

Open Source kannibalisierer programvaremarkedet

Det er innlysende at Open Source er en trussel. Enhver produktleverandør vil automatisk oppfatte en ny konkurrent som en trussel. Dermed konkurransen er direkte (produktene overlappende), prisene lavere, funksjonaliteten god og kvaliteten tilfredsstillende, blir trusselen overhengende.

Derfor er det naivt å avfeie konflikten mellom tradisjonell, kommersiell programvare og Open Source som fiktiv eller irrelevant. Den er tvert imot høyst relevant, og forskjellen mellom produktenes opprinnelse har i de fleste tilfeller fint lite å si for sluttbrukeren – et forhold vi blant annet diskuterer på lederplass i denne utgaven (se side 2).

Relevant og normalt

At problemstillingen er relevant betyr imidlertid ikke at det er noe unormalt eller bekymringsfullt ved situasjonen. I et historisk perspektiv har vi utallige eksempler på at alternative fremgangsmåter har forårsaket store forandringer – i bransjer, prosesser og noen ganger i hele samfunn.

Ei heller er det unormalt at etablerte leverandører sutrer og klager når det dukker opp alternativer utenfor deres kontroll og med like gode eller bedre produkter. Derfor blir ingen overrasket når Bill Gates og Steve Ballmer hytter med neven, og kaller Open Source for en kreftsvulst på markedet som underminerer den økonomiske utviklingen i store deler av den vestlig verden og Asia.¹ Det skal ikke verken akademiske grader eller stor livserfaring til for å se at det primært er Microsoft og en del andre aktører i programvaremarkedet som har grunn til å føle seg truet. For verden forøvrig kan kortere utviklingstider, høyere kvalitet, lavere kostnader osv. knapt være noe annet enn en stimulans.

Ikke desto mindre står vi overfor en situasjon som rokker ved etablerte tankesett og mekanismer, og derigjennom forårsaker usikkerhet – først på leverandørsiden, deretter på markedet som er konservativt av natur. Slik usikkerhet er hemmende for utviklingen fordi den gjerne skaper en vente-og-se holdning. For eksempel utsatte München kommune nylig et stortstilt konverteringsprosjekt med fokus på Linux og Open Source på grunn av usikkerhet omkring patenter og rettigheter. “Helt unødvendig” hevder mange, “sunn fornuft” sier andre, og bidrar dermed til å sette navn på situasjonen.

¹ Vi kommer tilbake til Microsofts stadig nye holdninger til Linux og Open Source i neste utgave, se baksiden for detaljer.

Gamle ideer, nye muligheter

I takt med at Open Source blir stuevarmt i IT-markedet generelt, dukker det stadig opp forklaringer på og analyser av fenomenet. De fleste av dem overser at Open Source har eksistert like lenge som generelle datamaskiner. Før PCen kom på banen tidlig på 80-tallet var programvare noe som stort sett fulgte med datamaskinene, og ikke hadde særlig kommersiell verdi på egen hånd. Å dele det som ble utviklet, spesielt i akademiske miljøer, var både naturlig og nødvendig. Likeledes var selve maskinene gjerne forskjellige – i arkitektur, konfigurasjon eller begge deler, slik at å dele noe annet enn kildekode var uaktuelt.

Standarder slipper kreftene løs

PCen etablerte standarder på hardware-siden som i sin tur skapte et programvaremarked av kolossale proporsjoner. Mens prisene på systemer og hardware raste, vokste programvare-sektoren raskere enn noen hadde drømt om, og skapte pengemaskiner som Microsoft og Oracle.

Standardiseringen gjorde det mulig å sette sammen systemer av billige standardkomponenter. Bøker, rapporter og analyser er skrevet om både årsaker og konsekvenser i denne og andre teknologirevolusjoner,² og sammenhengene er åpenbare: Drivkreftene er standardisering og komponenter med veldefinerte funksjoner og grensesnitt. Etablerte giganter faller, mens nykommere som er i stand til å utnytte de nye mulighetene overtar. For PC-segmentet er Dell prototypen på en virksomhet som har gjort maksimalt ut av nettopp en slik situasjon.

