

IT-revyen

Mellvik-Rapporten er verken avis eller nyhetsmagasin, men vi er definitivt opp-tatt av det som skjer rundt oss. Under overskriften IT-revyen kommenterer vi aktuelle nyheter og temaer i markedet og bransjen forøvrig. Vi konsentrerer oss om emner og trender som faller inn under MRS naturlige fagfelt, og inviterer leserne til å komme med innspill.

OpenMail ved veis ende

Ingen stor bombe kanskje, men uten tvil en dårlig nyhet for noen millioner brukere og noen tusen driftsansvarlige: HPs OpenMail går over i historien med versjon 7, som blir tilgjengelig om noen måneder. Så blir markedet enda et hakk ryddigere – og fattigere. En hel håndfull relativt utbredte produkter, hvorav OpenMail og cc:Mail er de mest kjente, har sagt takk for seg i løpet av de siste 5 årene. Presset fra markedslederne Microsoft Exchange og Lotus Notes/Domino blir for stort, og voksende deler av markedet velger åpne (OPEN SOURCE) alternativer fremfor kostbare og proprietære løsninger. Lønnsomheten blir deretter og utsiktene til bedring er fraværende.

Hovedårsaken til at OpenMail nå forsvinner (systemet blir vedlikeholdt av HP i 5 år etter siste offisielle versjon, så noen forandring over natten er det ikke snakk om), er først og fremst at HP ikke har maktet – eller ønsket – å la produktet følge med i utviklingen. OpenMail har eksistert siden siste halvdel av 80-tallet og bærer i altfor sterk grad preg av denne alderen. Meldingsutveksling av i dag er et sammensurium av funksjonalitet, standarder og proprietære tjenester som på mange måter befinner seg i en negativ spiral – drevet av kappløpet mellom Lotus og Microsoft, som begge bruker mer ressurser på å låse kundene til sitt produkt enn til å lage solide, skalerbare, effektive og modulære løsninger. At HP ikke ønsker å være med på denne nedturen har vi den største forståelse for. Vi blir ukentlig konfrontert med problemstillinger knyttet til det faktum at mens kommunikasjon innenfor Notes- eller Exchange-domener stort sett fungerer som det skal, er kommunikasjon med omverden problematisk. All verdens standarder kan ikke avhjelpe slike problemer så lenge løsningene mangler både arkitektur og spesifikasjoner.

Drømmen om samspill på tvers av plattformer er fortsatt en drøm, til tross for alle slag som er vunnet av standardiseringen de siste 10 årene. Slik utviklingen går i dag, er avstanden mellom dominante løsninger og standardene stigende i stedet for minkende. Den eneste lysningen på horisonten er et voksende krav om å folde løsningene inn i et Web-basert grensesnitt (Webtop, se Mellvik-Rapporten nr. 80 og 81). Veien frem dit er lang for titusener av organisasjoner som har gjort seg avhengige av integrerte meldingssystemer der credo synes å være "hvorfor gjøre det enkelt når det kan gjøres proprietært". Men det er markedet som bestemmer, og enn så lenge sier markedet 'jattakk' til både Notes/Domino og Exchange. Derfor tar vi farvel med OpenMail.

Napster, frihet og tvang

Napster har vunnet og Napster har tapt – så enkelt og så komplisert er det: Napster har demonstrert en revolusjonær idé fundamentert på velprøvd teknologi,

og på den måten satt spor etter seg som aldri vil forsvinne. På den andre siden er selskapet og nettstedet i disse dager i ferd med å tape kampen mot den tradisjonelle musikkindustrien, som har satt formidable ressurser inn på å knekke denne trusselen – mot markeds kontroll og enorme inntekter. Ingen er forundret over innsatsen. De fleste av oss er nok mer overrasket over at det har tatt så lang tid å få rettssystemet (primært i USA) til å tvinge nykommeren i kne.

Slaget er imidlertid ikke over enda. Napster har måttet akseptere å innføre filtreringsmekanismer som blokkerer for utveksling av musikk fra noen tusen navngitte artister, men sperringene gjelder fortsatt kun en beskjeden del av det totale tilfanget. Videre har det, som en følge av forfølgelsene Napster har vært utsatt for, dukket opp en lang rekke alternative 'mini-napstere' – Gnutella, LimeWire, BearShare og ToadNode – for å nevne de viktigste. Disse har hatt anledning til å rette på svakhetene som har felt Napster i retten: Eksistensen av en sentralisert database med informasjon om hva som finnes hvor.

Dermed har musikkindustrien i realiteten tapt allerede: Uansett hva som skjer med Napster, vil kopistene leve videre og være uangripelige med de juridiske våpen som hittil ha vært benyttet. Så er vi klare for en ny runde, og for hvert år som går, reduseres kampviljen fra en musikkindustri som ikke kan fortsette å leve i fortiden. Bransjen må fornye seg eller forsvinne, og se andre ideer og virksomheter overta. Det er her de viktige slagene om fremtidens underholdningsindustri vil stå.

