

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.

SCO: Farsen fortsetter

Mens IT-verden i sin alminnelighet enten ignorerer eller rister oppgitt på hodet av SCOs forsøk på å saksøke seg ut av økonomiske problemer, fortsetter farsen å utvikle seg. I Tyskland har retten beordret selskapet til enten å fremlegge beviser eller avstå fra å komme med trusler. Bevisene har uteblitt, mens truslene fortsetter, og i en ny rettsrunde blir SCO bøtelagt for sin neglignens.

Motstanden forårsaker voksende desperasjon hos SCOs ledelse, som slår om seg med de mest bisarre – og ødeleggende uttalelser. Ikke minst har GPL, GNU PUBLIC LICENSE, som regulerer bruken av det meste som kan krype og gå av Open Source programvare – inklusive Linux, fått gjennomgå de siste ukene. "AT THE END OF THE DAY, THE GPL IS NOT ABOUT MAKING SOFTWARE FREE; IT'S ABOUT DESTROYING VALUE," uttalte SCOs toppsjef Darl McBride nylig. En underlig uttalelse fra lederen av et selskap som inntil i fjor hadde nettopp GPL-lisensiert programvare som sitt levebrød. Mindre underlig blir det ikke når SCO omtrent samtidig med McBrides kraftsalve lanserte en ny versjon av sitt Unix-system, der GPL-baserte SAMBA 3.0 var en av hovednyhetene.

Til tross for at søksmålet mot IBM så langt ikke har gitt SCO noe annet enn negativ oppmerksomhet og voksende juridiske kostnader, har selskapet allerede rettet inn kanonene mot et nytt 'offer': SGI kan i løpet av de nærmeste ukene vente seg et tilsvarende angrep – med samme ammunisjon og etter vår oppfatning omtrent samme muligheter for å vinne frem.

Samtidig kommer den ene juridiske ekspertten etter den andre på banen med meningsytringer – som riktignok spriker i betydelig grad, men som eliminerer enhver mulighet for at SCO skal kunne vinne frem med sine søksmål.

Hvor lenge pengelense SCO kan fortsette dette korstoget er det kun selskapets egne ledere som vet. Det kan imidlertid være et signal om graden av desperasjon at de nå arbeider med å sende ut fakturaer til miljøer som benytter Linux-baserte tjenere. Maken til frekkhet skal det letes lenge etter. Metoden minner mest om hjemlige redselshistorier om såkalte kataloghaier, som sender fakturaer i øst og vest for tjenester ingen har bestilt.

Samtidig skal vi ikke glemme at Microsoft furnerte SCO med et betydelig millionbeløp tidligere i år – uten tvil et betydelig incentiv til å sette i gang denne heksejakten mot Open Source i sin alminnelighet og Linux i særdeleshet. Argumentene fra SCO inntar etterhvert en form og et innhold som minner til forveksling det vi har hørt fra Bill Gates og Steve Ballmer de siste årene. Likheterne er påtagelige nok til at en rekke observatører i bransjen allerede har konkludert med at Microsoft står bak regien, mens SCO kun er en marionett i et krampaktig forsøk på å stoppe både Open Source og Linux. Om så er tilfelle, tror vi ikke det er mulig å holde forholdet skjult i lengden.

[For ytterligere kommentarer om saken, se Mark Gibbs' åpne brev til SCO på <http://www.nwfusion.com/columnists/2003/0908backspin.html>.]

Hvor går Sun Microsystems?

Det er med leverandører som med politikere: Det de ikke sier kan være vel så interessant som det de sier – om seg selv, sitt eget budskap og om andre.

Sun Microsystems er en betydelig aktør i dagens IT-marked. Gang på gang i løpet av sin 20-årige historie har selskapet overrasket både marked og investorer – og plassert seg i teten av utviklingen både teknologisk og i konkurransemessig forstand. En permanent OUTSIDER – med sin egen programvare, sitt eget operativsystem og sin egen hardware-arkitektur har gjort selskapet til vekselvis en skyteskive og mønsterbedrift. Tallrike nedturen til tross har selskapet jevnt over vært en god investering for aksjonærene – men aldri har selskapet vært billigere enn nettopp nå. Sun har klart nedturen i IT-markedet relativt bra, og har milliarder av dollar i likvider, men aksjemarkedets fremtidstro på vegne av selskapet er like fullt begredelig. Så lav er selskapets markedsverdi i disse dager, at det må betraktes som en typisk overtagelseskandidat, hvilket også er foranledningen til spekulasjoner om at Sun skulle være HPs neste mål.

