kommer tilbake til temaet programvare og kvalitet i neste utgave av Mellvik-Rapporten, se baksiden.

fremtid. I parallell med hektisk aktivitet for å sikre eksisterende virksomhet i segmentet, blant annet gjennom Office XP og Windows XP, er det nettverksrelaterte prosjekter som står i fokus. Til å ha kommet så sent til torgs på Internett- og Web-siden som de faktisk gjorde, er det imponerende at selskapet har maktet å plassere seg i dagens sentrale posisjon. På samme måte som de utmanøvrerte Lotus 123 i regnearkmarkedet, har Microsoft i løpet av de siste 3 årene klart å komme opp på siden i det som tidligere ble kalt gruppevare-markedet, og som nå – langt mer dekkende – går under betegnelsen *messaging*, meldingsformidling.

Microsoft.NET

Mye vil imidlertid ha mer, og .NET-strategien – annonsert sommeren 2000 – var første trinn og et fundament for å posisjonere selskapet i en kommende verden sentrert rundt et allestedsnærværende nettverk. Erkjennelsen av at vi i voksende grad omgir oss med nettverkstilkomlede 'duppedingser' (se egen artikkel om *Network Appliances* i forrige utgave av Mellvik-Rapporten) – oppgavetilpassede klienter fra kjøleskap og komfyr via TV og musikkanlegg til alarmsystem, energikontroll og bil, forårsaker et naturlig ønske hos Microsoft om å sikre seg en størst mulig bit av kaken. .NET-strategien skal legge grunnlaget for ikke bare en bit, men dominans i dette markedet.

En haglskur fra vest

Andre trinn i .NET-raketten var nett-tjenesten Passport.com, lansert for noen måneder siden med ambisjon om å bli en *shopping*-portal og betalingstjeneste for privatbrukere og selskaper over hele verden. En *single sign on* portal som skal være forenklede mellomledd i alle tenkelige transaksjoner – og naturligvis generere inntekter fra hver eneste transaksjon. Ved utgangen av mars måned dukket så HailStorm opp, som i korthet tar sikte på å posisjonere Microsoft som en total tjenesteleverandør for hver enkelt av oss. Her finner vi grunnstammen i Microsofts IT- og nett-strategi for årene fremover, og er vel verdt et nærmere studium: Hva er substansen og hva blir konsekvensene dersom selskapet lykkes?

La oss begynne med .NET, som skal være fundamentet 'for alt Microsoft gjør i fremtiden' – ifølge Bill Gates og Steve Ballmer. Som sådan er både strategien og dens innhold fortsatt forbausende lite konkret. Under de store vyene og fantastiske fremtidsperspektivene er det langt mellom substansen, og det er nærliggende å tro at .NET er blitt til på kort tid for å møte en antatt trussel eller utfordring fra andre leverandører. Ved å presentere en overordnet strategi, sørger Microsoft for å holde oppmerksomheten fra marked og media oppe, mens de arbeider med å substansiere innholdet. Ingen ukjent metode for verken Microsoft eller andre storheter – i og utenfor IT-bransjen.

Den opprinnelige .NET-lanseringen kolliderte med dommen i første runde av monopol-rettsaken mot Microsoft, og fikk langt fra den oppmerksomhet selskapet hadde håpet. Derfor fulgte de opp med en rekke beslektede lanseringer ut over sommeren, som i og for seg var interes-

sante nok, men som hele tiden snakket om teknologi og løsninger et godt stykke inn i fremtiden: Første og foreløpige runde skulle bli tilgjengelig i 2001, mens det egentlige .NET skulle inkarnere seg i 2002.

4 teknologigrupper

At det først og fremst handlet om et konsept, går klart frem i presentasjonen av fokusområder ('teknologigrupper') for .NET: 'User Experience', 'Infrastructure and Tools', 'Building Block Services' og 'Device Services'. Ingrediensene var i første omgang ikke annet enn lettere modifiserte eller innpakkede utgaver av eksisterende produkter, fra Office via utviklingsverktøy til databaser og 'back-office'.