ASP-opprydding

Customax var en av ASP-aktørene vi hadde med i vår oversikt i forrige utgave, der vi også konstaterte at selskapet er i økonomiske vanskeligheter, og at overlevelse ikke er garantert. Like etter at utgaven gikk i trykken, kom så nyheten: Customax dropper ASP-virksomheten og selger den med kunder og ansatte til Telecomputing. Uten tvil et naturlig valg. Customax er den andre velkjente aktøren i segmentet som i løpet av et halvt år har valgt å legge inn årene og konsentrere seg om konsulentvirksomhet. Her er det mulig å utnytte den kompetansen som er bygget opp – og å tjene penger. Samtidig bidrar de til en tiltrengt konsolidering som vil gjøre markedet mer profesjonelt, oversiktlig, og ikke minst: Mer effektivt.

NettAxess, som også var med i oversikten, klarte ikke – eller ønsket kanskje ikke – en slik myklanding. Selskapet gikk over ende, med innlysende negative konsekvenser for kunder, ansatte og investorer, og ikke minst for en ung bransje som sliter i motbakke.

Som vi konstaterte i ASP-artikkelen i forrige utgave, mangler vi tjenesteintegrasjoner i markedet, mens vi har altfor mange aktører som bygger sin egen infrastruktur. Begrepet 'strukturrasjonalisering' herjet Norge i helt andre sammenhenger på 70-tallet, og passer utmerket på den pågående prosessen i ASP-markedet (se også egen artikkel på side 23).

Trådløs usikkerhet

Dagspressen har oppdaget trådløse lokalnett. Aftenposten hadde nylig et høyst betimelig oppslag om usikkerhet knyttet til Wireless Ethernet (se Mellvik-Rap-

porten nr. 76), som eksploderer i utbredelse i disse dager – med god grunn: Lettvint, enkelt og etterhvert rimelig. Dette er hva vi vil ha, og sikkerheten er det åpenbart få som skjenker en tanke.

Problemet som avsløres, er at skjødesløsheten og tankeløsheten er like stor i dag som for 2, 10 og 30 år siden. De fleste er fornøyde når det virker, sikkerheten får noen andre ta seg av. Mens dette er ille i seg selv, er det også et faktum at samtlige WE-produkter på markedet i dag har gode sikkerhetsmekanismer tilgjengelige – som med enkle håndgrep kan aktiviseres. Velger vi å la være, får vi den sikkerheten vi fortjener – helt på linje med å ikke låse huset eller bilen. Noen stor trøst er det heller ikke at situasjonen er minst like ille over store deler av verden, inklusive San Francisco.

Så kan vi gå inn i mer eller mindre akademiske diskusjoner om hvorvidt den ene eller den andre krypteringsløsningen er god nok. Det vi i realiteten diskuterer, er hvor mange timer det vil ta en målbevisst innbryter å få tilgang til nettverket. At det er mulig å bryte seg inn, er ikke det samme som at løsningen er dårlig. Den må rett og slett stå i forhold til verdiene som skal beskyttes. Er de så store at trådløshet blir for risikabelt, tar vi konsekvensen av det. Samtidig – kryptering og sikkerhet har to styrende parametre: Standarder og effektivitet. Forsaker vi begge deler, kan vi få en nærmest vilkårlig sikkerhet. I motsatt fall får vi det vi ønsker – eller det vi finner godt nok.

Krympende arbeidsstasjoner – og priser



Suns **SunBlade 100** er eksponent for den nye generasjonen kompakte, 64-bits arbeidsstasjoner – som kjemper en håpløs kamp mot Wintel-hegemoniet.

En arbeidsstasjon er en kraftig brukermaskin, spesielt utrustet for formål med ytelseskrav utenom det alminnelige. Helt siden PCenes inntog har de tradisjonelle arbeidsstasjonsleverandørene – SGI, Sun, HP, IBM – kjempet hardt for å holde på betegnelsen – og markedet. De har stort sett tapt, gått fra skanse til skanse, forfulgt av billig PC-hardware og Windows NT. Markedet har krympet, men borte er det ikke, og leverandørene 'rør på seg' fortsatt – i alle fall Sun og IBM. Begge har nylig lansert hvert sitt angrep på trusselen fra PC-sektoren, med interessante vinklinger: IBM vil 'ha' aksjemeglermarkedet, og presenterer skreddersydde arbeidsstasjoner som fjernes helt fra brukeren: De plasseres i maskinrommet der de får optimalt miljø, mens skjermer (meglere vil ha to eller flere per brukere) og annet brukerstyr kan være over 200m unna selve maskinen. Med multiprocessor-maskiner i kompakt format, kraftig grafikk og attraktive priser mener IBM at loddet er kastet. Vi kaller det markedstilpasning, og observerer at IBM slett ikke ligger på latsiden, verken med hensyn til innovasjon eller produktutvikling.

