

Trådløst og pengeløst

“Det er umulig å tjene penger på trådløse IP-soner” leser vi i pressen, som henviser til ferske analyser og erfaringer fra kaffe- og cappuccino-kjeden Starbucks. “Trådløse nettverk vil ikke bli den store suksessen gigantene tror på”, sier en ekspert hos Forrester Research.

Ekspertise skal vi lytte til, men ikke ukritisk. Argumentene Forrester viser til er interessante, men ikke nødvendigvis relevante. Det er et faktum at Starbucks var tidlig ute med å se potensiale i WLAN-tilknytning på sine kaffebarer. Selskapet investerte i WLAN-utstyr på tusenvis av steder – i hovedsak i USA, men har fått skuffende dårlige respons. Forholdet brukes av Forrester som indikasjon på manglende interesse for slike tjenester, mens den virkelige årsaken er at tjenesten er for kostbar. Starbucks ventet å tjene penger direkte på investeringen, og forutså – i likhet med tallrike andre aktører – ikke at tilsvarende tjenester ville bli tilbudt kostnadsfritt i mange områder og sammenhenger.

Det er nettopp her problemet – eller utfordringen – ligger begravet. Publikums oppfatning av hva som kan være en betalbar tjeneste, stemmer ikke overens med Starbucks’ bilde. WLAN-konnektivitet er en tjeneste i teknisk forstand, men for en tilfeldig bruker er det ekvivalent med en kabel, en tilkobling – som i prinsippet ikke koster noe. Mobiltelefonen har satt scenen, og uansett hvor ulogisk dette måtte være i teknisk forstand, oppfatter brukerne selve konnektiviteten som en selvfølge.

Derfor må IP-soner på bevertningssteder og lignende være gratis, og betraktes som markedsføring, ikke som en betalbar tilleggstjeneste. En rekke bevertningssteder både i Europa og USA rapporterer om markert økt besøk etter å ha gjort trådløse Internett-forbindelser tilgjengelige for gjestene. For eksempel kan den amerikanske kafékjeden Schlotzky’s fortelle om 6% besøksvekst – over en halv million kroner i økt omsetning per år per kafé.

Videre anfører Forrester Research at selv i 2008 vil kun 20% av alle europeere bruke bærbar PC, og at etterspørselen etter WLAN-konnektivitet derfor blir liten. Nå stemmer tallene dårlig med den faktiske utviklingen: Både det private og det profesjonelle markedet beveger seg klart i retning av bærbare ‘altnulig-maskiner’ som erstatning for flere stasjonære (se ‘Et portabelt 2003’ i Mellvik-Rapporten nr. 102). Langt viktigere er det imidlertid at PDAer og telefoner med WLAN-støtte nå er på markedet, og at spesielt PDAene vil forandre etterspørselsbildet etter IP-soner allerede mot slutten av inneværende år.

Som vi også kommenterer i rapporten fra Networld+Interop på side 12, er det ingen ting i veien med verken utvikling eller etterspørsel på WLAN-siden. Tvert imot er 3. generasjons produkter på full fart ut på markedet, og alle trender peker i retning av stødig vekst.

Utfordringen for offentlige IP-soner, uansett hvor de måtte befinne seg, har først og fremst med forretningsmodellen å gjøre. Vel kan flyplasser, hoteller og konferansesentre finne brukere som er villige til å betale for tjenestene, men på



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.

generell basis er det som markedsføring slike tjenester kan skape ny BUSINESS. Krav nummer én er at konnektiviteten må virke og være stabil, mens enkelhet kommer som en god nummer to. Den enkelheten er ikke mulig dersom vi skal kjøpe et aksesskort og mate inn en kode hver gang vi kommer til kaféen. Om prisen er 20 eller 60 kroner spiller liten rolle – det er forskjellen mellom 0 og 1 krone som teller, mellom enkelhet og kompleksitet.

Trådløshet betyr forenkling. Forsøk på å komplisere det hele tilbake til utgangspunktet – eller lengre, må mislykkes. Vanskeligere er det ikke.

Oslo, 10. juni 2003

