

# 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.

## IP-nett med udefinert kvalitet

Har du kun en enkelt Internett-forbindelse – for transport av epost, Web-aksess, enkelte hjemme-brukere og lignende? Det er mulig, men en sjelden og stadig sjeldnere forekommende situasjon. Faktum er at få IT-avdelinger eller -ansvarlige har full oversikt over hvordan deres Internett-forbindelser brukes. Selv niti-dig trafikkovervåking har vist seg å ha beskjeden effektivitet i så henseende, mens forsøk på å ta ned forbindelsene i en time eller fem, gjerne gjør underverker. En mer effektiv måte for å avdekke skjulte eller ukjente avhengigheter finnes knapt.

Poenget i denne sammenhengen er imidlertid ikke hvordan vi avdekker anvendelser og avhengigheter, men at metodene finnes og at avhengigheten gjerne er stor over et bredt funksjonsspektrum. IP-baserte tjenester florerer, og Internettets tilgjengelighet og lave kostnad sørger for at de brukes. Først etter at avhengigheten er et faktum, dukker betraktninger om kvalitet og pålitelighet opp. En del organisasjoner – spesielt de som har internasjonale forgreninger – har forlenget tatt hånd i hanke med forholdet, og gjort avtaler med IP-leverandører som rår over internasjonale nettverk. Dette gir trygghet for at ressursene finnes der – og når – de trengs.

Spørsmålet som likevel sjelden dukker opp, er hvordan kvaliteten på IP-tjenester i sin alminnelighet måles. Uansett om det gjelder vår lokale ISP – for eksempel UPC, Bluecom og Catch, eller internasjonale aktører som Infonet, MCI (tidligere WorldCom) og Equant, er problemet det samme: Få relevante måleparametre, og vanskelig å sammenligne tilbud og ytelser. Den eneste pålitelige målestokken er å prøve dem ut, hvilket i de fleste tilfeller er en praktisk umulighet.

Hvilken rolle spiller det om prisen er god dersom kvaliteten eller påliteligheten ikke er tilfredsstillende? At en aktør har tilkoblingspunkter (POPs på fagspråket) på 2.000 eller 5.000 steder i verden er lite interessant dersom de ikke finnes akkurat der vi trenger dem. Selv på teknisk nivå er det vanskelig å få frem relevante kvalitetsparametre. En garantert bitrate på 10 Mbps er av beskjeden verdi dersom forsinkelsen i nettverket er for stor eller for variabel.

Visst er rimelig Internett-tilkobling tilgjengelig praktisk talt over alt, men i forretningskritiske sammenhenger kan vi vanskelig leve med den uforutsigbare kvaliteten som er typisk for slike forbindelser. Derfor er tiden for leide linjer – private forbindelser – på ingen måte ute. Forbindelsene har forandret karakter – fra fysiske samband til logiske forbindelser på MPLS- eller IP-nivå: Ett trinn opp i det tekniske hierarkiet, men fortsatt dedikerte forbindelser med spesifikke og garanterte kvalitetsparametre. Nivåforandringen sørger imidlertid for at tradisjonelle kvalitetsparametre – som garantert bitrate og tilgjengelighet – ikke lenger er relevante. Visst trenger vi slike garantier, men vi skal også ha korte, konsistente svartider, lavt pakketap og pålitelige mekanismer for trafikkstyring.

Derfor blir rutingtabellenes størrelse og antall 'hopp' på veien like relevante som garantert båndbredde og pålitelighet, når IP-leverandør for forbindelser mellom Oslo og Sandefjord eller Bergen og Paris skal velges. Avstanden Bergen-Paris er beskjeden i luftlinje, men blir lang dersom trafikken skal innom Helsinki, Praha

og Amsterdam på veien. Dessuten er leverandørens tekniske og merkantile kompetanse viktigere enn noen gang, ikke minst fordi alle aktører er avhengige av et voksende antall partnere. Det er ikke vår oppgave som kunde å evaluere eller mene noe om disse, men å vite at den samarbeidspartner vi velger har 'orden i sysakene', er et viktig bidrag til tryggheten som skal etableres. Likeledes er ruting i store IP-nett en krevende og kompleks affære som forutsetter høy kompetanse og riktige verktøy på alle nivåer. Amatører finnes overalt, og det er nå som før vårt ansvar som kunde å avdekke slike svakheter før valget foretas.

Javisst har IP gjort livet enklere på mange områder, men det er fortsatt en kompetansekrevende utfordring å skaffe seg riktig leverandør – og å definere og følge opp kvalitetskrav og avtaleverk. Neste utviklingstrinn er å få etablert omforenede, standardiserte måter å kvantifisere de nye tjenestene på, slik at både marked og leverandører vet hva de har å forholde seg til. Ting tar tid – også i IT-verden.

## Epost, HTML og unødig risiko

Vi innrømmer at vi fra tid til annen sender epost i HTML-format. Og vi mottar plenty av dem – fra både pålitelige og ukjente kilder. Samtidig er vi kjent med at epost i HTML-format er risikabelt. Allerede i 1999 ble risikomomentene<sup>12</sup> behørig påpekt, og det er blitt flere av dem underveis: COOKIES, VB-SCRIPTS, ACTIVE X CONTROLS, MACROMEDIA FLASH og så videre. Enkelte organisasjoner har tatt konsekvensen av risikoene, og blokkerer meldinger med HTML-innhold, eller filtrerer bort denne delen av innholdet. I sistnevnte tilfelle kommer innholdet igjennom til mottakeren, men uten formattering, bilder, fonter etc.