Et slikt scenario er ikke utenkelig, men HP er ingen sannsynlig partner. Selskapet har mer enn nok å stri med etter overtagelsen av Compaq og dets portefølje av hardware- og programvare-arkitekturer, inklusive prosessorer og operativsystemer. På den andre siden ville Apple og Sun utgjøre et interessant par, en kombinasjon vi har diskutert tidligere i Mellvik-Rapporten, men som representerer en motsatt problemstilling: Apple er i minste laget til å kunne 'svelge' Sun, og Sun har på sin side klart uttalt at de ikke er interesserte i Apple.

Vi tror Sun inntil videre vil fortsette på egen hånd, om ikke av andre grunner enn at selskapet er for sært til å passe inn i noen annen sammenheng. Det er verdt å ta av seg hatten for selskapets merittliste – inklusive evnen til å våge å være annerledes, gå egne veier og lykkes i å markedsføre dem. Metoder som lykkes i går, vil imidlertid ikke nødvendigvis lykkes i fremtiden, og det er først og fremst på markedsføringssiden det skranter for Sun i disse dager. Proppfulle av tidsaktuelle plattformer og løsninger har en rekke feiltrinn både i forhold til markedet og i forhold til Microsoft, skapt skepsis og tilbakeholdenhet i stedet for trygghet og optimisme.

Et godt eksempel er selskapets tynn-klient teknologi, SunRay, som Forbes Magazine nylig kalte 'THE WORST MARKETED PRODUCT ON THE PLANET'. Med en annen markedsføring, produktprising og ikke minst ved å utnytte Microsofts posisjon i markedet i stedet for å ta avstand fra den, kunne SunRay ha vært en gigantisk hit. I stedet er den på full fart fra ubetydelighet til de evige jaktmarker. Suns prosessor-arkitektur, SPARC, har gjentagne ganger vært den største overraskelsen på hardware-kartet de siste 10 årene. I utgangspunktet er Sun både for små og for ressursvake til å kunne videreutvikle en egen prosessorserie på denne måten. Pessimistiske spådommer er imidlertid gjort til skamme gang på gang, og Suns produktportefølje dekker hele spekteret fra de nevnte tynne klientene til stormaskiner i millionklassen. Hemmeligheten bak suksessen er ikke

bare smarte ingeniører og fremsynte designere, men i like stor grad programvare: Både operativsystemet Solaris og omkringliggende verktøy og løsninger har vært av jevnt god kvalitet og har truffet markedet godt. Blant annet var Sun ikke bare tidlig ute med, men med på å skape Internett-bølgen i større grad enn de fleste konkurrentene. [Se også artikkelen om SunONE vs. MS .NET på side 13.]

Ingen bransje har kortere levetid for laurbær enn nettopp denne, og historiske suksessfaktorer er i dag de største usikkerhetsmomentene for Sun Microsystems: Kan SPARC overleve i lengden i et marked der prisfallet på teknologi overgår selv de mest optimistiske – eller pessimistiske, avhengig av synsvinkel – forventninger i år etter år? SPARC koster flekk, og Sun synes stadig oftere å henge etter. Til tross for virtualiseringstrender som reduserer betydningen av underliggende hardware-arkitektur, er markedet mer opptatt av kompatibilitet og valgmuligheter enn noen gang. At hardware-fokuseringen ikke er meningsfylt, spiller liten rolle så lenge den generelle oppfatningen er en annen, og Sun har åpenbare problemer med å overbevise analytikerne på Wall Street om at SPARC-strategien fortsatt er riktig for selskapet og aksjonærene. Introduksjonen av x86-baserte produkter rettet mot den lave enden av markedet for et års tid siden, hadde bakgrunn i nettopp dette forholdet.

