

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.

Blåser i trådløse nettverk?

“75% av norske bedrifter blåser i trådløst nettverk på kontoret” forkynte Finansa-visen nylig – med henvisning til en undersøkelse utført av konsultentselskapet Mobile Mind. En bedre kvalifikasjon av vår gjennomgang av viktige problemstil-linger knyttet til trådløse lokalnett i forrige utgave, kunne vi ikke ha fått: Virk-somheter flest har verken tatt i bruk teknologien eller etablert en holdning til den. Derfor tar brukerne saken i egne hender og etablerer sine egne trådløse øyer, som regel usikrede – med store sikkerhetsmessige konsekvenser.

Mens resultatene fra undersøkelsen er interessante, blir de – som vanlig – mis-forstått og misrepresentert av journalisten – og kanskje fra konsultentselskapets side. WLAN blir for eksempel fremstilt som primært en konkurrent til GSM og GPRS. Mens en slik konkurransesituasjon trolig vil bli et faktum i overskuelig fremtid, er den ubetydelig i dag. Trådløse lokalnett er først og fremst utvidelser av det trådbaserte lokalnettet, med distinkte og velkjente fordeler og ulemper. Undersøkelsen påpeker også at det er vanskelig å kalkulere nytteverdien av trådløse lokalnett, hvilket er det motsatte av vår og mange andres erfaring: Der slike kalkulasjoner er vanskelige, er det innlysende at teknologien enten ikke egner seg eller er for dårlig forstått.

Vi trenger ikke undersøkelser for å se at den trådløse bølgen ruller med stadig større kraft og tyngde – med WLAN som primær katalysator. At 4 av 10 bær-bare enheter er utstyrt med WLAN som standardutstyr i år, mot 1 av 10 i fjor, forteller sitt. Ingen IT-relaterte utstillinger eller konferanser mangler hel eller del-vis WLAN-dekning med Internett-aksess. Hoteller, konferansesentre, trafikk-knutepunkter og transportmidler er i full gang med å utvikle sine tjenester, og teleoperatørene slåss om å være venner med flest av dem.

Her er det fortsatt et stort lerret som skal blekes: Tekniske, merkantile og prak-tiske utfordringer står i kø – og forverres av innsiktsløse journalister og misbruk av tallmateriale.

Norske IT-leverandører: Amatører på hjemmebane

Å vinne er viktig – ikke minst i BUSINESS: Det er hva mange av oss lever av. Og å vinne betyr å være best. Vinner vi, slår vi oss gjerne på brystet og er godt for-nøyd med å være nettopp best. Kontrollspørsmålet ‘i forhold til hva’ glimrer som regel med sitt fravær: Det glemmes at å være best i høyeste grad er en relativ affære: Det trenger ikke å bety noe annet enn ‘litt bedre enn en som er dårlig’.

Nettopp slik opplever vi norsk IT-bransje generelt i disse dager. Som rådgiver i anbuds-konkurranser og produktevalueringer i forvaltning og næringsliv får vi en enestående mulighet til å ta pulsen på bransjen. Forsiktig sagt kan vi konstatere at standarden har falt jevnt og kraftig de siste årene: Høy sigarføring og stor iver,

men et kvalitetsnivå som i over halvparten av tilfellene står til stryk – på presentasjoner, dokumenter, analyser og generell interesse for hva kunden egentlig ønsker. Det lyttes lite, snakkes mye og presenteres hastverksarbeid som raskt avslører at de ansvarlige ikke har tatt seg tid til å forstå kundens problem. “Men slik har det jo alltid vært”, hører vi som motargument. Javisst, men aldri med en slik bredde som nå: Det forekommer at anbudsinnbydelser går ut, et tosifret antall tilbydere ønsker prekvalifisering – inklusive de største og antatt mest seriøse vi har her til lands, men ingen er tilstrekkelig seriøse til å komme gjennom nåløyet. Vi har også opplevd at representanter for de største aktørene i markedet kommer på det ene møtet etter det andre uten å ha forberedt seg tilstrekkelig til å kunne svare på skriftlige spørsmål fra forrige runde.

Hvordan dette er mulig samtidig med at det hevdes å være stor arbeidsledighet i bransjen, er en gåte. Når bransjen nedskaleres, er det rimelig å tro at de minst kvalifiserte forsvinner først, men så synes ikke å være tilfelle. Videre forventet vi at nedgangen skulle øke fokuseringen på kvalitet, og dermed bidra til å snu en langvarig negativ trend. Kan den langvarige oppgangen, opsjons- og børs-hysteri, inflatert lønnsnivå og liten kobling mellom lønn og resultat ha ødelagt eller skadet en hel generasjon? Vi håper ikke det.

Slik situasjonen er i dag, ligger store deler av IT-markedet fullstendig åpent for nykommere som lytter til kundene, setter seg inn i problemstillingene, kan sine produkter og foreslår kreative og effektive løsninger i stedet for å servere problemer og utfordringer. Det mangler kompetanse, innsikt og tålmodighet i salgsleddet over hele linjen, og selv på supportsiden er det langt mellom innsiktsfulle personer og gode svar.

Dette kan ikke vare. Vi tror det er hensiktsmessig for IT-leverandører flest å foreta en grundig gjennomgang av rutiner for kvalifikasjon, oppfølging, debriefing og krav til selgere og deres ledere. De fleste av oss har tid som vår knappeste ressurs, og får automatisk en negativ innstilling til leverandører som kaster den bort med ‘pjatt’ og ‘det skal vi komme tilbake til’-svar.

Når det er så enkelt å være best i klassen, bør 2003 bli et nyskapingens år i IT-bransjen. Ressursene finnes, hvorfor benyttes de ikke? Vi venter i spenning.

WECA blir til Wi-Fi

En forandring av det mer esoteriske slaget, men interessant nok i et utviklingsmessig perspektiv: WIRELESS ETHERNET COMPATIBILITY ALLIANCE (WECA) har byttet navn – til Wi-Fi Alliance, i utgangspunktet en ikke-nyhet i og med at Wi-Fi har vært organisasjonens varemerke siden starten. Navneskiftet kommer samtidig med at sertifiseringstesting av 802.11a-baserte trådløse produkter starter, og signaliserer at koblingen til Ethernet-navnet ikke lenger er viktig for markedsføringen av teknologien. Det kan sågar hende at Ethernet-betegnelsen er blitt en plage mer enn en styrke etterhvert som trådløse lokalnett har spredd seg til stadig nye markedssegmenter.

Den interessante nyheten er med andre ord at betegnelsen ‘trådløst Ethernet’ går over i historien, og blir effektivt erstattet av trådløst lokalnett. En håndfull teknologivarianter hører hjemme innenfor denne gruppen, og Wi-Fi Alliance tar

mål av seg til å være sertifiseringsorgan og garantist for samspill mellom leverandører og systemer. Grupperingens rolle som katalysator for 802.11b-teknologien er uomtvistelig, mens det med god grunn har vært stilt spørsmålsteget ved hvorvidt 802.11a trenger den samme graden av fødselshjelp. Svaret er fortsatt ikke innlysende, men det er tydelig at Wi-Fi Alliance ønsker å sikre sin posisjon. I en slik situasjon er å overleve det samme som å lykkes. ■