

Smått og godt

Korte kommentarer til aktuelle temaer og problemstillinger i IT-hverdagen: Observasjoner, villedende presse, pussige utviklinger og trender og mye mer.

- ➔ **3G? Glem det!** Teleoperatørene vil ha oss til å bruke tid på deres kommende 3G-teknologi. Vi bør finne ut hvordan vi kan utnytte den, komme med tilbakemeldinger om behov og krav. **Lovlig sent etter vår oppfatning.** Normalt gjøres slike undersøkelser før milliarder investeres. Vårt råd er: **Bruk ikke en eneste kalori – eller krone – på 3G før leverandørene har noe å tilby. Sjansene er overveldende for at vi innen den tid har løst utfordringene på andre måter.**
- ➔ **CRM-bølgen er over** – konstateres det i et oppslag i pressen. **Det var på høy tid.** Vi ser frem til at både IT-bransjen og andre bransjer begynner å ta vare på kundene igjen. **I årevis har de vært så opptatt av å innføre CRM-systemer at de fullstendig har glemt kundene.** Underlig at de har overlevd i det hele tatt.
- ➔ **I startgropa:** “Outsourcing i startgropa” slås det fast fra leverandøren Eterra i et presseoppslag. Vi kan til en viss grad unnskyldte dem med at selskapet er ungt, men **maken til innsiktsløshet!** Historien vet å fortelle at **outsourcing var i startgropa på 70-tallet. Det er 30 år siden.** Hallo – er det noen hjemme?
- ➔ **Nix XP?** Kan det være vår omgangskrets det er noe galt med? Mulig det, faktum er i alle fall at utover en liten håndfull hjemmePC-brukere, har vi **store vansker med å finne noen som bruker Windows XP.** De voksne hjemmebrukerne benytter det de får levert, er stort sett fornøyde, mens **den yngre og mer spilleglade garde ‘nedgraderer’ over en lav sko** for å få riktig ytelse eller kompatibilitet. Profesjonelle brukere gjør det samme – av andre årsaker: Stabiliteten er for dårlig, forteller både brukere og driftsansvarlige. **“XP er fancy og stilig, men vi har ikke tid eller ressurser til å løse alle problemene”** er en karakteristikk vi har fått servert gjentagne ganger de siste månedene. Oppfatningen støttes av egne erfaringer – som spesielt i forbindelse med trådløse nettverk har vært smertefulle. Hvordan kan det ha seg at disse forholdene ikke er synlige hos MS? “Dette er jo en fordel for Microsoft” betror en PC-selger seg til oss: **“MS får avgifter for XP på nye systemer og deretter lisensavgift fra kjøpere som nedgraderer til W2k Pro.”** En vinn-vinn-situasjon for Microsoft. Kan det være mulig? **Er markedet blitt så sløvt at det først betaler for et produkt som ikke fungerer, og deretter for en nedgradering?** Har du synspunkter eller erfaringer i den forbindelse, send epost til helge@mellvik.no.
- ➔ **Europa på etterskudd:** RedHat er ute med en ny Linux-distribusjon – kun 4 måneder etter den forrige. **Irriterende** vil noen si, **unødvendig** hevder andre – og vi er enig i begge deler. Enkelte av oss lever imidlertid av å ha kunnskap om slike produkter, og nedlasting eller bestilling av nye versjoner er mer eller mindre automatisk. **RedHat Software leverer til Europa fra Irland** og vi **kan bestille direkte derfra** og betale i Euro. **Gjør ikke det.** Prisen på tjenerutgaven av RedHat Linux 8.0 inklusive ekspressfrakt fra Irland, er **NOK 200 høyere enn tilsvarende fra Utah, USA** – hhv. EUR 255 og USD 223. Det hører også med til

historien at pakken dukket opp etter 2 dager. Noen annen forklaring enn at **vi europeere er amatører på logistikk i forhold til amerikanerne**, finner vi ikke. Ingen naturlov sier at forholdet er uforanderlig!

- ➔ **Svensk Microsoft?** Ericsson har hatt sine problemer å stri med i årevis. Det ene skippertaket etter det andre ser ikke ut til å være nok til å bringe skuta på rett kjøll – **en sørgelig situasjon for en gammel storhet med lange tradisjoner**. Noe særstyn er det imidlertid ikke: **Å være gammel er ikke det samme som å være god, i mange tilfeller tvert imot**. De vedvarende problemene forårsaker rykter og spekulasjoner, og blant de mer interessante variantene er at Microsoft skulle være interessert i å kjøpe seg inn i eller overta selskapet. I og med at **Gates & Co. allerede er i gang på mobiltelefoni-fronten** i andre markeder, og **Ericsson-aksjenes historisk sett latterlige pris**, er ikke dette noen fjern tanke. Forandringenes vind blåser i både IT- og telefoni-markedene, og det er ikke urimelig at **Gates garderer seg**. Om telefoni er den riktige retningen å ekspandere i, og om Microsoft er en egnet partner for Ericsson, er en annen historie. Dessuten er det nærliggende å spørre seg om Microsoft har så store **problemer med å finne kunder til sin programvare for mobiltelefoner** at de like godt kan kjøpe en produsent ...
- ➔ **IP-soner for Telenor:** 'Intensivert Telenor-satsing på IP-soner' leser vi i datapressen, og undrer oss i første omgang over at dette kan være en nyhet. Nåvel, **alle kan ikke få med seg alt**, i alle fall ikke på en gang. Journalisten har også fanget opp at **Telenor er irritert på gratis-IP-sonene** på kafeer, hoteller og andre offentlige samlingssteder. Disse vil forsvinne, tror Telenors representant – som tydelig har **skulket skolen i timene som har med marked og mekanismer å gjøre**. IP-soner på kafeer og lignende er **reklame for å trekke kunder**. De blir ikke borte om Telenor aldri så mye skulle ønske det. Og om vår hjemlige, i disse dager **raskt krypende, telemastodont** hadde fulgt litt med på den internasjonale scenen, ville de ha sett at **det motsatte skjer**. Lykke til. ■