

IT-revyen

Mellvik-Rapporten er verken avis eller nyhetsmagasin, men vi er definitivt opptatt 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.

Virus: NIMDA overtar

Ikke før har sirkuset forårsaket av Code Red lagt seg, før en ny epidemi er i gang. Om den heter NIMDA, Code Blue eller noe annet spiller i og for seg liten rolle. Det interessante er at de kommer, den ene etter den andre, og at markedet er like hjelpeløst hver eneste gang – inntil leverandørene av antivirus-programvare kommer på banen med sine oppdaterte utgaver. Det er vel og bra, men noe nærmere en løsning på problemet er vi ikke. Tvert imot understreker hver eneste epidemi hvor hjelpeløse vi er.

Likevel blir vi sittende med hendene i fanget: Hele markedet, hele verden lar seg voldta av datavirus uten å reise seg og forlange at årsakene til et virus kan spre seg, fjernes. Vi har diskutert nettopp dette faktum en rekke ganger tidligere her i Mellvik-Rapporten i løpet av de siste 8 årene, og situasjonen har knapt forandret seg – i alle fall ikke til det bedre. En hel bransje, med Microsoft i spissen, lever av å selge oss programvare med elendig kvalitet i sikkerhetsmessig forstand. Et annet segment av den samme bransjen lever av svakhetene i den første, og selger oss verktøy som skal redusere skadevirkningene av programvare vi har betalt dyrt for. Selvmotsigende er det, men likevel en beskrivelse av hverdagen.

Bedre blir det ikke av at sistnevnte gruppe ikke lenger lar sine bulletiner informere oss om hvem som er utsatt og hvordan. De antar – eller later som – en hvilken som helst virus representerer en trussel for alle, hvilket sjelden er tilfelle. Virus er som regel plattform- og applikasjons-spesifikke, et faktum markedet i langt større grad burde være opptatt av: Den eneste farbare veien ut av det kostbare og uproduktive uføret vi befinner oss i, er å bytte plattformer – erstatte de utsatte med sikrere og mer pålitelige varianter. Et slikt signal til leverandørsiden ville ikke kunne ignoreres.

Det er med programvare og plattformer som med valg: Vi får det vi fortjener, de vi velger, de vi stemmer på. Da hjelper det lite å sutre. Og de av oss som har valgt andre plattformer, kan undre oss over hvordan det er mulig å la være...

Open Source blir politikk

Hvorvidt det er de attraktive sidene ved OPEN SOURCE – lave kostnader, åpen kildekode og ekspertise, kvalitet, tilgjengelighet osv. – eller irritasjon over Microsofts maktbruk som er årsaken, sier aktørene ingen ting om. Et faktum er det imidlertid at det offentlige i det ene landet etter det andre begynner å foreskrive valg av OPEN SOURCE produkter der det lar seg forsvare, teknisk og på andre måter. Bølgen begynte i Brasil og spredte seg raskt til resten av Latin-Amerika. Derfra til Asia og videre til Europa, mens Microsofts hjemmemarked USA står igjen uten spor av slike 'reguleringer'.

Mens de åpenbare argumentene for Open Source er relevante nok, finner vi underliggende strømninger i bildet som uten tvil spiller minst like stor rolle. Å rive seg fri fra den totale amerikanske dominansen i programvaremarkedet er én slik motivasjon. Det offentlige bruker formidable beløp på programvare i løpet av et år, og potensielle besparelser blir tilsvarende store – i størrelsesorden titalls milliarder kroner. Likeledes er det slett ikke urimelig for noen hver å sette spørsmålsteget ved den avhengigheten som er i ferd med å etablere seg, ikke overfor USA, men Microsoft. I Italia, Frankrike, Tyskland og Spania har lokale eller sentrale myndigheter i løpet av det siste året vedtatt forskrifter eller anbefalinger som prioriterer Open Source programvare der det lar seg gjøre. Selv EU-kommisjonen leker med tanken på å komme med instruksjoner i så henseende.

Denne utviklingen er ikke utelukkende positiv – ikke engang for Open Source: I en rekke land, spesielt de med lange sosialistiske eller sosialdemokratiske tradisjoner, tar reguleringsiveren overhånd, og faren er stor for at politikere regulerer seg inn i en bakevje som fører til stillstand i stedet for fremskritt. Det er pragmatisme og innsikt som skaper gode og effektive løsninger uansett om de er proprietære, kommersielle eller Open Source. Derfor er det god grunn til å følge utviklingen vaksomt. Når politikere kaster seg over områder de ikke har forutsetninger for å forstå, er det sjelden resultatene blir noe å skrive hjem om.