Årsaken til at det er interessant å trekke frem denne historien er at akkurat det samme er i ferd med å skje i programvaremarkedet. Open Source bidrar til å åpne opp og standardisere et marked som har vært praktisk talt lukket siden PCen overtok. Komponenter – operativsystemer, Web-tjenere, databaser, epost-agenter, kontor-pakker, nettlesere, klienter – settes sammen etter behov, i første omgang på tjenersiden, i neste omgang også på klientsiden. Brukere og brukermiljøer kan velge og vrake etter behov, og fokusere på det som er viktig for dem og deres anvendelse: Pris, funksjoner, spesifikke standarder, skreddersøm, enkelhet og så videre. Og prisene raser – ikke først og fremst på grunn av Open Source-konseptet, selv om det naturligvis bidrar, men på grunn av konkurransen.

Utviklingen har vært synlig siden tidlig på 90-tallet, men er blitt effektivt hindret av sterke software-leverandører med Microsoft i spissen. Mekanismen har vært integrasjon, et forhold vi har diskutert en rekke ganger tidligere i Mellvik-Rapporten. Å integrere stadig flere funksjoner i operativsystemet, slik Microsoft har gjort, strider mot all sunn fornuft sett fra en teknisk synsvinkel, og har blant annet som konsekvens at systemene blir ustabile, usikre og umulige å vedlikeholde. Samtidig har effekten vært akkurat hva Microsoft ønsket. Først i disse dager er

² Se for eksempel "The Structure of Scientific Revolutions", "The Innovator's Dilemma" og "The Innovator's Solution". Detaljer om bøkene finnes (for eksempel) på amazon.com.

de negative konsekvensene av prosessen blitt så store at markedet reagerer – og ser seg om etter alternativer.

Open Source som fødselshjelp

Open Source kan med andre ord ikke ta æren for å ha forårsaket den forandringen som nå er i emning, men har bidratt gjennom å demonstrere at det finnes andre veier til målet enn de som anvises av tradisjonelle programvareleverandører. Fordelene er tallrike og åpenbare: Kvalitet, skalerbarhet, pålitelighet, sikkerhet, pris og så videre. At kvalitet, support og andre parametre også for Open Source produkter er høyst variable, er samtidig innlysende. Like fullt står vi overfor et paradigmeskifte på programvaresiden, med karakteristika som til forveksling ligner PC-revolusjonen i hardware-markedet.

For å få et nyansert perspektiv på utviklingen er det viktig å ikke generalisere eller overforenkle. PCen overtok ikke markedet over natten, og om den har vært aldri så suksessrik, har den ikke utradert andre plattformer og systemarkitekturer som dekker spesielle behov. Leverandører som fulgte med i timen og hadde et åpent forhold til historie og tradisjoner, hadde utallige muligheter til å utnytte forandringen i stedet for å dø av den.

Vil du være med så heng på

Tilsvarende er det ingen grunn til å heise flagget på halv stang for programvareleverandørene. Vel står de overfor store utfordringer, der de blant annet skal tilpasse seg en virkelighet ingen helt kjenner. Videre er det allerede innlysende at de som velger å bli sittende på gjerdet eller å stritte imot, har små sjanser til å komme ut stående på den andre siden. Doug Heintzman, direktør for tekniske strategier i IBMs programvaredivisjon, som har åpnet opp flere av sine programvarepakker og systemer de siste årene, sier det slik: "Det er klart vi ser en risiko her. Men ærlig talt, det er bortkastet energi å forsøke å stoppe noe som lever sitt eget liv. Markedet vil alltid vinne."

