

Valgets kval – eller velsignelse



'TALK IS CHEAP' – kortere og mer fyndig kan det ikke sies. Samtidig synes avstanden fra prat til handling å være påtagelig hos de fleste. Likeledes peker erfaring i retning av at problemet blir verre – ikke minst på våre kanter: Stadig flere prater mer og mer, mens handling er mangelvare. Karakteristikken får mange til å assosiere på politikere, men vi trenger ikke å gå til Storting eller rådhus for å finne eksemplene. De er over alt rundt oss, og IT-bransjen er minst like befengt som samfunnet forøvrig.

En rekke hendelser og observasjoner den siste tiden har brakt denne problemstillingen på banen. Én av dem sutringen over Microsoft: Monopolist, dårlig kvalitet, hårreisende lisensavtaler som forandres i pine og hytt, svak sikkerhet og så videre. Visst er det lov å være kvalitetsbevisst – det er faktisk en plikt, på samme måte som det er obligatorisk å si fra når leverte produkter ikke stemmer overens med forventninger og spesifikasjoner. Men hva skjer når alternativene kommer på banen? Det være seg Apple, Linux, Unix, IBM, Sun, StarOffice og så videre. "Vi har ikke tid til å evaluere." "Det er enklest å holde seg til standarden." "Det blir for mye kompatibilitetsproblemer." "Vi satser på en homogen plattform." Hva i all verden er dette for slags holdninger – enn si argumentasjon? Vi kan ikke den ene dagen sutre over manglende valgmuligheter, og den neste vri oss som i kramper over å måtte foreta intelligente og velfunderte valg. Dette har ingen ting med verken monopol eller kvalitet å gjøre, men med å ta ansvar.

Vi ser akkurat det tilsvarende i en annen 'SETTING' – i forbindelse med trådløse nettverk, et forhold vi kommer inn på i artikkelen på side 13: Standarder og enkelhet velsignes i det ene øyeblikket, og fremholdes som grunnlaget for at vi kan gjøre fornuftige valg. Når de ulike produktenes karakteristika og spesielle egenskaper kommer på banen og valg skal gjøres, blir det imidlertid stille. Standarder er vel og bra, de er fundamentet for samspill, men det blir ingen konkurranse av standarder. Leverandører må distingvere seg i forhold til hverandre, finne nisjer og segmenter med spesielle behov, og lage tilpassinger over standardene, variasjoner over et tema. Hva som blir valgt? "Vi tar det billigste, de er alle i henhold til standarden." Vi skal vokte oss for å generalisere, men denne varianten har forekommet oftere enn noen vil tro var mulig – og situasjonen i markedet er deretter: Ingen eller liten sikkerhet, null aksesskontroll og kaotiske 'dekningskart' for nettverkene. Ett sted viste det seg at en håndfull brukere var oppkoblet mot nabobedriftens nettverk, uten at noen var klar over det verken på den ene eller den andre siden av veggen. Dermed skulle det meste være sagt om sikkerheten – på begge sider.

Vi ønsker oss valgmuligheter, men vegrer oss for å velge. Om vi ikke visste bedre, kunne mistanken om en genetisk svakhet være berettiget. Vi trenger imidlertid ikke å mer enn snu oss rundt for å finne eksempler på det motsatte. Personbiler er nærliggende: Standarder i fleng – tekniske, offentlige, sikkerhetsmessige, drivstoff, brukergrensesnitt og så videre. Men klager vi over at det er for mange varianter å velge mellom? Nei, snarere tvert imot:

Mellvik-Rapporten® utkommer 11 ganger i året og utgis av:
Team Mellvik as
Postboks 54 Holmenkollen
NO-0712 Oslo
Telefon 22 14 26 47
Telefaks 22 49 35 98
Org.nr. NO 966989351 MVA

Ansvarlig redaktør:
Hanne Mellingen
Fagansvarlig:
Helge Skrivervik
Korrektur:
Kari Mellingen

Epost: info@mellvik.no
URL: www.mellvik.no
ISSN 0804-9386

Særtrykk tilbys, ettertrykk og kopiering forbudt.

Se baksiden for informasjon om abonnement og bestilling av tidligere utgaver.

Mellvik-Rapporten er et registrert varemerke tilhørende Team Mellvik as.

Selv i forbindelse med firmabiler legges det ofte ned stor innsats og grundige evalueringer for å finne optimale produkter og leverandører. For selskaper i transportbransjen er dette en selvfølge.

Hvorfor ikke på IT-siden? Kan det være frykten for å avsløre manglende kunnskap og innsikt? Er teknologien for uinteressant til at vi 'gidder' å engasjere oss – bortsett fra i diskusjoner, der sterke meninger om både det ene og det andre sitter løst? Er det latskap – eller vegrer vi oss fra å bli stilt krav til, og kanskje bli konfrontert med årsakene til våre valg?

Det finnes ingen enkeltårsak som kan forklare forholdet, men det hersker liten tvil om at lettvinhet kommer høyt opp på listen: I hine hårde dage ble ingen sparket for å kjøpe IBM. I dag er det samme tilfelle for Microsoft, Cisco og i noen grad Oracle. Alle er enige om at dette er en situasjon som hemmer utvikling, konkurranse, naturlig prisdannelse og kvalitet. Dersom vi likevel aksepterer den, får vi som fortjent. I motsatt fall lar vi handling følge ord.

Ha en fortsatt god sommer!

Oslo, 2. august 2002