DVD-opptak: Dødfødt?

VHS er ute, DVD er inne – den raskest voksende konsument-teknologien noen sinne. Vi venter bare på opptakere som skal gjøre erstatningen komplett. Eller gjør vi det? Vi ser at enkelte DVD-opptakere er kommet på markedet, at spillere med opptaksmulighet for PCer er tilgjengelige, og at krangelen om standarder fortsetter. Produktene er en størrelsesorden for kostbare – i området NOK 15.000 til 30.000, og uten pålitelige standarder vil markedet vegre seg. Dessuten – og like viktig: Forsøkene på å enes om én standard har strandet for godt, og vi sitter igjen med 3: Fra Philips, Panasonic og Pioneer. Med andre ord er det ingen grunn til å tro at DVD-opptakere vil bli allemannseie i overskuelig fremtid. For leverandørsiden er dette dårlige nyheter, men verre blir det: Behovet for slikt utstyr er i ferd med å forsvinne. For hva bruker vi en video-opptaker til? Videokamera blir en skål for seg selv, mens brorparten av alle alminnelige opptakere tar sjelden opp noe som helst – hvilket forklarer det enorme salget av DVD-spillere det siste året. Når tradisjonelle opptakere fra tid til annen brukes til opptak, er det nyheter, filmer, og spesielle programmer som tas opp, i den hensikt å se dem senere, typisk i løpet av kort tid, timer, dager eller uker.

Og her er vi ved poenget: Vi trenger ikke lenger verken VHS eller DVD for denne oppgaven. Allerede for over tre år siden dukket de første harddiskbaserte enhetene opp, og i disse dager begynner prisene og kapasiteten å komme på et nivå som tenner konsumenter i den avanserte enden av markedet – trendsetterne.

Produktene – fra leverandører som finske Nokia og amerikanske Sonicblue, har diskene med kapasitet fra 40 GB og oppover, og kan lagre 40 timer eller mer,

avhengig av hvilken kvalitet vi velger å benytte. Prisene starter i dag på rundt NOK 7.000, og vil ventelig passere 5.000 på veien nedover ved årsskiftet.

Den eneste oppgaven vi gjerne skulle hatt en DVD-opptaker til, er sikkerhetskopiering. Men med konsumentmarkedet på vei bort, er sjansene små for at utstyret noen gang blir billig nok. Enda en god idé og teknologi som somlet for lenge til å bli en suksess.

Musikken blomstrer – på Internettet

Fire tjenester konkurrerer om å være Napsters arvtakere, og alle har betydelig suksess. Deres samlede volum er mange ganger hva Napster noen gang hadde:

- FastTrack (www.musicCity.com): 970 millioner filer
- AudioGalaxy (www.audiogalaxy.com): 910 millioner filer
- iMesh (www.imesh.com): 640 millioner filer
- Gnutella (gnutella.wego.com): 530 millioner filer

Bortsett fra Gnutella er alle reklamefinansierte, med koblinger til blant annet kjøp av programvare, musikk, videoer etc. (Tall fra Wired Magazine).

Siste: 2. oktober ble også MusicCity saksøkt av den samme grupperingen som har klart å sette Napster ut av spill. Søksmålet gir ingen umiddelbare konsekvenser for tjenesten, men med Napster – og et par andre mindre prominente eksempler – i friskt minne, tar det neppe lang tid før noe skjer. Den tradisjonelle underholdningsindustrien demonstrerer tydelig at de ingen ting har lært av prosessen så langt. De kjemper en kamp som ikke kan vinnes.

Napster er død, men ideen lever videre i beste velgående: Minst en håndfull ulike alternative tjenester er i funksjon på Internettet – med et tilfang av audio, video, dokumenter og annet som langt overgår hva Napster noen gang kunne tilby. Musikk-industrien er med andre ord tilbake til startstreken, og har ikke oppnådd annet enn å sørge for at 'motstanderne' er blitt smartere: De nye tjenestene benytter en annen modell for organisering, søking og deling av informasjon – som er uangripelig for advokater og juss. På sett og vis har alle tapt – rent bortsett fra at verden har fått en håndfull nye teknologier som er anvendelige i mange sammenhenger.