Mens .NET fikk voksende oppmerksomhet fra media, brakte strømmen av pressemeldinger og annonseringer fra Microsoft lite nytt til torgs med hensyn til substansen bak konseptet. "Velkommen etter" var holdningen fra de viktigste konkurrentene, med IBM og Sun i spissen, og eksperter i akademiske kretser og analyseselskaper trakk på skuldrene: Her var det lite å ta stilling til, utover at Microsoft ønsket å styre utviklingen, og at selskapet bekjente seg til XML som en grunnleggende standard for utveksling av data. I og for seg et positivt signal, men detronisert av ekspertkommentarer som påpekte at dette er vanlig taktikk fra den kanten: *Embrace and Extend* er sågar offisiell Microsoft strategi, og betyr at standardene ikke bare skal aksepteres, men også gjerne utvides – til å bli Microsoft-spesifikke. Derfor er det umulig å vite hva bekjennelsen til XML egentlig betyr for produktene innfinner seg.

Mens innholdet fortsatt er mangelfullt, forteller .NET-strategien mye om Microsofts syn på og vyer for fremtiden. .NET skal bygges inn i alle selskapets programvareprodukter og gjøre samspill dem imellom til en problemfri og usynlig opplevelse for brukerne. Dette harmonerer med strategien som har preget Windows og Office i lang tid, og betyr blant annet en videre tett integrasjon mellom de ulike komponentene. For eksempel kan ikke operativsystemene nøye seg med å ha nettleseren innebygget som integrert komponent, men må også ha .NET-komponentene integrert. I praksis kan det neppe bety noe annet enn en ytterligere omdreining på skruen som låser verden i en Microsoft-infrastruktur.

Fra en overfladisk enkelhets- og brukervennlighets-betraktning ser dette tilforlatelig ut – hvilket også er hva Microsoft behørig understreker. Den uvegerlige konsekvensen er imidlertid også åpenbar: I en spagheti av interne grensesnitt og mer eller mindre hemmelige koblingspunkter, blir det umulig for andre leverandører å koble seg til tjenestene på effektivt vis. Alternativene forsvinner og Microsoft blir sittende med bukten og begge endene på stadig flere områder, etter Office-modellen slik vi alle er blitt kjent med den gjennom et halvt dusin år.

Vi er ikke redde for at denne drømmen skal la seg realisere, men vi må samtidig være realistiske nok til å se at Microsofts makt og posisjon gjør selv tilsynelatende umulige disposisjoner og gyrasjoner mulige.

Inn med tjenester

Hvor dette bærer, får vi et klart inntrykk av i beskrivelsen av HailStorm-konseptet: Her har Microsoft samlet en gruppe tjenester som de mener vi alle har behov for og vil ha stor nytte av. Kort fortalt vil Gates & Co. forenkle vår hverdag og ta hånd om alle våre viktige data, som i dag 'slenger' rundt omkring i lommebøker, skuffer og skap, offentlige registre og så videre:

- ✓ *MyWallet* tar vare på kvitteringer, betalingsmekanismer og transaksjonslogger (fremtidens kontoutskrifter)
- ✓ *MyDevices* inneholder konfigurasjonsdata for ulike nettverkstilknyttede 'duppedingser' – fra PCer via PDAer og mobiltelefoner til husholdningsapparater
- ✓ *MyServices* skal holde styr på alle slags øvrige tjenester vi abonnerer på, eller på andre måter benytter eller har kontakt med
- ✓ *MyUsage* holder oversikten over vår bruk av de øvrige tjenestene

