

## 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.

### Microsoft mot SAMBA: 2 indre og vekk me'n

Microsoft har fått klar beskjed fra det amerikanske rettsapparatet: Større åpenhet må til for å unngå dramatiske represalier i forbindelse med de pågående monopol-rettsakene. Slik åpenhet handler blant annet om tilgang til kildekode, spesifikasjoner av grensesnitt, filformater og protokoller. Som et steg på veien mot å imøtekomme kravene, gjorde selskapet med stor fanfare kildekode, dokumentasjon og utviklingslisenser for fil/printer-delingsprotokollene CIFS/SMB tilgjengelige i april. Ingen kostnader eller lisensavgifter påløper for leverandører som vil benytte koden, og 'åpningen' inkluderer fri tilgang til programvare-patenter på enkelte funksjonselementer i protokollene. En progresjon de fleste ville applaudere, skulle vi tro.

Men den gang ei. Microsoft er ingen nybegynner på verken lisenser eller markedshåndtering, og besitter kompetanse og ressurser som langt overgår den andre parten i saken – og markedet i sin alminnelighet. Mens sakens positive sider er åpenbare og markedsføres godt, har den medfølgende lisensavtalen sider som har vakt stor negativ oppmerksomhet, ikke minst fra OPEN SOURCE miljøene – og med god grunn. I stedet for å representere en reell åpning av teknologi som i sin tur kan skape grobunn for mer konkurranse, forsøker Microsoft gjennom snedig juss og språkbruk å oppnå det motsatte.

Lisensavtalen forbyr eksplisitt distribusjon av Microsofts kode i produkter som også inneholder GPL-lisensiert kode, dvs. OPEN SOURCE programvare. Mens det lett kan argumenteres for at en slik begrensning er rimelig ut fra kommersielle hensyn, er 'følgeskadene' langt mindre rimelige: Den eneste reelle konkurrenten til Microsofts CIFS-implementasjon er SAMBA, som er tilgjengelig for de fleste operativsystemer og plattformer. Konkurransen fra SAMBA/Linux og SAMBA/Unix har de siste 5 årene vært til høylytt irritasjon for Gates & Co. Lisensavtalen for den frigitte CIFS-koden er formulert på en slik måte at den reiser tvil om hvorvidt SAMBA krenker Microsofts patenter. Mens de faktiske forhold gjør en slik krenkelse umulig, indikerer formuleringene noe annet. Spesielt interessant ble forholdet etter at det kom for en dag at Microsoft selv ikke har benyttet teknologien i de nevnte patentene på mange år, fordi den viste seg å ikke fungere i praksis. Likeledes viser det seg at all dokumentasjon Microsoft nå har 'frigitt' for CIFS, finnes fritt tilgjengelig på markedet og Internettet fra før.

Frem og tilbake er som kjent like langt, og vi kan nok en gang ta av oss hatten for – eller riste på hodet av – Microsofts utmanøvrering av både markedet og rettsapparatet: En fremtvunget gest i retning av større åpenhet viser seg å være noe helt annet. Dessuten – lisensen fra Microsoft er gratis og avgiftsfri i dag, men ikke i morgen: CIFS-utvidelser i W2k og XP er ikke med, men 'kan kjøpes for en rimelig avgift'. Den som ler sist, ler best.

---

## Hvor bliver Itanium?

‘Opp som en hjort, ned som en lort’ er et kjent uttrykk for de fleste av oss – og som stadig viser sin berettigelse, ikke minst i teknologisammenheng. Store ord sitter løst, men glemmeboken er som regel ikke langt unna, og når støvet har lagt seg, er det slett ikke alltid så mye substans igjen.