Apropos Napster: Det burde være åpenbart for de fleste at CD'enes tid snart er forbi, både tradisjonelle musikk-CDer og – som vi diskuterte ovenfor – DVDer. Hvorfor ha hylla full av plater som ikke spilles, når det blir lettere – og billigere – å hente tilsvarende ON LINE? Dersom industrien hadde kastet av seg sine hundre år gamle skylapper, ville de ha oppdaget alternative måter å selge sine produkter på.

For eksempel (og sterkt forenklet), la oss anta at en gjennomsnittlig musikk-CD koster 150 kroner, spilles 15 ganger i løpet av sin levetid, og inneholder 12 sanger. Det gir oss en pris per avspilling og sang på 83 øre. Ved å levere en tjeneste der avspilling av en sang koster 20 øre, eller kanskje 50 øre første gang, 30 andre gang osv., ville musikkindustrien for det første tilby en interessant tjeneste og for det andre øke forretningspotensialet.

Finnes teknologien – båndbredde, programvare etc.? Ikke over alt, men definitivt i tilstrekkelig grad til å være grunnlag for BUSINESS. Med Internett-forbindelse via TV-kabel eller ADSL, har vi den båndbredden som trengs – så lenge vi snakker om lyd, og tjenesten er stabil. Når MusicCity, en av Napsters arvtakere, stadig har mellom en halv og en million brukere pålogget, er det innlysende at markedet er betydelig. Hvorfor vil ikke industrien ha det? Redsel for forandring kan være så mangt, til og med dødelig.

I en fersk studie spør Gartner Group at CD-salget vil fortsette å falle kraftig: 20% lavere omsetning i løpet av de neste 3 årene. Det burde være nok til å vekke hvem som helst, spesielt tatt i betraktning at markedet er større enn noen sinne.

Trådløse nettverk: Mot 100 Mbps?

Trådløshet handler om langt mer enn mobiltelefoni, et forhold vi har diskutert ved en rekke anledninger her i Mellvik-Rapporten det siste året (se for eksempel "Wireless Ethernet: Neste generasjon" i nr. 85). Mens det alltid er vanskelig å spå om fremtiden, hersker det ingen tvil om at trådløse teknologier vil fortsette

å vokse i betydning, og at det vi har sett så langt – med hensyn til utstrekning, kapasitet og tjenester kun er begynnelsen. At UMTS har falt flatt på ryggen indikerer verken noen markedsmetning eller manglende interesse for høy båndbredde, men snarere at leverandørsiden verken holder følge med teknologi eller behov.

Siden vi gjennomgikk status for trådløst Ethernet i august-utgaven har de første produktene basert på 802.11a-standarden (1-54 Mbps) sett dagens lys. Leverandøren er – ikke overraskende – Intel, og produktenes pris ligger bare såvidt i overkant av hva vi må ut med for 11 Mbps-produkter. Kombinasjonen båndbredde og pris er nok til å vekke vår interesse, men medaljen har også en bakside: For det første er det fortsatt få land i vesten som er ferdige med reguleringen av 5 GHz-båndet som disse produktene opererer i. Videre er første generasjons produkter praktisk talt blottet for sikkerhetsmekanismer, hvilket betyr at de forutsetter separat kryptering av trafikken. Mens dette teknisk sett er enkelt nok, er de fleste kundegrupper ute etter enkelhet. Det vil si at markedet ønsker grunnleggende sikkerhet som ivaretar enkle behov. Mer sofistikerte miljøer med spesielle krav har lettere for å dekke disse på egenhånd enn et gjennomsnittlig brukermiljø.

At teknologien eksisterer i produkts form, er med andre ord ikke det samme som at den er tilgjengelig. På den andre siden gir dens eksistens grunnlag for å trekke enkelte konklusjoner med hensyn til hvordan fremtiden vil se ut: Tilgjengeligheten av rimelige 802.11a-produkter reduserer sjansene for at den konkurrerende europeiske HiperLAN2-teknologien skal få fotfeste. Dessuten indikerer prisen at mellomløsningene som øker kapasiteten til dagens 11 Mbps-standard, blir nettopp det – en mellomløsning.