Her er det spesielt interessant å legge merke til hva selskapet ikke sier: Strategi- og fremtidspresentasjoner inneholder fint lite om prosessorarkitektur i disse dager. Planene om en annerledes prosessor for Web-transaksjoner (se artikkelen om systemarkitekturer i forrige utgave av Mellvik-Rapporten, nr. 109) kom for en dag nærmest under tvang i møter med investorer og analytikere tidligere i år. Behovet for å fortelle noe positivt ble større enn kravene til hemmeligholdelse. Sammen med de allerede nevnte x86-produktene har Linux omsider fått halv-hjertet støtte – på x86-plattformen. Suns lunkne holdning til Linux går igjen i de fleste sammenhenger, og indikerer at Linux-jippoen i fjor høst primært var et spill for galleriet: Sun mener å ha vært en Open Source pionér i alle år, og kunne ikke bli stående igjen som den eneste signifikante leverandøren i markedet uten Linux-strategi og ditto produktlinje. Dagens realitet er imidlertid at Sun langt på vei er like lukket i sin programvare-strategi som Microsoft. Selskapets COMMUNITY SOURCE LICENSE hjelper, men det synes å være stor avstand mellom liv og lære.

Mens Linux-skepsisen florerer internt hos Sun (se kommentarer nedenfor), har kundebasen tvunget selskapet til å gjenopplive X86-utgaven av Solaris. Produktet ble avlivet for over 2 år siden i et forsøk på å rydde opp i porteføljen, og det sier ikke så rent lite om både produkt og kundebase at avlivingen ble mislykket. Selskapets renommé på programvaresiden er i særklasse, og kundene er innflytelsesrike. Ved siden av å bringe produktet på linje med tilsvarende for SPARC-plattformen på rekordtid, har Sun satt i verk aggressive kampanjer for å lokke utviklere og programvareleverandører til x86-plattformen med Solaris. At konkurransen fra Linux-siden også er en drivkraft bak denne iveren, skal heller ikke underslås.

Kombinert med Suns voldsomme fokusering på programvare og 'løsningsplattformer', peker signalene i retning av en redusert fokus på SPARC fra Suns side. Det betyr ikke at arkitekturen er døende, men at Suns langsiktige strategi har langt mer programvare i seg enn vi har sett hittil. x86-baserte systemer, som uten tvil vil bli en voksende del av selskapets portefølje og omsetning, utvikles ikke. De kjøpes i Østen og utstyres med frontpaneler som bærer Suns logo. Her er marginene tilsvarende små og unikitetene i hardware-systemene minimale.

De nye 64-bits prosessorene fra Intel og AMD er jokere i bildet – for markedet i sin alminnelighet og for Sun. Solaris er 64-bits 'READY' og har vært det i mange år (i likhet med Linux, men i motsetning til Windows). Derfor er Solaris et alternativ for både Itanium og Opteron – selv om Sun forståelig nok sier noe annet. Med en offisiell operativsystem-strategi for én eller begge nykommere ville markedet reagere med voksende skepsis mot SPARC, hvilket ikke er hensiktsmessig for Sun – i dag. På den andre siden kan vi ta for gitt at Sun allerede har kjørende utgaver av Solaris for Itanium og Opteron på laboratoriet. Veien derfra til kommersialisering er kort – når og hvis Sun bestemmer seg for at det er ønskelig.

Med sin stramme – noen vil si sære – portefølje av programvare og hardware, stiller Sun Microsystems i særklasse i dagens IT-marked, på godt og vondt. Sammen med Apple er Sun den siste tradisjonelle total-leverandør i IT-markedet, og fokuseringen på egen teknologi er ikke lenger utelukkende en fordel. Derfor knytter det seg spesiell spenning til hvilke valg nettopp disse to gjør for fremtiden.

Observasjonene vi har gjort ovenfor leder frem til følgende konklusjoner med hensyn til Suns overskuelige fremtid:

- ✘ Til tross for den lave aksjekursen er sjansene for at Sun blir overtatt av en konkurrent eller annen IT-aktør små.
- ✘ Selskapets hardware-strategi er fundamentalt sunn, med fokus på BLADES og virtualisering. Her synes selskapet å ligge i forkant av sine konkurrenter.
- ✘ SPARC-prosessorer er ikke døende, men vil få en mindre viktig rolle over tid, trolig ved siden av AMDs Opteron. Utviklingen av spesialiserte SPARC-prosessorer, for eksempel for Web-transaksjoner,⁸ kan få stor betydning for arkitekturens fremtid. Suns Blades vil bli tilgjengelige med begge prosessorfamilier, og vil lett kunne blandes.
- ✘ Solaris forblir senteret i Suns programvare-strategi, og vil trolig bli tilgjengelig for både Intel Itanium og AMD Opteron – i 2004. Graden av Linux-kompatibilitet vil øke jevnt og trutt, men Sun vil avstå fra full kompatibilitet for å binde tredjeparts leverandører til Solaris. Denne strategien vil slå negativt tilbake i form av desertering fra utviklingsmiljøene – kanskje så tidlig som i slutten av 2004. Forholdet vil tvinge Sun i retning av en renere Linux-strategi som over tid vil bety slutten for Solaris.
- ✘ Programvare står for en jevnt voksende del av Suns omsetning, en utvikling som vil fortsette – blant annet drevet av SunONE (se egen artikkel på side 13) og Java.