Det hører imidlertid til sjeldenhetene at prosjekter av så gigantiske proporsjoner som Intels 64 bits satsing, står i fare for å havne i en slik kategori. Ikke desto mindre: Først gikk år etter år fra annonseringen av samarbeidet mellom Intel og HP på midten av 90-tallet – om den nye 64-bits arkitekturen. Så kom prototypene i 2001, og leverandørene stilte seg i kø – ifølge pressemeldingene – for å få del i herligheten. Siden er det blitt stille, mens Intels konkurrenter – MIPS, Sun, IBM og i det siste sågar AMD – befester sine stillinger i den høye enden av markedet. Noen av dem har levert 64 bits prosessorer siden Intel og HP startet sitt Merced-prosjekt, og er kommet til tredje generasjon allerede.

Hva er problemet? Hvor blir det av Intel og Itanium, som den nå heter?

---

## Verdiløs sikkerhet

Hva hjelper det å låse døren dersom vinduet står åpent? Et alltid like relevant spørsmål i forbindelse med sikkerhet – på alle nivåer. Sikkerhet og forsvar er krevende – og har utallige aspekter. For IT-sikkerhet er et av de viktigste – og hyppigst ignorerte – sosiale knep, SOCIAL ENGINEERING. Ignorert betyr høy risiko – og det kommer neppe som en overraskelse for noen at nettopp sosiale knep viser seg å være et element i de fleste brudd på IT-sikkerheten. Sosiale knep betyr “å få noen til å avgj informasjon de normalt ville holde for seg selv”.

Å få tak i nøkkelinformasjon på denne måten viser seg i de fleste tilfeller å være enestående enkelt. Ferske tall fra USA viser at en ‘dyktig’ person kan få tak i hva som helst av informasjon på kort tid i 99 av 100 tilfeller. Det er ingen tilfeldighet at abonnentene hos America OnLine (AOL) på påloggingssiden blir minnet om at ‘ingen representant for AOL vil noen gang spørre deg om passord eller annen personlig informasjon’.

Mange vil assosiere denne typen overtredelser med personer som på telefonen utgir seg for å være teknisk personell som skal løse et eller annet problem, har dårlig tid og ber om et passord. Mens dette er vanlig, er eksemplene på enklere og mer nærliggende metoder tallrike. For eksempel installerer vi gjerne flotte – og godt sikrede – maskinrom for våre dyrebare ressurser. Å holde orden legger vi mindre vekt på, med den følge at deltagere på omvisninger – som det gjerne blir mange av når nye og fine fasiliteter skal vises frem – lett kan stikke en backup-kassett eller to i lommen i et ubevoktet øyeblikk. Selgere og markedsføringspersonale er hyppigste deltagere i slike skryterunder, og samtidig gruppen som oftest er involvert i ‘hendelser’. Problemet er ikke omvisningene i seg selv, men rutinene for orden på maskinrommet.

Slik kan vi fortsette: Det er detaljene som teller, og sosiale knep kan være så mangt. Hovedpoenget er at om vi investerer aldri så mye i sikringstiltak og tilhørende utstyr, er det lite verdt med mindre vi også tar med oss detaljene. Å trenge gjennom en solid brannmur og andre sikringstiltak kan ta uker og måne-

der, og kan vise seg å være umulig. Men hvem bryr seg om det når informasjonen som trengs, kan skaffes via noen telefoner – eller besøk?

### **Solid PDA-vekst**

Endelige tall for PDA-markedet i 2001 er omsider på bordet, og viser vesentlig bedre fremgang i det profesjonelle markedet enn tidligere antatt: 17% – med forventninger om 18% i inneværende år, ifølge analyse-selskapet Cahners In-Stat. Videre er fjorårets antagelse om at Microsofts muskler ville presse konkurrerende PDA-plattformer fra markedet, erstattet med en anerkjennelse av at her er det plass for flere, og at ingen nødvendigvis må bli total markedsvinner.

Hovednøkkelen for videre suksess er trådløshet og tilhørende tjenester. RIM Blackberry fortsetter å overraske i det amerikanske markedet, mens i705 har reist kjerringa for Palms del. I stedet for å være snart over, er realiteten i dette markedet at kampen bare såvidt har begynt, og at verken RIM eller Symbian er ute av spill.