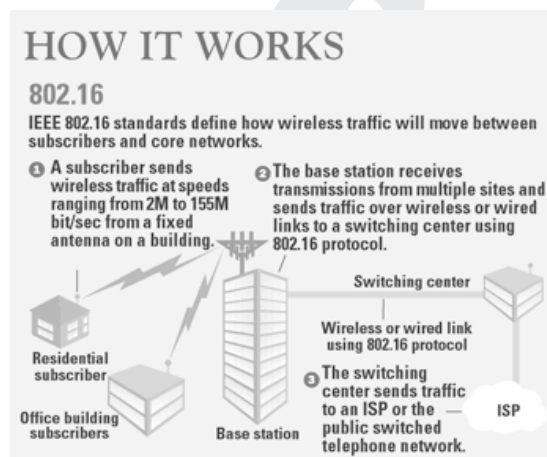
Inn med Ultra-WideBand

Trådløs nettverksteknologi er imidlertid langt mer enn WLAN. Dersom foreløpige resultater med såkalt UWB – ULTRA-WIDEBAND – teknologi kan realiseres i praksis, vil faktisk dagens WLAN gå over i historien i løpet av maksimalt 5 år. UWB opererer etter helt andre prinsipper enn vanlig radio-basert teknologi, og får dermed helt andre karakteristika og egenskaper.

Til tross for at det teknologiske grunnlaget har vært kjent og i noen grad utnyttet i over 20 år, er det først de siste årene kommet virkelig fart i utviklingen. Listen over fordeler i forhold til eksisterende teknologi er på grensen til usannsynlig: Minimalt effektforbruk (minst en størrelsesorden mindre enn mobiltelefon), lang rekkevidde, enorm kapasitet, høy sikkerhet og enkel implementasjon i integrerte kretser – for å nevne de viktigste. Allerede i dag snakker forskere og brikkeprodusenter om hastigheter i 100 Mbps-området, med betydelig reserve oppover.

Det sier seg selv at slike parametre virker stimulerende på pengesekken hos aktørene i markedet, og intensiteten i utviklingen – fra kjente navn som Intersil, Motorola, Lockheed og Compaq – er deretter. I løpet av neste år vet vi hvor dette bærer, og det er liten tvil om at potensialet er stort nok til å kunne snu opp-ned på mangt som har med nettverk og aksess teknologi å gjøre.

Nyhetene på horisonten stopper imidlertid ikke der. Den såkalte LOCAL LOOP, det siste stykket fra telefonsentraler frem til oss abonnenter, er et alltid like hett tema. Her er nøkkelen til millioner av kunder som bruker mer på kommunikasjon og teknologi for hver måned. **WLL (WIRELESS LOCAL LOOP)** kalles teknologien, som har vært under aktiv utvikling og sågar standardisering siden 1999. IEEE 802.16 heter standarden, og kan allerede levere rundt 10 Mbps – tilstrekkelig til å overkjøre DSL-variantene, og med potensiale til i alle fall 100 Mbps. Teknologien er langt mer tradisjonell enn tilfellet er for UWB, men ikke mindre interessant av den grunn. Figuren nedenfor, som er hentet fra amerikanske Network World, illustrerer hvordan elementene henger sammen.



Gartner Group: Dropp Microsofts Web-tjener straks

Virus- og andre angrep står i kø, og Microsofts Internet Information Server (IIS) er målet for et flertall av dem. Ingen ny situasjon for Microsoft, som vanligvis påpeker at med en slik markedsposisjon er det helt naturlig at deres produkter blir angrepet. Dette har med andre ord ingen ting med kvalitet eller sikkerhet i produktet å gjøre.

Argumentene passer imidlertid dårlig på IIS, som ikke er dominant i markedet (28% i forhold til Apaches 60%), men likevel mest utsatt. Vanligvis Microsoft-vennlige Gartner Group trakk nylig den innlysende konklusjon på forholdet at det er kosteffektivt å droppe IIS til fordel for andre alternativer, fortrinnsvis andre plattformer. Microsoft utgir regelmessig (og hyppig) oppdateringer til både IIS og andre produkter, men driftsavdelinger flest har annet å foreta seg enn å følge med på feilrapporter og installere oppdateringer. Gartner-rapporten har naturlig nok fått betydelig oppmerksomhet i markedet og i media – på grunn av sin kategoriske konklusjon: Dette er vi ikke vant med fra den kanten.

“USING INTERNET-EXPOSED IIS WEB SERVERS SECURELY HAS A HIGH COST OF OWNERSHIP” sier rapporten. “NIMDA HAS AGAIN SHOWN THE HIGH RISK OF USING IIS AND THE EFFORT INVOLVED IN KEEPING UP WITH MICROSOFT’S FREQUENT SECURITY PATCHES.”

En ‘massedesertering’ fra IIS – og andre produkter som har demonstrert dårlig kvalitet i sikkerhetsmessig forstand, ville i tillegg ha den attraktive effekt å fortelle Microsoft at dårlig sikkerhet ikke lenger er akseptabelt, uansett markedsposisjon. ■