Sun Microsystems vil trolig bestride at IBMs produkt fortjener betegnelsen arbeidsstasjon. Den kjører jo ikke Unix, hvilket er en nødvendig kvalifikasjon der i gården. Selskapet er på sin side i gang med enda en kampanje – og produktgruppe – som skal ta 'rotta på de hersens PCene': "Kraftig jern til under NOK 10.000 trenger ikke å være 32-bits," er ett av slagordene. SunBlade 100 er en full 64-bits maskin i ulike inkarnasjoner – sentrert rundt standard PC-komponenter som bidrar til at prisen blir attraktiv. Et nisjeprodukt blir det like fullt, i og med at prosessoren er UltraSPARC og operativsystemet Solaris 8. Uten tvil

ypperlige produkter for det markedssegmentet Sun på sett og vis eier allerede, og innovativt i den forstand at kundene får mer for pengene i mindre forpakning enn noen gang. Men noe stort bidrag til voksende markedsandeler blir det neppe. Til det er verden fortsatt for Wintel-dominert. Og at PC-bølgen kulminerer betyr ikke at markedet er modent for flere arbeidsstasjoner. Tvert imot, her må det tynnere jern til.

Statoil: Full frys, lite smell?

Statoil fikk mye og berettiget oppmerksomhet for sitt ambisiøse 'fyll frys, big bang' prosjekt i 1999: Alle IT-investeringer ble stoppet for en 2-årsperiode – i påvente av en gjennomgang og gjennomgripende forandring av selskapets infrastruktur og verktøy. Det ble påpekt at den kontinuerlige utskiftingen av utstyrsparken representerte et driftsmessig mareritt som for det første var kostbart, og for det andre ga utilfredsstillende stabilitet. Vi gjennomgikk tiltaket i Mellvik-Rapporten nr. 67 (november 1999), og konkluderte blant annet med at ideen burde friste de fleste store og små organisasjoner – ikke minst fordi den åpner for veivalg som ellers ville ha vært om ikke utilgjengelige, så i alle fall tunge å gripe fatt i. Eksempler i den forbindelse er vurderingen av ASP-alternativer, utskilling av driftsorganisasjonen, en omlegging til moderne systemarkitektur og en storstilt slanking av utstyrsparken.

Siden har det vært stille fra den kanten. Frysing av investeringene var imidlertid ikke det samme som en frysing av aktivitetene, snarere tvert imot. For å komme frem til løsninger som kunne stå klare for 15.000 brukere i andre halvdel av 2001, var det kun tiden og veien å ta av. Først i februar i år begynte det å tikke nyheter ut fra prosjektet, og overraskelsen var stor for flere enn oss: At Statoil hadde bestemt seg for å erstatte Lotus' SmartSuite med MS Office, hadde lekket ut tidligere, og representerte ingen overraskelse. Tvert imot har overgangen ligget i kortene i lang tid, i og med at Lotus for alle praktiske formål la ned videreutviklingen av systemet for flere år siden.

Større var vår forbauselse da meldingen kom om at Statoil har inngått avtale med Dell Computer om levering av nærmere 15.000 standard PCer. Ikke tynne klienter eller slanke PCer, men FULL-SIZE, 'fete', tradisjonelle maskiner. Dette høres ut som et veritabelt nederlag i forhold til de høye ambisjonene og ditto sigarføring ved prosjektets start. Er det et tilbaketog, et nederlag eller rett og slett en erkjennelse av at tiden ikke er moden for en storstilt omlegging av system- og IT-arkitekturen? Vi har undersøkt saken og funnet en lang rekke interessante erfaringer og observasjoner som er av generell interesse.

Nederland leder på høyhastighetsnett

Å være verdensledende, verdensmester eller på annen måte toppe en liste eller statistikk er alltid attraktivt, blant annet fordi det genererer positiv oppmerksomhet. Ikke minst i akademiske kretser er dette viktig – et bidrag til å sikre vekst i neste års budsjetter.

Denne gangen er det Nederlands forskningsnettverk – SURFnet – som med god grunn har fått en hel verden til å reagere med misunnelse og beundring. Via målrettet innsats, kreative samarbeidsmodeller og et skikkelig løft fra det offent-

lige, er verdens raskeste segment av Internettet nå tilgjengelig for landets forskningsinstitusjoner og universiteter. 32 kanaler á 10 Gbps er tilgjengelige i første omgang, som suppleres av en fiberoptisk forbindelse direkte til Internett-knutepunktet i Chicago – StarLight Optical Internet Exchange. Spesielt interesserte finner ytterligere detaljer på www.gigaport.nl.

Løsningen er et eksempel til etterfølgelse – og burde mane til en smule ettertanke for politikere og andre som lever i den villfarelse at Norge ligger langt fremme på de fleste tekniske områder, og spesielt de som er relatert til Internettet. Dette handler først og fremst om å tilrettelegge forholdene for å stimulere til nyskaping på et område som blir viktigere dag for dag. Det er sørgelig at våre hjemlige institusjoner blir avspist med småpenger og tåpelige argumenter om moderasjon og press i økonomien når fremtiden i realiteten står på spill. ■