Dette høres i første omgang kurant ut. Forenkling er hva vi søker, og forenkling er hva Microsoft tilbyr. Men stopp opp et øyeblikk: Hva kan vi lese mellom linjene? Hva slags data er det Microsoft egentlig vil hjelpe oss å organisere? Vel har vi lenge ønsket oss en enkel måte å synkronisere vår PDA, vår mobiltelefon, vår PC og vårt sentrale adresseregister på, og vi er ikke fremmede for å 'outsourc'e' tjenesten til en ekstern, pålitelig part. Videre ser vi lyst på å kunne få tilgang til all denne – og mye mer – for oss kritisk informasjon, hvor vi enn måtte finne oss, og selv om både mobiltelefon, PDA og PC har sagt takk for seg – for eksempel i en ulykke.⁹ Men er Microsoft en tjenesteleverandør vi kan stole på i en slik sammenheng? Vi ser for oss en voksende mengde informasjon som lett kan misbrukes i et utall sammenhenger. Spørsmålet er i første omgang prinsipielt, og må i neste omgang sammenholdes med hvilke erfaringer vi har med leverandøren, enten det er Microsoft eller andre.

Videre skal tjenesten – i motsetning til hva som er blitt vanlig i Web-sammenheng – ikke være gratis. Den skal i sin helhet finansieres av brukerne, gjennom transaksjonsavgifter og abonnementsinntekter. Tankegangen er at nytteverdien blir så stor for brukerne at de gladelig betaler – og er for såvidt rimelig nok ut fra dagens heller begredelige kvalitetsnivå for slike tjenester.

Kompatibilitet med HailStorm skal bygges inn i alle tenkelige og utenkelige produkter – i første omgang alt Microsoft har innflytelse over, og i neste omgang 3. parts produkter via det som kalles et 'standard Hail-

⁹ Se også kommentaren om *visto.com* på side 33, som tilbyr det vi kan kalle begynnelsen til HailStorm.

Storm-grensesnitt'. Hvordan dette kan fungere, er allerede demonstrert i prototyper på Apple- og Palm-utstyr. Så langt ser med andre ord det meste tilforlatelig ut: Markedet vinner, Microsoft vinner og alle er kommet et skritt videre.

Det markedsføringen ikke forteller, er hvilke forutsetninger som må innfris for at dette skal fungere i praksis. Et eksempel: Microsofts hvitbok om HailStorm¹⁰ forteller forsiktig at sikkerhetsmodellen er basert på Kerberos-autentisering. Kerberos er en kjent og akseptert standard i den sammenheng, men sin vane tro foretok Microsoft betydelige forandringer og tilpasninger da teknologien ble introdusert i NT 4.0. Dermed fungerer Kerberos-produkter fra andre leverandører kun unntaksvis sammen med Microsoft. I dag kan dette synes som et uvesentlig punkt, men dersom HailStorm-tjenester blir gjort avhengig av brukerautentisering via Microsofts Kerberos, ligger det i kortene at Microsofts eget nettverk må involveres i alle transaksjoner. Dette vil i sin tur gi selskapet muligheten til å fjerne brysomme konkurrenter som AOL og Compuserve nærmest over natten. Her finner vi også årsaken til at AOL og Sun med flere allerede har tatt bena fatt i retning justisdepartementet i Washington – med HailStorm under armen.

Generelt er dommen over HailStorm fra eksperter og analyseselskaper preget av skepsis. Noen fordømmer forsøket på å 'lure' brukerne til å gi fra seg informasjon som lett kan misbrukes, mens andre legger vekt på at markedet er for modent til at strategien kan lykkes. Atter andre gjør den korrekte observasjonen at også HailStorm under overflaten er et lappverk av eksisterende Microsoft-teknologier – fra Passport via HotMail til MSN Messenger. Samtidig er enigheten stor om at tjenestene som blir beskrevet, er både vel gjennomtenkte og klart i tråd med behov i dagens og fremtidens marked.

En annen interessant observasjon er at hele konseptet representerer et diamentralt motstykke til ideen som skapte Microsoft for 25 år siden: Frigjøringen av datakraft og informasjon til personlige datamaskiner, fri for kontroll fra datasenteret. Nå vil Microsoft ikke bare sentralisere tilbake igjen, men selv ha kontroll over informasjonen. En lang rundtur i en stor spiral – som fortsetter å rotere.

