

Tid for gjennomskjæring

Vi hater å kaste bort tid. De fleste vi kjenner hater å kaste bort tid – vår mest mangelfulle og dermed mest dyrebare ressurs. For de fleste av oss er det en viktig – kanskje den viktigste – del av jobben å sørge for at verken vi selv eller våre kolleger sløser med tiden.

Derfor liker vi begreper som gjennomskjæring, 'CUT THE CRAP', 'rake pucker' og 'klar tale' – for å nevne noen få. Verktøy som eliminerer visvas, og bringer oss raskere til målet. IT-bransjen ser på seg selv som leverandør av uunnværlige verktøy i markedets kontinuerlige søken etter å få gjort mer på kortere tid. I lys av en slik målsetting er det i beste fall underlig hvor mye tåkelegging, unøyaktigheter og regulært tullpreik nettopp IT-bransjen produserer. Har vi ikke en felles interesse av å få fakta på bordet og forholde oss til dem?

Naturligvis har vi det – så lenge vi befinner oss på kundesiden. På leverandørsiden stiller det seg annerledes. Der handler det om å skape bilder, overbevisning og trygghet – og stadig oftere etter motto 'hensikten helliger middelet'. Resultatet er at vi kaster bort enda mer tid – ikke bare på å skjære gjennom tåkehavet, misforståelsene og overtroen, men like mye på feilinvesteringer i deres kjølvann.

En rekke forhold vi har støtt på i markedet i løpet av de siste månedene, har forårsaket denne tankerekken. Ett av dem, og det som ligger nærmest opp til Mellvik-Rapportens faglige fokus, er relatert til Open Source: Dersom vi skjærer bort tåketale, overtro, frykt, misforståelser og feilinformasjon, sitter vi igjen med en eneste enkel observasjon: BUSINESS AS USUAL. Leverandørene er de samme – HP, Oracle, Sun, IBM, Dell og så videre. Produktkategoriene likeså – kontorapplikasjoner, Web-tjenere, epost-tjenere, klienter, operativsystemer, rutere, brannmurer etc. Også de kommersielle forholdene ser forbausende like ut: Lisensavtaler, vedlikeholdsavtaler, oppdateringer, support, distribusjon – for å nevne noen.

Og kombinasjonen kvalitet+pris er parametre vi har evaluert produkter etter siden tidenes morgen. Finnes det noen rimelig grunn til at vi skulle velge bort eller ignorere disse parametrene for produkter hvis opprinnelse er Open Source? Selvsagt tar vi egnethet til formålet og omgivelsene i betraktning – noe markedet i altfor liten grad har gjort de 10 siste årene, men vi finner fortsatt ikke noen åpenbar årsak til å behandle én produktgruppe forskjellig fra en annen. WHAT'S THE BIG DEAL?

Det eneste vi etter gjennomskjæringen sitter igjen med, er utviklingsmodellen: Måten programvaren utvikles på er annerledes for Open Source enn for tradisjonelle programvareprodukter. Ellers er det meste som vanlig. Videre er årsaken til at Open Source programvare får så stor oppmerksomhet, ikke først og fremst lav pris, men et kvalitetsnivå som store deler av markedet hadde glemt var mulig. Forskjellen er med andre ord positiv, hvilket ikke kan bety annet enn at utviklingsmodellen må ha noe for seg.

Samtidig: Kundesiden av markedet har aldri tidligere vist noen interesse for utviklingsmodeller. Det er og har alltid vært resultatet som teller, ikke hvordan produktet – det være seg en bil, en sjokolade, en skjorte eller et stykke



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.

programvare – er fremstilt. Hva er årsaken til at en utviklingsmodell plutselig skulle være viktig for markedet i sin alminnelighet?

Feilfokuseringen er naturligvis forårsaket av villedning fra en leverandørs side som er i ferd med å bli tatt med buksa nede. Antagelsen om deres profesjonalitet, dyktighet og innsikt slår sprekker, og avslører at fokuseringen har vært helt andre steder enn på utvikling av kvalitetsprodukter de siste årene. Den generelle kvalitetserosjonen har i realiteten lagt grunnlaget for fremveksten av et alternativ – en utviklingsmodell som kan bidra til å snu utviklingen. Open Source er langt fra den eneste måten å komme til et slikt mål på, men det er beviselig én mulig vei.

Derfor bør markedet i sin alminnelighet ta imot Open Source som 'manna fra himmelen' – ikke ved å kaste kjente, etablerte og vel fungerende produkter over bord, med ved å evaluere nye alternativer som muligheter i stedet for trusler. Den sløvhets og apati som har preget IT-markedet siden slutten av 90-tallet, tjener ingen andre enn etablerte leverandører som først tar seg betalt for feilbefengte produkter, og deretter forlanger blodpriser for å rette feilene samtidig som de introduserer nye problemer. En slik praksis er uhørt i alle andre markeder, hvorfor skal den aksepteres i IT-markedet?

Tiden er overmoden for forandring. Derfor blir **gjennomskjæring** et credo for Mellvik-Rapporten i 2. halvår. Vår oppgave er å skrelle bort tåke, avsporinger og misforståelser, og å presentere fakta, innsikt og erfaringer. Den utfordringen tar vi på alvor.

[Se også kommentarer om trender denne sommeren under overskriften "IE som katalysator for Linux" på side 27 og hovedartikkelen om Open Source på neste side.]

Oslo, 14. august 2004

