

V. Norman – Microsoft: 1-0



Statsråd Victor Norman er en modig og oppegående mann. Han har – blant annet – mot til å forandre etablerte mønstre og faglig substans nok til å se at forandringene både er nødvendige og positive. Slikt trenger vi mer av i et offentlig byråkrati som i mange tilfeller synes å være mer opptatt av å bevare det bestående enn å bidra til fremgang og positiv utvikling.

Termineringen av Microsoft-avtalen med det offentlige er én av en rekke initiativer fra Normans hånd det siste året, og den som er blitt lagt mest merke til i IT-bransjen. Vi skal ikke rippe opp i den påfølgende meningsløse debatten som har krydret tusenvis av spalte-meter de siste månedene, og som stort sett har vært preget av frykt for hva som kan skje når Microsofts og Bill Gates' vrede vederfarer vårt lille land.

Allerede i slutten av september begynte de positive signalene å komme inn – fra kommunale og statlige virksomheter i nord og sør: Microsoft senker prisene i pågående anbudskonkurranser – stikk i strid med hva selskapet og deres trofaste disipler har forsøkt å få oss til å tro. Tallrike skeptikere står igjen med vantro i blikket og har vanskelig for å fatte det innlysende forhold at fri konkurranse fungerer, mens monopol er kostbart.

Den eneste overraskelsen så langt er at effekten kom til syne så raskt. Microsofts avtale med det offentlige er i funksjon frem til 1/11, og kan benyttes frem til denne dato. Mens dette i betydelig grad gjøres, er det signaleffekten fra Norman som katalyserer forandringen: Ikke bare er det blitt legitimt å vurdere andre alternativer og å forhandle priser med Microsoft, det er også blitt 'tryggere' å velge noe annet enn Windows og Office.

For alle andre enn Microsoft – ikke minst oss skattebetalere – er dette positivt. Microsoft har på sin side kun fått en ny utfordring – som neppe kvalifiserer blant de største: Selskapets markedsandel har ikke forandret seg over natten, og marginene viser med all ønskelig tydelighet at her er det mye å gå på. Tilfeldighetene sørger imidlertid for at en rekke mer eller mindre uventede utfordringer dukker opp samtidig. Dermed blir et 'lite problem' til en bølge, og en tilsvarende utfordring – på verdensbasis.

Norge er verken først ute eller alene om å ta konkrete skritt for å bryte den ugunstige monopolsituasjonen på programvaresiden. Tilsvarende skjer eller har skjedd i andre europeiske land, i EU, i Sør-Amerika – og flere er underveis. Samtidig sliter Windows XP med å få aksept i markedet (se kommentar på side 32) mens Apples OS-X høster stående applaus og viser tegn til å ta tilbake tapte markeder. MS Office slaktes i undervisningskretser, og kritiseres for å bidra til å ødelegge den oppvoksende generasjons evne til rettskriving, blant annet gjennom feilaktige og ufullstendige ordlister, og orddeling som er hinsides alle norske regler. Her står OpenOffice klar til å ta over: Gratis, i fersk norsk språkdrakt, med ordlister utviklet i Norge som hevdes å være vesentlig bedre enn MS' varianter (se kommentar på side 34).

Utfordringene stopper ikke der: Microsoft Exchange sliter i markedet – med sin mangel på arkitektur og sin monolittiske utviklingsmodell som ikke lar seg skalere til store organisasjoner med overkommelige kostnader. Konkurrentene – for eksempel Oracle, Critical Path, Stalker Software, Sendmail og

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.

Sun – tilbyr samme eller bedre funksjonalitet for en brøkdel av prisen, og med et ressursforbruk som lett havner en størrelsesorden bedre ut enn Exchange. Som om ikke dette var nok, går markedet raskt i retning av WEB-MAIL som det foretrukne brukergrensesnitt, mens Microsofts Outlook Web Access kun gir en sterkt amputert tilgang til funksjonene i Exchange.

Dette er BUSINESS AS USUAL: Konkurransen, prispress og produktrelaterte utfordringer. Årsaken til at det er verdt å nevne problemstillingene, er at vi i årevis har hatt en kunstig situasjon der det har vært opplest og vedtatt i tallrike miljøer, sågar i form av omfattende avtaler, at Microsofts produkter er best og/eller det eneste trygge alternativ. At denne boblen brister betyr ikke at Microsoft taper, men at selskapet får reell konkurranse og må skjerpe fokuseringen på priser, kvalitet og support. Det er positivt uansett synsvinkel.

Oslo, 16. oktober 2002

