

IT-MARKEDET: Ny kurs på overtid hos Sun Microsystems

Alle snakker om Linux, og enkelte gjør sågar noe med det. I **IT-MARKEDET** tar vi i løpet av sommeren og høsten 2004 for oss Linux sett fra leverandørsiden. Hva gjør de største aktørene i markedet med Linux, hvorfor og hvordan? Hvilke forventninger har de og hvilke forandringer ligger foran oss de nærmeste årene?

Novell var først ute – i nr. 116.

IBM havnet under lupen i nr. 117.

Oracles helhjertede Linux-kurtisering fikk lys over seg i nr. 118, mens HP fulgte etter i august (nr. 119).

I neste utgave avslutter vi denne serien med en oppsummering av inntrykk og konklusjoner fra disse 5 leverandørene pluss Microsoft, hvis forhold til Linux vi revisiterer i denne utgaven (på side 14).

I november-utgaven (nr. 122) følger vi opp med en gjennomgang av Apples forhold til Open Source generelt og Linux spesielt.

Det har ikke vært lett å være Sun de 2 siste årene. Sine sterke sider til tross – og Sun har utvilsomt mange av dem – har markedet vært trått og fokusert på andre utfordringer og områder enn de som tradisjonelt har ligget Suns hjerte nær. Selskapet har – etter egen oppfatning – verdens beste operativsystem, men markedet er mer interessert i Linux. Sun har – igjen etter egen oppfatning – verdens beste maskin- og prosessorarkitektur, men markedet er opptatt av x86 og standardkomponenter.

Signalene har vært klare en stund, og vi har kommentert dem ved tidligere anledninger:⁸ Selskapet mistet kontakten med den virkeligheten de skulle betjene og brukte altfor lang tid på å erkjenne forholdet. Markedet er opptatt av løsninger, ikke av grunnlagsteknologi. Det betyr ikke at grunnlagsteknologi er uviktig, men at den ikke selger alene. Den har mistet sin appell som selvstendig faktor fordi markedets fokus er flyttet lenger opp i den teknologiske næringskjeden. Nå er det mål og resultater som står i fokus, ikke om bilen har 4, 5 eller 6 sylindere. Det hjelper ikke å ha verdens beste sykkel dersom markedet vil ha mopeder, eller verdens beste sedan dersom markedet vil ha stasjonsvogner.

Smertefulle Linux-øvelser

Linux har vært én av faktorene som har forstyrret den virkeligheten Sun hadde tilpasset seg, der frontlinjene gikk mellom Microsoft på den ene siden og Unix-leverandørene på den andre. Open Source, som alltid har vært en del av Sun-miljøer flest, og noe selskapet har vokst opp med, kom plutselig for tett inn på livet. Ikke minst derfor har forholdet mellom Sun og Linux hele veien vært anstrengt. Flere ganger i løpet av de siste 3 årene har selskapet forsøkt å etablere et positivt forhold til Linux – uten å lykkes i å overbevise verken seg selv eller markedet. Sun snublet – og ble liggende.

Total omflafting

Først for et års tid siden tok Sun rev i gamle seil og startet en møysommelig 'omflaftingsprosess' under ledelse av software-strategen Jonathan Schwartz. Allerede hans bakgrunn gir klare signaler om hvilken vei det bærer. Kortvarianten av strategien er "programvare skal i fokus, hardware skal defokuseres" – temmelig nøyaktig det motsatte av hva som har vært selskapets credo så langt. De viktigste elementene i den nye strategien er følgende:

- ✓ Uansett kvaliteter faller selskapets SPARC-arkitektur urimelig kostbar å videreutvikle i det planlagte omfang. Sun redu-

⁸ Se "Hvor går Sun Microsystems" og "Sun og Linux: Bitter kjærlighet" i Mellvik-Rapporten nr. 110.

serer ambisjonene med hensyn til videreutviklingen av SPARC som generell arkitektur, mens samarbeidet med AMD på prosessor-fronten utvides. Fokus på spesialprosessorer for nisjeløsninger opprettholdes – inntil videre.