⁸ CMT, CHIP MULTITHREADING, se artikkelen om systemarkitektur i forrige utgave av Mellvik-Rapporten, nr. 109.

Sun og Linux – bitter kjærlighet

Kombinasjonen Sun og Linux representerer et underlig paradoks. Inntil Linux kom på banen, kunne Sun kalle seg den åpne av Unix-leverandørene, og henviser til sin egen historie og tradisjonelle styrke i akademiske miljøer. Linux avslørte at denne åpenheten var tomme ord. 'Åpnere enn de andre' betød bare litt mindre lukket, og hadde lite med reell åpenhet å gjøre. Som vi var inne på ovenfor, har Sun gjort sitt beste for å degradere nykommeren – i stedet for å trykke den til sitt bryst, som konkurrentene gjorde. I fjor høst introduserte Sun en serie Linux/Intel-baserte systemer, og markedsførte i den forbindelse en ny og mer positiv holdning til Linux – i noen uker. Så var vi tilbake til utgangspunktet, og salget av Linux-bokser fra Sun er deretter.

Hva er de så redde for? Er ikke Linux i større grad en mulighet enn en trussel for selskapet? Svaret kommer an på verdensanskuelsen. Suns fremtid er i voksende grad å finne i programvare. Selskapets programvarestrategi er nå som før fundamentert på deres eget operativsystem, en plattform som er teknisk og markedsmessig solid, men tilsynelatende i utakt med et stadig mer Linux-orientert marked. Årsakene er ikke tekniske: Linux ligger langt etter Solaris på en rekke områder, spesielt funksjonalitet som er viktig for virksomhetskritiske storsystemer. Men differansen minsker for hver eneste måned, og det ville være en relativt overkommelig oppgave for Sun å gjøre Solaris Linux-kompatibelt, eller konvertere til Linux og gjøre systemet Solaris-kompatibelt i den grad dette er nyttig. Dermed ville imidlertid selskapet også miste kontrollen over plattformen. Det er prisen som må betales for å mangedoble markedet, og vi ender opp med en øvelse i selvtillit: Har Sun tilstrekkelig selvtillit til å si at 'vi åpner opp for alvor, vi velger Linux, vi gjør Linux Solaris-kompatibelt og mener dette er bra for både selskapet og markedet'. Det kan komme til å skje, men ikke i år, og ei heller neste år.

Sentralisering og OUTSOURCING: Medaljens bakside

I kjølvannet av gigantiske og langvarige strømutkoblinger på begge sider av Atlanterhavet de siste månedene, dukker det naturlig opp spørsmål omkring IT og driftssikkerhet: Hvor står vi dersom tilsvarende skulle skje her hjemme – er vi beskyttet, kan vi fungere – og i så fall i hvilken grad? Ikke minst er problemstillingen relevant i forbindelse med OUTSOURCING. Tjenestenivå og pålitelighet er normalt regulert i såkalte SLA-avtaler, men hvor går grensen mellom leverandørens ansvar og såkalt FORCE MAJEURE? Seriøse aktører i segmentet har sikret seg mot slike katastrofer med dieselaggregater som forutsetningvis har rikelig kapasitet til å holde hjulene i gang selv om strømbryddet skulle vare i dagevis, men hvordan er det med kommunikasjonslinjene? Kan linjeleverandøren garantere oppetiden under slike forhold, og er garantien i så fall til å stole på? Og sist, men ikke minst: Hvilken glede har vi av alle disse oppetidsavtalene dersom vi selv ikke har nødstrømsaggregater til å holde kritiske funksjoner i gang?

Vi er ikke alene om å stille disse spørsmålene, og svarene er faretruende ofte lite tilfredsstillende. Millioner betales for beredskap som er null verd fordi den kun gjelder for en del av infrastrukturen. Det er bortkastede penger. ■