

IT-revyen

Aktuelle nyheter og temaer i IT-markedet og bransjen forøvrig: Produkter, tren-der, erfaringer og observasjoner – med tilhørende kommentarer, anbefalinger og gode råd.

Antivirusprovokasjon fra CA

Overraskende kanskje, men ingen sensasjon: CAs kombinerte virusbeskytter og brannmur er plutselig gratis for hvem som helst. Ikke slik å forstå at dette er et produkt vi har siklet etter lenge. I likhet med de fleste andre visste vi knapt at det eksisterte. Og nettopp det er nok en viktig årsak til at CA har foretatt denne manøvreren. Selskapet bedyrer at motivene er edle, og ikke å ta markedsandeler fra konkurrenter som Symantec, Norman og Network Associates. 'TALK IS CHEAP', som det heter, og utsagnet er for selvmotsigende til å kunne tas alvorlig. Det er klart at CA ikke gjør dette av sitt gode hjerte. Å gi bort produkter på denne måten er blitt en alminnelig metode å skaffe seg markedsandeler på i Internett-alderen.

En av forutsetningene for at metoden skal virke er naturlig nok at produktet er funksjonelt og kvalitetsmessig attraktivt for et bredt marked. Om 'eTrust EZ Armor', som produktet kalles, har de kvaliteter som trengs, vil kun tiden vise. Med en markedsandel på under 6% er det liten grunn til å tro at det skiller seg vesentlig fra konkurrentene i positiv retning. På den andre siden er det innlysende at CAs plutselige generøsitet vil gjøre livet vesentlig tyngre for konkurrentene. På kort sikt er dette positivt for markedet, med økt konkurranse og lavere priser. Den langsiktige effekten er langt mer usikker. [Vi kommer tilbake til produktets praktiske egenskaper i neste utgave.]

Mon tro om det kan ligge et helt annet motiv bak CAs julegave? Kan det være slik at selskapet har forstått at denne typen verktøy aldri kan gi effektiv beskyttelse mot SPAM, virus og andre 'uhumskheter' (se nedenfor), og derfor like godt gir det bort – for senere å komme på banen med mer effektive løsninger? I så fall ligger CA foran sine konkurrenter, og vi venter i spenning på neste trekk.

SPAM og virus: Lysning?

Enkelte ganger får vi følelsen av at vi drømmer. Det skjer ting rundt oss som ikke er til å tro – i positiv eller negativ retning. For eksempel er det ganske utrolig hvor raskt trådløse IP-soner dukker opp over hele den vestlige verden, til tross for at bruken av dem fortsatt er ytterst beskjeden. Å eie og drive slike nettverk vil forbli dårlig business i minst ett, kanskje to år fremover. Likevel er optimismen tilsynelatende ubegrenset.

En annen utrolighet er markedets tafatte holdning til SPAM og virus – et forhold vi har vært inne på tidligere, og som slett ikke er inne i en positiv utvikling. I den grad vi kan observere forandring, er den entydig negativ. Det er 'angriperne', 'fienden', som er på offensiven og har overtaket. Det eneste positive elementet vi har kunnet spore de siste månedene, er en voksende erkjennelse av at dagens verktøy aldri kan løse problemet.

Vi påpekte dette innlysende forholdet i SPAM-artiklene tidligere i høst, og fikk – ved siden av de takknemlige og positive – en rekke undrende tilbakemeldinger. Veien frem til bred erkjennelse av at de tradisjonelle, reaktive hjelpemidlene aldri kan gjøre jobben, er åpenbart lang og vil bekjempes i det lengste av selskapene som fortsatt lever av livsløgnen.

Det bisarre i situasjonen er ikke først og fremst at markedet fortsetter å kjøpe produkter som ikke fungerer, men at løsninger som for det første påviselig virker og for det andre koster minimalt, ikke blir tatt i bruk. Eksempel: Hvorfor skal offentlige etater, regjeringen – eller en hvilken som helst organisasjon – akseptere programmer (såkalte eksekverbare filer) som vedlegg i epost?