- ✓ Solaris forblir selskapets plattform – med vekt på tilpasninger og optimalisering mot AMDs 64-bits prosessorer og støtte for tilsvarende fra Intel. Dette utvilsomt riktige valget må smake vondt for den gamle garde hos Sun som avlivet Solaris for x86-arkitekturen i 1998, for så å bli tvunget av kundene til å gjenopplive den året etter.
- ✓ Solaris 10 for x86 – som blir tilgjengelig senere i år – skal bli binærkompatibel med Linux, slik at de fleste Linux-applikasjoner kan kjøres direkte på systemet. Hvor god denne kompatibiliteten blir gjenstår å se, men teknisk sett er dette ingen stor utfordring.
- ✓ Sun innrømmer at å sette i gang utvikling av en egen Linux-distribusjon var høyst overilt – og mislykket. Sun Linux er forlenget borte, og erstattet av Sun Java Desktop System (JDS) for klienter og RedHat Enterprise Linux på tjenerne og arbeidsstasjoner. JDS er basert på Novell/SuSEs Desktop Linux med tillegg og tilpasninger fra Sun – se ramme på side 24.

Begreper, markedsføring og forvirring

“Sun er en innovasjonsmaskin” har selskapets ‘misjonærer’ og markedsførere proklamert gjentagne ganger de siste årene. Og vi har ingen problemer med å være enig. Sun har vært opphav til en bemerkelsesverdig mengde teknologier og standarder i årenes løp. Samtidig er markedet forbausende uvitende om både hva selskapet har fått til og hva de har å by på i dag. Det er nærliggende å sammenligne Sun med Apple: Teknologirivende trendsetter med elendig markedsføring. Apple har riktignok kommet seg betraktelig de to siste årene internasjonalt, men på våre kanter er begges markedsføring på et nivå vi lett kan karakterisere som ‘fraværende’.

Vårt inntrykk er at Sun fortsatt famler i blinde med hensyn til hvordan forholdet skal rettes. For mindre enn to år siden foretok selskapet en totalopprydding i sin programvareportefølje og satte det hele sammen under vignetten SunONE (se Mellvik-Rapporten nr. 110). Mens behovet for en slik opprydding var akutt, uteble de positive reaksjonene fra markedet, som hadde problemer med å forstå hva SunONE egentlig var.

I kjølvannet av den store strategiomleggingen vi kommenterer i artikkelen ved siden av, ble Java introdusert som et samlebegrep for selskapets programvare-produkter. Tankegangen er øyensynlig at siden store deler av markedet kjenner til Java og har positive assosiasjoner med navnet, er det riktig å utnytte navnet maksimalt.

Resultatet er ‘Java Enterprise System’ (JES) og ‘Java Desktop System’ (JDS), der sistnevnte er en Linux-distribusjon for bordflaten, mens JES er det samme som SunONE. Dermed er forvirringen etter vår oppfatning total. Java var tidligere et relativt entydig og lett forståelig begrep – et programmeringsspråk og fundament for et utviklingsmiljø. Verken JES eller JDS har imidlertid substansielle Java-komponenter. Det Sun har oppnådd gjennom de nye navnene er å vanne ut et begrep og et varemerke – og derigjennom redusere dets verdi vesentlig. Dersom denne forandringen er representativ for Suns nye kurs og strategi, har selskapet mer motgang i vente.

- ✓ Hele Suns flora av programvare-produkter er tilgjengelig for både Linux og Solaris – til samme pris.⁹ Produktene har fått en ny prisstruktur som knyttes opp mot antall ansatte i virksomheten og betales årlig. Hele programvare-sektoren konvergerer mot en slik leie-basert pricing, og Suns modell synes ved første øyekast og være både enkel og gunstig, spesielt for mellomstore organisasjoner.
- ✓ Java-navnet flyttes frem i rampelyset ved siden av og på høyde med Solaris, og blir Suns viktigste fanebærer i årene fremover. Her forsøker Sun å ri på Javas sterke markedspos-

9 Produktene – Java Enterprise System – er også tilgjengelige for Windows og HP-UX.

sisjon, et eksperiment som slett ikke er risikofritt (se ramme til venstre).

Listen fortsetter – og kan kommenteres nærmest i det uendelige, ikke minst fordi de representerer en dramatisk korsforandring for selskapet. Sun er på full fart over fra å være en tradisjonell hardware- og systemleverandør 'med nogo attåt', til å bli en leverandør av løsningsplattformer. Forskjellen er vesentlig: Programvare står i fokus, hardwaren kan komme fra hvor som helst. Solaris blir et x86-operativsystem med støtte for SPARC i stedet for omvendt. Prinsipielt er det likegyldig om den underliggende maskinvaren kommer fra HP, Dell, IBM eller andre.

“Vårt nye fokus er å levere markedets beste software-infrastruktur” påpeker teknologisjef Lasse Andresen i Sun Norge. “Vi har alle komponentene som skal til, og kundene kan velge de som passer. Siden Sun er sykkelig opptatt av standarder, er det enkelt å bruke våre komponenter sammen med andres – det være seg hardware, operativsystem eller lenger oppe i hierarkiet”, fortsetter han.