Den ene etter den andre av de store leverandørene har valgt nettopp en slik strategi det siste året. Spesielt utmerker Novell seg – et forhold vi skal komme tilbake til i løpet av høsten. Selv Sun Microsystems lunter motstrebende inn i en åpnere virkelighet, etter å ha forsøkt alle tenkelige og utenkelige utveier for å slippe. Samtidig kan vi ikke unngå å observere at for eksempel Microsoft og Adobe holder stand. De to har en rekke fellestrekk som det er naturlig å skjule til for å finne forklaringen. De er dominante i hver sine segmenter, og de 'eier' dataformater som er nærmest universelle i markedet. Funksjonelt og kvalitetsmessig finnes det konkurrerende produkter, og dersom dataformatene åpnes vil konkurransen bli reell og etablerte markedsposisjoner vil bli truet. Det er med andre ord ikke produktenes egenskaper eller kvalitet kundene betaler for, men for tilgang til sine egne data – en pussig situasjon om vi løfter blikket utover IT-markedet. Utsagnet fra IBM ovenfor er imidlertid fortsatt gyldig. Å holde tilbake kan like godt akselerere en kommende nedtur som å bremse den.

Om vi skal legge kommentarer i media til grunn, er det mye som tyder på at de ikke helt har forstått hva som er i ferd med å skje. For eksempel uttalte Thomas Rizzo, produkt-direktør for Microsofts SQL Server database, for en tid siden følgende: *“When MySQL³ has to support enterprise features – that’s when the rubber hits the road. Right now they are copying things that are documented in text books.”* Han snakker uten tvil av erfaring. Microsofts SQL Server har aspirert til virksomhetskritiske oppgaver i årevis, uten helt å klare det.

Poenget i denne sammenhengen er imidlertid et helt annet. Det er en god grunn til at tusenvis av kunder i disse dager konverterer fra Oracle, Sybase, DB2 og SQL Server til nettopp MySQL. De har funnet et produkt som passer bedre til oppgavene. Store og tunge databasesystemer er vel og bra når oppgavene krever det, men svært mange – kanskje de fleste – situasjoner stiller små og enkle krav til databasen. Å bruke en stor tung kommersiell databaseløsning til slike oppgaver er kostbart og ressursødende. Egentlig er det sensasjonelt at markedet i så lang tid og så mange ganger har latt seg forføre av tankegangen om universalsystemenes fortreffelighet. Slike systemer har den fellesnevner at de er store, kompliserte, tunge og som regel kostbare – av innlysende årsaker. I et kostnadsbevisst marked finnes det lite rom for slike produkter dersom alternativene finnes.

Pengene taler

Mens Open Source fortsatt hyppig kobles til idealisme med religiøse overtoner, er det i 99 av 100 tilfeller pengene som teller. Økonomi er drivkraften bak utallige organisasjoners utskifting av eksisterende systemer – fra Oracle, IBM, Microsoft, Sun, DEA og så videre, med Open Source alternativer. Det må være en bisarr opplevelse for en IBM-selger å se kunden kaste ut DB2, AS/400 og WebSphere til fordel for Linux-tjenere med MySQL, JBOSS og Apache. Samtidig, og som representanter for IBM selv sier: Skriften på veggen er klar. Det er bedre å få hånd om hardware-salget og supportansvaret enn ingen ting – hvilket i mange tilfeller er alternativet.

MySQL-sjefen Marten Mikos påpeker det opplagte når han sier at tilgjengeligheten av Open Source-produkter og alternativer øker markedets totale størrelse. Om vi igjen ser i speilet tilbake til PC-revolusjonen, ser vi det samme: Markedet for datamaskiner i sin alminnelighet vokste kolossalt på 80-tallet og veksten har fortsatt. HPs sjef for Linux-strategi, Mike Balma er inne på det samme: *“Det er klart vi ser mange overlappinger mellom kommersiell og Open Source programvare. Men det er plass for alle i et stort marked.”* Det er kun leverandører som på død og liv må kontrollere markedet at en slik ‘plass-for-alle’ filosofi er uakseptabel.

3 MySQL er et svært populært Open Source databasesystem av svensk opprinnelse, se artikkelen om Open Source databaser i Mellvik-Rapporten nr. 116.