Klarere signaler om at tiden er overmoden for de fleste organisasjoner til å sette bort epost-håndteringen til profesjonelle, skal vi lete lenge etter. At knapt noen av de store aktørene i det norske Internett-markedet er i stand til (eller villige til) å foreta effektiv virus- og spam-kontroll, er naturligvis en komplikasjon, men betyr ikke at situasjonen er umulig. Blant de få hjemlige organisasjoner som har bestemt seg for å ta ondet ved roten, kjenner vi til 2 som har overlatt utfordringene til amerikanske spesialister med betydelig fartstid på området. Teknisk sett er dette relativt problemfritt, men det sier seg selv at omveien frem og tilbake over Atlanterhavet gir ekstra Internett-trafikk og små, men merkbare forsinkelser. En teknisk enklere variant er å sette inn en epost-proxy i form av en spesialisert boks, som det har dukket opp mer enn et dusin av på markedet i løpet av de siste 2 årene. Flere av disse kommer vi tilbake til på nyåret. Vi forventer dessuten å kunne melde om norske aktører som tar disse problemstillingene på alvor – også rent praktisk – i løpet av de neste månedene. Følg med!

Sømløs Gates

Microsofts Bill Gates er en gjenganger på COMDEX-utstillingen i Las Vegas – som 'KEYNOTE-SPEAKER'. Hans opptredener er ekstremt populære, ikke fordi han er en god taler, men fordi han alltid snakker om Microsofts oppfatning av fremtiden. Med sin tyngde i markedet betyr disse oppfatningene noe for de fleste, uansett hvilke egne meninger de måtte ha.

I motsetning til hva som har vært det normale, hadde Gates i år ikke teknologi, men samspill som tema. 'SEAMLESS COMPUTING' ble presentert som universalresept mot de fleste problemer IT-verden står overfor. Og Gates har helt rett: Dette er en utfordring av gigantiske proporsjoner hvis løsning vil bringe vår bruk av IT-hjelpemidler over på et nytt plan.

Suns daværende teknologiguru Bill Joy holdt et lignende KEYNOTE-foredrag på en annen konferanse med omtrent samme hovedbudskap for over 5 år siden. I motsetning til Gates presenterte Joy også et veikart mot målet. Vesentlige ingredienser av teknologi og implementasjoner fantes allerede da – men resultatene uteble. Microsoft var på det tidspunkt ikke interessert, og sørget for at teknologiene vanskelig kunne fungere sammen med Windows. Dermed var utviklingen effektivt blokkert for store deler av markedet.

At Gates kommer tilbake med det dette budskapet nå, er like fullt positivt. Historien er full av slike eksempler. Vi stusser naturligvis over at den tekniske pressen rapporterer Gates' visjoner som om de skulle vært nye, men heller ikke dette forholdet overrasker oss lenger.

Den gode nyheten – som egentlig ikke er noen nyhet i det hele tatt – er at det teknologiske fundament for vyene Gates presenterer, i stor grad finnes allerede, for eksempel gjennom Apples standard-baserte Rendezvous og Suns Java-teknologi. Her er det med andre ord ingen grunn til å 'finne opp' noe som helst – med mindre standarder oppfattes som en trussel. Dette er nettopp Microsofts store styrke – å bygge videre på gode ideer, teknologier og oppfinnelser.

Misforstått teknologifokus

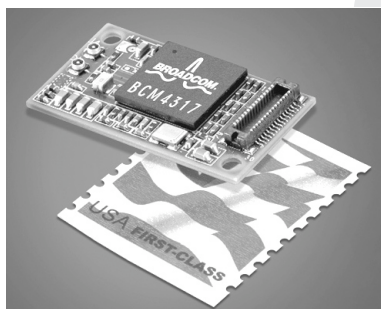
Vi befinner oss på tampen av 2003 og anser oss for å være både siviliserte og avanserte, ikke minst teknologisk. Når vi fra tid til annen løfter blikket og tar oss tid til å se større sammenhenger, slår det oss imidlertid at 'avansert' neppe er riktig betegnelse. Fortsatt er fokuseringen i hovedsak rettet mot teknologi, ikke mot anvendelse. Vi tenker og hører om Gigahertz, Gigabits, Gigabytes og Megapixels, mens hva vi skal eller kan bruke disse ressursene til får mindre oppmerksomhet. I stedet for å bruke kreativitet eller studere markedet for å finne reelle behov, kjøres det i gamle, oppkjørte spor – på gammel vane.

