

Lisens-svin(del)?

Hvordan opprettholde inntjeningen når omsetningen går ned? Øke prisene? Mulig, men faren er stor for at det vil bidra til å redusere omsetningen ytterligere. Hva med å melke eksisterende kunder? I de fleste bransjer er også dette vanskelig. Et salg er et salg, og det kreves innsats for å få nye ordrer, selv fra etablerte kunder.

Slik er det imidlertid ikke i programvarebransjen. Et salg er ikke et salg, men en mer eller mindre midlertidig overføring av retten til å bruke et produkt. En slik virkelighetsforståelse er i alle fall hva leverandørene ønsker at vi skal ha, slik at vi fortsetter å betale for allerede anskaffede produkter i årevis etter at de er tatt i bruk.

‘En overforenkling’ vil mange si. Kanskje det, men nettopp forenkling er hva dette segmentet trenger mer enn noe: Forståelige og forutsigbare lisensbetingelser og ditto kostnader. Det er ingen tilfeldighet at nettopp lisensbetingelsene – fra Microsoft især, og fra en rekke andre leverandører – står øverst på listen over irritasjonsmomenter hos IT-ledere over store deler av verden. Likeledes er det illustrerende for situasjonen at den ene etter den andre av de samme leverandørene rapporterer om glimrende resultater til tross for fallende omsetning av nye produkter i året som gikk. For å kompensere for fallende salg, skrus lisensavgiftene opp og betingelsene strammes inn. De blir så kompliserte at leverandørene selv har problemer med å forklare dem, og er fullstendig ute av stand til å formidle logikk og rimelighet. I tillegg til Microsoft er Oracle og Citrix blant de som hyppigst blir nevnt i slike diskusjoner – både her hjemme og internasjonalt. Samtidig er Microsoft den eneste som åpent innrømmer at endrede lisensbetingelser er hovedårsaken til fenomenet – et forhold som i alle fall ville blitt synlig i selskapets offentlige regnskaper i løpet av kort tid.

‘ Dette er ikke lett ’ sutrer leverandørene når de blir konfrontert med forholdet. ‘ Det er utallige hensyn som skal tas, og det er umulig å gjøre alle fornøyde ’. Javel, men hvor vanskelig kan det være å gjøre en del av kundene, fortrinnsvis et flertall, fornøyde? Det finnes ingen teknologiske utfordringer som skal forseres. Allerede på slutten av 80-tallet fantes det nettverksbaserte lisenstjenere med all den fleksibilitet, sikkerhet og funksjonalitet vi selv i dag kan ønske oss. Lisenser kunne være tidsbegrensede, knyttet til personer eller grupper, og registreres for et vilkårlig antall produkter i samme tjener – og så videre.

Minst en håndfull slike nettverksbaserte lisenstjenere finnes på markedet i dag, men brukes kun av nisjeprodukter. Ingen av de store aktørene har noen god forklaring på hvorfor de ikke kan bruke dem – utover at de har undersøkt muligheten og funnet en eller annen obskur svakhet. Sannheten er at de anser enkelheten og fleksibiliteten som en trussel. De tjener store penger på kompleksiteten som tres nedover hodet til kundene, og ønsker for enhver pris å opprettholde situasjonen. Samtidig lusker de rundt i ganger og korri-



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.

dorer med BSA¹-logo på jakkene og leker politi. Nåde den som ikke har lisensene sine i orden, for den har brutt loven og skal få svi. I vår bok grenser dette til svindel som rettferdiggjøres med loven i hånd. Assosiasjonen til overivrige ligningsfunksjonærer som skal gjennomføre uforståelige og ambivalente skatteregler, er nærliggende. Situasjonen blir om mulig enda verre når næringslivet misbruker lover og juss på denne måten.

Det programvareleverandørene ikke ser – eller velger å se bortfra – er at de graver sin egen grav. Det trengs ingen stor innsikt for å forstå at den store interessen for OPEN SOURCE produkter stimuleres av irritasjon over holdninger og maktmisbruk fra leverandørenes side. Et betydelig antall IT-ledere vi har vært i kontakt med det siste halve året, har poengtert at de gjerne aksepterer økte kostnader i en periode mot å kunne sende grådige leverandører på dør. Dersom de gjør tanke til handling, står vi overfor et spennende år. Mon tro om leverandørene er kjent med ordtaket om at hovmod står for fall?

Oslo, 10. februar 2003



1 Business Software Alliance