Etter kannibaliseringen

Dermed er det, slik vi var inne på innledningsvis, belegg for å hevde at Open Source kannibalisierer det tradisjonelle programvaremarkedet – omtrent på samme måten som PCen kannibaliserte det da tradisjonelle datamarkedet. I motsetning til hva betegnelsen 'kannibalisere' indikerer, er imidlertid prosessen for det første en naturlig utvikling i et større perspektiv, og for det andre utelukkende positiv for markedet. Dessuten er det ingen grunn til å forvente noen 'etnisk rensing' av markedet. På samme måte som vi har store og små datamaskiner i utallige sammenhenger i tillegg til det vi kan kalle PC-segmentet, vil det være rom for både kommersiell og åpen programvare i all fremtid. At styrkeforholdet mellom dem vil variere over tid, er også naturlig.

Neste episode

Men hva med neste episode? PC-revolusjonen la grunnlag for det programvaremarkedet som nå skal gjennom dramatiske forandringer, hva blir det neste? Svaret er 'innhold' og 'innholdslevering', og bringer oss over til den egentlige årsaken til programvare-revolusjonen: Internettet. Igjen er standardisering selve katalysatoren. Mens TCP/IP er universalspråket hele den tekniske verden snakker sammen på, er Internettet infrastrukturen som bærer trafikken. Det er uvesentlig for brukeren om nettleseren kommer fra den ene eller den andre leverandøren, hvilken database som benyttes, hvilket operativsystem klient eller tjener kjører og så videre.

Open Source eksperten, foredragsholderen og forleggeren Tim O'Reilly forteller at han ofte spør sitt foredragspublikum hvem som bruker Linux. Mange, kanskje 60 eller 80% rekker opp hånden. Deretter spør han om hvem som bruker Google. Samtlige melder seg. Men Google bruker Linux, så alle bruker i realiteten Linux – uten å være klar over det eller bry seg. Poenget er at programvaren er blitt hylleware – *commodity*: Et operativsystem, en database, en Web-tjener og en porsjon skreddersøm er hva som skal til for å etablere en grunnleggende Web-tjeneste, mens brukerne verken aner eller er interesserte i hvilke komponenter som benyttes.

Nytt trinn i næringskjeden

Verdiutviklingen er flyttet ytterligere et trinn opp i næringskjeden – til tjenester som riktignok er både programvare- og hardware-baserte, men der grunnlagskomponentene har beskjedent kommersiell verdi i forhold til hovedproduktet, som altså er selve tjenesten. I noen tilfeller kan det være selve innholdet som er verdifullt, for eksempel nyheter fra en avis eller en TV-stasjon. I andre tilfeller kan det være presentasjonen – mekanismene og evnen til å sette sammen elementer, gjerne skreddersydd per bruker. Verken Google eller Amazon.com eier innholdet som presenteres, men de eier mekanismene, algoritmene og metodene. Hvem som helst kan ta Googles programvare til sin egen maskin, men kan de dermed konkurrere? Neppe. Det blir som å kjøpe alle delene til en Volvo eller en Jaguar og tro at vi kan ende opp med 'ekte vare'.

Ingen vei tilbake

Uansett hvor sterkt enkelte leverandører skulle ønske det, er det ikke mulig å presse majonesen tilbake i tuben. Open Source programvare er et faktum og en voksende del av dagens marked – med kjent opprinnelse, kjente egenskaper og delvis ukjente konsekvenser. Denne erkjennelsen er hovedårsaken til at mange – etterhvert de aller fleste – aktører i programvaremarkedet i en eller annen grad har omfavnet Open Source. Konflikten er ikke dermed blitt mindre, men utviklingen er kommet et trinn videre, og utfordringen er plassert der den hører hjemme: Hos den riktige leverandørgruppen.

Spenningen knytter seg dermed til hvordan de klarer å håndtere de latente konfliktene som ligger i overgangen mellom gammel og ny tid, en karakteristisk situasjon for et paradigmeskifte. De som besitter og benytter kunnskap om den nære teknologihistorien, burde ha gode forutsetninger for å lykkes. For eksempel hadde IBM en nær-døden opplevelse rundt 1990 som følge av PC-revolusjonen. Mon tro om selskapet er i stand til å bruke erfaringen til å komme ut på toppen i denne runden? ■