Konkurrenter, konkurranse og konflikter

Strategiendringen er dramatisk, og kan ikke unngå å møte både aktiv og passiv motstand i egen organisasjon. Det er fullt mulig at selskapets utfordringer de neste årene i større grad vil være å finne internt enn i markedet. Som vi var inne på innledningsvis, har nettopp manglende markedstilpasning vært hovedårsaken til at selskapets positive utvikling for noen år siden stoppet opp. Da er det en mager trøst at konkurrentene sliter med tilsvarende konflikter.

Sun kjøper Novell

Neida, det er bare spekulasjoner – men til spekulasjoner å være er de av et uvanlig kaliber. Det er Suns toppsjef, Jonathan Schwartz, som har filosoferet 'høylydt' over muligheten og potensialet på sin Weblog (blog). Ideen og de tilhørende ryktene har vært der ved flere tidligere anledninger, ikke minst i forbindelse med at Eric Schmidt flyttet fra en lederposisjon hos Sun til toppen hos Novell i 1997.

Årsaken til spekulasjonene i denne omgang er naturligvis Linux, der Novell har lagt alle hemninger til side og blitt et programvarehus med Linux som hovedretning (se analysen av Novells Linux-strategi i Mellvik-Rapporten nr. 116). Ingen er i tvil om hvor Novell går og hva Novell ønsker å få til, hvilket er eksakt motsatt av hva tilfellet har vært for Sun, som har vinglet hodeløst frem og tilbake mellom ulike Linux-strategier i snart 4 år.

Det skal ingen store analytiske evner til for å se at Sun og Novell kan utgjøre et fint *team*, forutsatt at Sun virkelig ønsker seg en tur inn i Windows-markedet og større grad av konkurranse direkte mot Microsoft – på bordflaten.

Vi tror imidlertid ikke at dette er noen god ide. Sun har mer enn nok med å komme på fote i de segmenter der selskapet allerede har sin styrke. Linux er kun én av disse utfordringene, og ikke engang den største. En overtagelse av Novell ville føre til enda større usikkerhet omkring hvor Sun egentlig er på vei, både innad i egen organisasjon og utad mot markedet.

Riktignok har Sun behov for Linux-ekspertise og en partner som kan levere profesjonelle Linux-distribusjoner. I så henseende er Novell/SuSE neppe noe dårlig valg, men det går an å få både rom, mat og god service uten å kjøpe hele hotellet.

Vårt råd – og tips – er med andre ord:

Sun kjøper ikke Novell

Og mens vi er inne på konkurrenter og konkurranse, legger vi merke til at Sun posisjonerer seg diametralt motsatt av HP. Som vi var inne på i forrige utgave, legger HP vekt på at de først og fremst er en hardwareleverandør, og derfor har få konfliktfelter i forhold til Open Source generelt. Ut fra dette resonnementet burde Sun, som nå flytter fokus fra hardware til programvare, stå overfor voksende konflikter nettopp i forholdet til Open Source. Selv legger Sun naturlig nok vekt på å fremstille forholdet annerledes, men det hersker ingen tvil om at grensesnittet fortsatt er smertefullt. Linux konkurrerer direkte med Solaris i en rekke segmenter, og introduksjonen av Linux-kompatibilitet i Solaris viser at det er viktig for Sun å holde Linux på en armlengdes

avstand i selskapets viktigste markeder. Likeledes konkurrerer flere av elementene i selskapets *Enterprise Software*-pakke (se ramme på side 22) direkte med tilgjengelige (og populære) Open Source produkter – for eksempel katalogtjener, epost-tjener, Web-tjener, rammeverk for portaler – for å nevne noen få. Hvordan Sun vil håndtere disse konfliktområdene i praksis, vil bare tiden vise.

Solaris foran, Linux bak ...

Et av de viktigste elementene i Suns Linux-strategi er med andre ord å opprettholde den teknologiske avstanden mellom Solaris og Linux. Også denne oppgaven er konfliktfylt. Riktignok er Solaris' ledende egenskaper på en del områder, spesielt i stormaskin-sammenheng (for eksempel HA, *High Availability*) udiskutable. Andre leverandører, ikke minst HP og IBM, legger imidlertid ned stor innsats i Linux-utvikling for å redusere dette forspranget. Samtidig har Sun forpliktet seg til å legge ned betydelige ressurser i optimaliseringen av Linux for (blant annet) AMDs prosessorer.