Konklusjon

For en stor og vellykket virksomhet å spre sine aktiviteter, er en vanlig og ofte fornuftig forretningsstrategi. Den kan være nødvendig på grunn av forandringer i marked og teknologi, eller optimal fordi selskapets ressurser og posisjon gjør det mulig. I Microsofts tilfelle er den begge deler. Selskapet kan kritiseres for mangt, og er en naturlig hoggestabbe i kraft av sin markedsposisjon, men ingen kan si at de ligger på latsiden med hensyn til posisjonering for fremtiden.

Det store spørsmålet er om Microsoft går i samme retning som markedet, om de klarer å styre utviklingen i en retning som passer for dem.

¹⁰ Hvitboken (WHITE PAPER) fra Microsoft bærer tittelen "Building User-Centric Experiences: An Introduction to Microsoft HailStorm", og er tilgjengelig fra www.microsoft.com.

Målsettingene er klare – å sementere dagens dominante posisjon i et marked i kontinuerlig forandring. Denne forandringsprosessen er på den ene siden plagsom, fordi gårsdagens suksesser er glemt i dag. Samtidig er den en strålende mulighet som Microsoft og mange andre har visst å utnytte til siste trevl: Forandringene krever at produktene tilpasses, hvilket fordrer oppdateringer – som i sin tur forutsetter at kundene betaler for produktene en halv gang til, regelmessig.

Imidlertid gir heller ikke denne situasjonen noen form for stabilitet, og det er neste generasjon av IT-samfunnet slaget står om i disse dager. Med .Net, Passport, HailStorm og beslektede prosjekter har Microsoft plassert seg i fronten av den neste bølgen: Ingen andre i markedet har noe å presentere som er i nærheten av disse med hensyn til total dekning av kundenes antatte behov – i privatmarkedet og det profesjonelle markedet. Så kan vi diskutere substansen oppad stolpe og nedad vegg, og mange vil hevde at Microsoft prater mye og leverer lite. Selskapets omsetning, vekst og overskudd er ikke harmonisk med en slik påstand. Når bulldoseren Microsoft ruller av gårde, går det ikke fort, men det går fremover og det er lite lurt å stå i veien.

I første omgang er HailStorm interessant fordi Microsoft griper fatt i reelle problemstillinger og anviser løsninger som definitivt har noe for seg. Samtidig er det, som vi også har vært inne på, lett å se trusselbildene – *big brother*, kontroll, overvåking, misbruk av fortrolige opplysninger og så videre. Som Meta Group kommenterte i etterkant av HailStorm-lanseringen: “Vil konseptet bli oppfattet som et spill for å få makt i og over markedet? I så fall er det negativt, men i motsatt fall vil Web-brukere neppe velge å bruke tid på det.” Ironien er slående, og postulerer at all PR er god PR: Dersom Microsoft får mye oppmerksomhet rundt HailStorm, øker sjansene for å lykkes, selv om oppmerksomheten er negativ.

Et komma i historien

Vi tror HailStorm blir et komma i den store sammenhengen av helt andre årsaker. Vel kan det se ut som Microsoft er tidlig ute for en gangs skyld, men de er slett ikke alene i markedet, og tidene har aldri sett større flyktighet blant konsumentene enn akkurat på nettet. I sitt forsøk på å skaffe og holde på kontrollen, vil Microsoft overfokusere på nettopp kontroll, og glemme at verden om to år ikke lenger kan styres fra Windows. Når fundamentale regler forandrer seg, sprer konsekvensene seg raskt og vidt oppover, og er i stor grad uforutsigbare, også for Microsoft. Heldigvis.

At tallrike sider av .NET vil være en del av vår hverdag de neste fem årene, er det imidlertid ingen tvil om. Om substansen mangler aldri så mye, vil markedsføring og ren massefart sørge for akkurat det. ■