Mens det er lett å argumentere for at HTML gjør epost til et kraftigere og mer brukervennlig verktøy, er det ingen grunn til å kimse av risikoene. Samtidig er det også et faktum at de aller fleste meldinger som utveksles mellom personer, har minimal nytte av HTML. De kunne like gjerne ha vært formidlet i rent tekstformat, som ikke bare hadde eliminert risikoen, men samtidig spart våre nettverk for overføringen av en ikke ubetydelig mengde unødig 'pynt'.

Det kan argumenteres for at å stoppe slike meldinger, inngående og utgående, er den eneste metoden som gir fullgod sikkerhet. Vi er imidlertid ikke overbevist om at problemet kvalifiserer et så drastisk tiltak. Til å begynne med kan problemet reduseres vesentlig gjennom å innføre enkle regler for bruk av epost – eller presisere gjeldende policy. Neste trinn er å fjerne mulighetene til å utføre ActiveX-, VB- og Flash-programmer i epost-programmet. Et attraktivt og effektivt tiltak i så henseende er å eliminere bruken av Outlook og Outlook Express til fordel for andre alternativer som er både enklere, sikrere og mer effektive. Det finnes mer enn et halvt dusin produkter å velge mellom i så henseende. Inn fra sidelinjen kommer dessuten Web-mail, som i utgangspunktet kan se ut som en risikøkning, men som bør være det motsatte – dersom riktig produkt og optimalt oppsett velges.

Sist, men ikke minst er det nødvendig å huske at det ikke er HTML-meldinger, men vedlegg som representerer den største risikoen i tilknytning til epost. Blokkering av alle typer vedlegg som på en eller annen måte kan startes med et

<sup>12</sup> Blant annet i dokumentet [www.computerbytesman.com/privacy/cookleak.htm](http://www.computerbytesman.com/privacy/cookleak.htm), som diskuterer hvordan cookies ('kjeiks' på norsk) kan benyttes til å stjele informasjon fra mottakere av HTML-meldinger.

museklikk, er det mest preventive tiltak som kan gjøres – mot virus såvel som SPAM. Med fare for å gjenta oss selv: Når vi finner det akseptabelt – og sågar betryggende – å bli grundig kontrollert hver gang vi stiger om bord i et fly, kan det ikke være noe stort offer å be partnere som har legitim grunn til å sende oss en ZIP-fil (for eksempel), om å gi vedlegget et annet navn før det sendes. Om det kompliserer operasjonen? Javisst, men komplikasjonen er minimal i forhold til ovenfornevnte sikkerhetssjekk, mens det gir en dramatisk bedring av sikkerheten. Hvor lenge vil markedet akseptere å betale milliarder for antivirus og infeksjoner når det er så enkelt å eliminere hele problemstillingen?

### Lavere Linux-priser fra IBM

Visst selger IBM Linux. De selger sågar Linux i store kvanta, om vi skal tro tallene selskapet presenterer. Det gjør vi. Samtidig ser vi at konkurransen tetner til. Som vi diskuterer løpende i serien 'IT-markedet', har alle som kan krype og gå i bransjen i dag en Linux-strategi. Her gjelder det å posisjonere seg, for ingen er lenger i tvil om at dette er en kake som vil fortsette å vokse i overskuelig fremtid.

IBM, som var tidlig ute og derigjennom har bidratt til å legitimere Linux som alternativ, har hatt fordeler av sin tidlige start. Nå er imidlertid hvetebrødsdagene over. Ikke minst puster HP dem i nakken, med hensyn til såvel volum som support-apparat.

Et annet og like viktig forhold er at Linux så langt har beskjedent utbredelse på plattformer utenfor Intel/AMD-sfæren ('Lintel'), der samtlige leverandører konsentrerer innsatsen og konkurransen er tilsvarende blodig. IBM kan på sin side skryte av å levere Linux på tvers av alle sine plattformer, hvilket hittil i beskjedent grad har gitt seg utslag i salgsstatistikkene. Innsatsen med utvikling og vedlikehold av Linux på disse plattformene betaler seg ikke, verken for IBM eller for underleverandøren RedHat.

Og hva er mer naturlig når salget svikter enn å senke prisene? IBM forteller at initiativet kommer fra RedHat – hvilket i og for seg er uinteressant. Det viktige er et prisfall på over 30% for produktet som kalles 'RedHat Enterprise Linux AS 3' – for lisens og ett års full support.

Justeringen har to interessante sider. Den første er konstateringen av at Linux fortsatt er å betrakte som et x86 (Intel/AMD) system, uansett hvor mange plattformer det er tilgjengelig på. Det er ikke innlysende at prisjusteringer vil forandre på forholdet, og eksperimentet fra IBM/RedHat vil gi oss svaret i løpet av et halvår. Det andre poenget er at Linux-markedet – i motsetning til hva som ofte har vært hevdet – fungerer som andre segmenter, Open Source eller ikke. For kommersielle aktører, på kunde- eller leverandørsiden i markedet, burde dette være betryggende. Det er utviklingsmodellen, ikke omsetningsmodellen som er annerledes for Open Source. ■