I dette minefeltet skal Sun vandre med stor kløkt for å beholde og videreutvikle sin posisjon. Solaris er hovedårsaken til at Sun fortsatt er en betydelig aktør i IT-markedet. Ikke minst i telecom- og forsvars-sektorene og enkelte industrielle sektorer er fotfestet solid. Uansett hva Sun måtte si om Linux, er det innlysende at selskapet vil gjøre nærmest hva som helst for å holde både disse og andre kunder i Solaris-sfæren.¹⁰

Utfordringen stopper imidlertid ikke der. Siden samtlige av Suns konkurrenter på systemsiden allerede har en etablert Linux-posisjon i markedet, må Sun snarest fjerne bildet av en vinglende høne, og

demonstrere at selskapets Linux-engasjement ikke er et spill for galleriet. Dette gjøres ikke gjennom høy aktivitet i tallrike Open Source prosjekter, hvilket selskapet har hatt i lang tid. Her må for det første reelle kunder og referanser på plass. Deretter må en målrettet og effektiv markedsførings-strategi settes ut i livet.

Smertefull markedsføring

Her tangerer vi Suns svakeste side, et område som må vies maksimal oppmerksomhet de neste 12 månedene: Selskapets markedsføring er kort og godt begredelig. Spesielt ille er det her til lands, men også inter-

Java Desktop System – spill for galleriet

Helt frem til slutten av 90-tallet var Sun en substansiell aktør i den høye enden av *desktop*-markedet, det såkalte arbeidsstasjonsmarkedet. Dette segmentet har siden forvitret helt, og er praktisk talt borte. Det samme har skjedd med Suns tilstedeværelse på *desktop*-siden.

JDS kan se ut som et forsøk på å gjøre noe med dette forholdet. Basert på SuSE Linux og en håndfull tillegg fra Sun – med StarOffice som største komponent, presenteres JDS som et alternativ til Windows på bordflaten. Det er imidlertid langt mellom referansekundene, og produktet – hvis egenskaper vi skal komme tilbake til i neste utgave – fremstår mer som et *'proof of concept'* enn et reelt alternativ, spesielt utenfor USA.

JDS føyer seg dermed inn i rekken av initiativ fra ulike aktører for å komme frem med et troverdig alternativ til Windows på bordflaten. At ingen av dem har lyktes så langt, betyr ikke at ideen er dårlig eller oppgaven umulig. Videre vitner innsatsen om at mange ser tilstrekkelig stort potensiale i kombinasjonen til å ville satse ressurser på et seriøst forsøk. En rekke faktorer indikerer at tiden er moden for forandring også i dette segmentet, og vi skal analysere disse faktorene i en egen artikkel i Mellvik-Rapporten senere i høst. Følg med!

¹⁰ Situasjonen er den samme for IBM – og i noen grad for HP. Uansett leverandør er det liten tvil om hvor hjertet sitter når konfliktene oppstår. I oppsummeringsartikkelen i neste utgave kommer vi tilbake til eksempler på slike konflikter og hvordan de håndteres.

nasjonalt er synligheten for liten. Uansett hva Sun måtte komme opp med av gode ideer og produkter – på Linux-siden eller andre fronter – de nærmeste årene, vil marsjen ut av det generelle IT-markedet fortsette med mindre noe drastisk gjøres med selskapets markedsføring.

Linux-strategi?

På spørsmål om Sun virkelig selger Linux overfor sine kunder, får vi nøyaktig det samme svaret som fra konkurrentene: “Vi lar kunden velge, og gir råd når kunden ønsker det. Det finnes ingen mal, og kundens egen kompetanse er ofte utslagsgivende.” I praksis betyr det at Suns selgere ‘pusher’ Solaris som før, og tilbyr Linux når kunden eller konkurransesituasjonen forlanger det.

Dette er praksis, men hva er den egentlige Linux-strategien? Når vi skreller bort ønsketenkning og umuligheter i presentasjonsmateriale og plansjer, sitter vi igjen med følgende sammendrag av strategien og dens bakgrunn:

- ✓ Sun er trengt opp i et hjørne, og legger om fra system- og hardware-salg til plattform-salg.
- ✓ Markedet og konkurransesituasjonen forlanger Linux, og Sun har intet annet valg enn å være med.
- ✓ Microsoft forblir Suns erkekonkurrent, og aktiv støtte for såvel Linux som Open Source generelt, er minst like viktig for Sun som for konkurrentene.
- ✓ Det blir ingen egentlig Linux-strategi av å selge AMD-basert x86-hardware – med eller uten operativsystem, eller porte egne programvare-produkter til Linux (og Windows, HP-UX).