Er bedre og raskere PCer en fordel for brukeren, kjøperen eller leverandøren? Gjør en ny mobiltelefon livet bedre og/eller enklere? Hvilke tjenester kunne vi egentlig trenge? Faktum er – som vi også er inne på i artikkelen om sikkerhet på side 18, i lederen på side 2 og i notisen om SPAM på foregående sider – at vi mangler tjenester og tjenesteleverandører på en lang rekke områder og nivåer. Vi later som om teknologi-produkter er enkle, og kjøper dem i utrolige volumer hos Elkjøp, Rema 1000, Expert og så videre, for deretter å bruke frustrerte timer på telefon for å få snakke med eksperter som ikke finnes.

En ting er naiviteten som preger både konsument- og produsent-siden av denne ligningen. Langt verre er det at så få er interesserte i å gjøre business ut av et stort antall åpenbart udekkede behov for forenklingstjenester. Microsoft vil at mor og bestefar skal være Web-administratorer på sin egen maskin, 3Com og D-link vil ha junior til å styre det trådløse nettverket, lastebileier Pettersen skal være sikkerhetsansvarlig for sin nå Internett-tilkoblede maskin, 'hvermannen' skal ta ansvar for SPAM-kontroll, viruskontroll, sikkerhetskopiering – og så videre.

Vi har tilhold i verdens rikeste land, men har ikke tilgang på elementære teknologi-tjenester. Dette henger ikke på greip, som det heter. Her må noe gjøres. Et nytt år er like om hjørnet. Mulighetene henger modne på treet. Gidder noen å plukke dem?

Wi-Fi på kjøkkenet



Broadcoms ferske 802.11b-modul er på størrelse med et frimerke og konsumerer minimal energi – uten tvil en katalysator for trådløshet i nye markeder.

Omsider rører Bluetooth på seg. Våre bærbare maskiner har typisk Bluetooth-støtte inkludert, og smått om senn dukker det opp periferiutstyr som støtter standarden. Utviklingen minner ikke så rent lite om USB på midten av 90-tallet. På grunn av små kvanta, er utstyret fortsatt kostbart – og i praksis utilgjengelig for volummarkedet. Dette kan forandre seg over tid – og vil uten tvil gjøre nettopp det – med mindre andre teknologier feier Bluetooth av banen før ballen begynner å rulle for alvor.

Nettopp den risikoen er definitivt til stede, og ble aksentuert av Broadcoms ferske AirForce One-produkt, en 802.11b-sender/mottaker på størrelse med et frimerke (bildet). Her er det først og fremst størrelsen som får fantasien til å løpe løpsk. Prisene er allerede lave og fallende, så hvorfor skulle ikke en printer-fabrikant inkludere en slik chip i sine produkter, og dermed gjøre livet enda enklere for kundene? Markedet for 802.11b-konnektivitet er dramatisk mye større enn for Bluetooth i dag, og det skal mye til for å hindre at gapet fortsetter å vokse.

Med sitt minimale energiforbruk er Broadcoms brikke også attraktiv for både mobiltelefoner, PDAer, fjernkontroller og annet lett, bærbart utstyr. Dessuten

ser vi at Wi-Fi er på full fart inn i hjemmekino-utstyr, spillekonsoller og underholdningsutstyr generelt. Om kort tid er kabelen fra PCen til musikkanlegget historie, og da står kjøkkenet for tur.

Vi står med andre ord foran to interessante utviklingsrekker. Den ene er kampen mellom Wi-Fi og Bluetooth, som tilspisser seg. Vi kan ikke med sikkerhet forutsi utfallet, men holder en kraftig knapp på Wi-Fi. Bluetooth har brukt for lang tid på å modnes, og er i ferd med å bli TOO LITTLE, TOO LATE.

Den andre progresjonen er eksplosiv trådløshet, der Broadcoms nye chip er en katalysator. At den ikke støtter 802.11g er et forbigående fenomen. Slik støtte kommer i løpet av 6 måneder, enten vi trenger den eller ikke. Hovedpoenget i den forbindelse er at selv om 22 eller 54 Mbps er langt forbi den båndbredden mange av de omtalte anvendelsene trenger, fører tilstedeværelsen av 802.11b-utstyr (den gamle 11 Mbps standarden) til at aksesspunktene må gå på lavgir. Derfor vil vi se stadig mindre til den gamle standarden i månedene fremover.

Vi gleder oss over utsiktene til færre kabler, enklere samspill mellom komponenter og færre feilkilder. Smaken på sømløst samspill mellom systemer, printere, aksesspunkter og annet har vi fått gjennom Apples Rendezvous-teknologi. Vi vil ha mer. Følg med. ■