### **Kjøp flatskjermer nå!**

Vi tar naturligvis prisfall på IT-utstyr som en selvfølge: Kjøper vi i morgen eller i overmorgen, blir det billigere. Vi sparer alltid på å vente – hvis vi kan. Siden dette er regelen, blir det desto vanskeligere å forholde seg til avvikende situasjoner. Ved et par anledninger de siste ti årene har prisene på hukommelse gått oppover – med interessante konsekvenser, herunder at enkelte har sett tegningen tidligere enn andre, og hamstret.

I disse dager ser situasjonen mistenkelig ut for flatskjermer: Enkelte billige 15"-modeller har faktisk flyttet seg et hakk oppover i pris i løpet av de siste to månedene. Ingen offisiell forklaring på fenomenet er kommet fra fabrikantene, som åpenbart produserer det remmer og tøy kan holde. Sannsynligvis er det nettopp her forklaringen ligger: Etterspørselen har oversteget tilbudet i en periode. Hvorvidt vi ser begynnelsen på en trend, er med andre ord usikkert. At det er god grunn til å krysskontrollere prisene mellom ulike leverandører er imidlertid hevet over tvil.

### **Web-tjenester til besvær**

Alle snakker om dem, men ingen vet egentlig hva det er eller hva de kan brukes til. Blir Web-tjenester en reprise på Internett-terminaler og syltynne klienter? Mye tyder på det. Ingen ting er i veien med ideen, snarere tvert imot. Få er i tvil om at web-tjenester vil erstatte dagens typiske applikasjonsstrukturer. Spørsmålet er når og hvordan. Samtidig – og tradisjonen tro – har konseptets kortsiktige potensiale vært betydelig oversolgt: Verken ideene eller de grunnleggende teknologiene som skal knytte bitene sammen, er klare. Standardene mangler og mekanismene er ikke verken tilstrekkelig raffinerte eller testet i praksis.

Det vil kort og godt ta tid før de store vyene om web-tjenester kan omsettes i konkrete produkter og faktiske besparelser. Gartner Group spår forsiktig 2003, og ledende analytikere har lignende eller mer pessimistiske prognoser. Samtidig er det nyttig å minne om at web-tjenester er her allerede – i beskjedne målestokk, men de blir ikke mindre viktige av den grunn. Vår nettleser blir måned for

måned rammeverk for flere anvendelser og tjenester. Overgangen til web-tjenester i stor skala vil ikke komme brått, men glidende – og er allerede i gang.

Et fargerikt, men besynderlig innslag i debatten kommer fra Microsoft, som i disse dager klager høylytt over at web-tjenester blir oversolgt av substansløse aktører i markedet. 'Hvem snakker', er første naturlige spørsmål – tett fulgt av: "Har ikke Microsoft selv, med markedsføringen av .NET, gått i bresjen for å selge skinnen før bjørnen er skutt?" Vi kan lett være med på at 'OVERHYPINGEN' har vært betydelig – fra Microsoft og andre, men årsaken til selskapets bekymring er nok å finne andre steder. Spesielt populært på den kanten er det for eksempel neppe at markedets oppmerksomhet ikke lenger er fokusert mot .NET, men mot Web-tjenester generelt. Dessuten har Suns ONE-konsept (OPEN NET ENVIRONMENT) skapt irritasjon hos Bill Gates' våpendragere. SAME SHIT, NEW WRAPPING er karakteristikkene ONE får fra den kanten, helt på linje med betegnelsen store deler av markedet har brukt på .NET.

Karakteristikkene har mye for seg. I begge tilfeller ser vi først og fremst en omroking og tilpasning av eksisterende teknologier til nye omgivelser. Dermed blir utviklingstiden kort og sjansene for å holde på – og kapre nye – kunder maksimal. Derfor ser vi også at innholdet i konseptene, enten de kalles .NET, ONE eller noe annet, forandrer seg over tid: Veien blir til mens vi går – for leverandører som for marked generelt. Og ingen kan konkurrere med Microsoft når det gjelder å skape 'HYPE' i markedet. Det er den ferske bølgen av 'bekymringer' et godt eksempel på. ■