Konklusjonen kan ikke bli noe annet enn at Sun forblir i ‘henge med på lasset’-modus i sitt forhold til Linux. Selskapet er riktignok med i langt større grad enn tidligere, og har høy aktivitet på Open Source generelt, men er ingen drivkraft i forhold til Linux. Tilgjengelige strategidokumenter kan lett tolkes dit hen at ambisjonene er større enn dette, men det må handling og resultater til – ikke minst på markedsføringsiden – før noen for alvor kan si at Sun er på offensiven.

Markedet venter – med betydelig spenning. Dette handler om selskapets fremtid. Sun har alt som skal til, men er selskapets ledelse i stand til å utnytte disse ressursene?

[Se også oppsummeringsrammen på neste side.] ■

Sun og Linux: Oppsummering

Mål

- Å etablere en posisjon i den lave enden av tjenermarkedet med egen AMD-basert hardware og en Linux-distribusjon fra ledende aktører som RedHat og SuSE/Novell.
- Å gjøre selskapets programvare-plattform (Java Enterprise System) til en naturlig basis for applikasjoner og løsninger på Linux.
- Å forenkle blandingen av Solaris og Linux gjennom å gjøre Solaris x86 binærkompatibelt med Linux.
- Å tilby samme kvalitet og tilgjengelighet på support for Linux som for Solaris.
- Å legge grunnlag for et fremtidig Linux-basert *desktop*-marked.

Virkemidler

- Introduksjon av Java Desktop System basert på SuSE Linux.
- Binærkompatibilitet med Linux i Solaris 10 for x86.
- Voksende fokus på x86-baserte hardware-plattformer med valgfritt OS – Solaris eller Linux.
- Porting og tilpasning av hele selskapets programvareportefølje til Linux.
- Høyt aktivitetsnivå og engasjement i Open Source-miljøer og -organisasjoner.

OSS-ytelser

Hva gir Sun tilbake til Open Source-verden?

- Sun har gjort tallrike forsøk på å komme i bedre inngrep med Open Source-verden i løpet av de siste 5 årene, men har vegret seg mot å friggi egne produkter. Selskapet har laget sine egne 'halv-åpne' lisenser i stedet for å benytte GPL, med den følge at typiske Open Source-miljøer har vegret seg mot å 'ta i' produktene.
- Uavhengig av dette har Sun en lang og aktiv historie i tallrike Open Source-fora og -prosjekter – med såvel praktiske som økonomiske

bidrag. Mest kjent er frigivelsen av StarOffice (til OpenOffice), som har vært en stor suksess.

- Sun er aktiv på ulike nivåer i blant annet følgende Open Source fora og prosjekter: Apache, Mozilla, OpenOffice, GNOME, Open Source Development Labs (OSDL), Free Software Group, Linux International, Java.net, GridEngine, JXTA, NetBeans.

Utfordringer

- Suns nye strategi er fortsatt fersk, og representerer en dramatisk kursendring som møter stor passiv motstand internt i organisasjonen. Samtidig haster det med å komme over på den nye kursen. Det skal en dyktig kaptein og kraftig maskineri til for å snu et tankskip raskt.
- Uten en rask og effektiv totalreovering av markedsføringen og det tilhørende apparatet, er alle tiltak på produkt- og utviklingssidene bortkastede.
- Linux truer Suns tradisjonelt viktigste fortrinn i forhold til konkurrentene: Solaris. Balansegangen mellom Solaris og Linux blir kritisk i de neste årene.
- Sun har fortsatt et betydelig lerret å bleke med hensyn til pakking og presentasjon av produkter. Den ene (SunONE) oppryddingen etter den andre (Java Enterprise System) har kanskje skapt orden i det som tidligere var kaos, men har ikke gjort det lettere for markedet å forstå hva selskapet egentlig har å by på.

Analyse

- Toppleder Jonathan Schwartz' kursendringer for Sun har vært høyst nødvendige og kom på overtid. Mens planene er fulle av åpenbart fornuftige valg, er konfliktområdene såvidt mange og utfordringene så store, at det er vanskelig å se at Sun kan bli noen signifikant faktor i Linux-markedet i løpet av det neste året. Selskapet har kompetansen og produktene, men det gjenstår å se om evnen til å omsette disse aktiva til suksess i et gryende Linux-marked finnes.