

# IT-MARKEDET: Leverandørstrategier og forvirring

Alle snakker om Linux, og stadig flere gjør ord til handling. I **IT-MARKEDET** har vi i løpet av sommeren og høsten 2004 tatt 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 og Sun fulgte etter i hhv. august og september.

Vi avslutter serien med en oppsummering av inntrykk og konklusjoner fra disse 5 leverandørene pluss Microsoft, hvis forhold til Linux vi diskuterte i forrige utgave.

I neste utgave (nr. 122) følger vi opp med en gjennomgang av Apples forhold til Open Source – se baksiden for detaljer.

*Historien vet å fortelle at alle revolusjoner har hatt sitt utspring i misnøye – med noen eller noe. Vi snakker ikke om teknologiske revolusjoner, selv om også de gjerne starter i det små og like godt kan være forårsaket av misnøye som av en god idé. De sosiale revolusjonene fra historieboken starter i det små, med en spirende misnøye som først utvikler seg sakte – og dør i de fleste tilfeller av seg selv. Først dersom det dukker opp et spiselig og oppnåelig alternativ til situasjonen som forårsaker misnøyen, blir det fart i sakene.*

## En sosial revolusjon

Det er et underlig paradoks at nettopp en slik situasjon nå har oppstått i vår IT-verden. Mens de fleste av oss – uansett om vi er leverandører eller kunder – speider rundt etter teknologiske revolusjoner, er en sosial IT-revolusjon i ferd med å finne sted: Tiltagende misnøye med en situasjon der markedet i voksende grad er blitt gissel i programvareleverandørenes kamp for enda større overskudd og markedsdominans.

Misnøyen er ikke av ny dato, men har vært holdt i sjakk av stadige lovnader om bedre produkter (neste versjon) og ryddigere lisensbetingelser. Utviklingen har imidlertid gått motsatt vei. Produktene er blitt mer kompliserte, kvaliteten dårligere, problemene større og lisensbetingelsene så provoserende at selv de mest avbalanserte IT-ledere har gått i taket av frustrasjon og irritasjon. Samtidig har Open Source produkter med tiltagende hyppighet demonstrert sine egenskaper og via referanser fra store og velrenommerte organisasjoner etablert alternativer til 'gisselsituasjonen'.

Analogien med historiens sosiale revolusjoner er med andre ord slående, og ballen ruller nå med en hastighet som er for stor til at noen kan stoppe den. Denne erkjennelsen er årsaken til at den ene etter den andre av bransjens største leverandører – Oracle, IBM, Novell, Sun og så videre – har gitt opp motstanden, og i stedet kastet seg på bølgen i håp om å komme ut på toppen i stedet for å drukne. Også en rekke rene programvareleverandører i tillegg til Oracle har valgt å trykke Open Source til sitt bryst, mens Microsoft, Adobe og et fåtall andre fortsetter sin desperate kamp. Vi gjennomgikk en rekke glimrende eksempler på hvordan dette foregår i praksis i artikkelen om Open Source-databaser i Mellvik-Rapporten nr. 116.

## Fra revolusjon til strategi

Hva har så dette med Linux og leverandørstrategier å gjøre? Til tross for at de faktiske forhold fortsatt ikke har gått opp for deler av markedet, er det nettopp denne – foreløpig relativt stille – revolusjonen som er årsaken til at Linux i dag er på alles lepper. Dessuten – og vel så viktig er det at Linux også er å finne på titusenvis av datarom, ikke bare i

den vestlige verden, men i enda større grad i Asia. Sist, men ikke minst – og nok en analogi med sosiale revolusjoner, har vi en rekke faktorer i omgivelsene som mer eller mindre tilfeldig drar i samme retning som den gryende revolusjonen, og forsterker denne. Én slik 'omgivelsesfaktor' er sikkerhet (se egen artikkel på side 13 og i Mellvik-Rapporten nr. 114), der spesielt Microsoft får unngjelde for gamle syn-der, og ikke synes å være i stand til å komme ut av en negativ spiral. En annen faktor er Apples OS-X (se side 4), som i likhet med Linux er Open Source-basert. Ikke bare er OS-X et attraktivt produkt i seg selv, men det demonstrerer samtidig at en rekke av de grunnleggende forutsetningene Microsoft har valgt å bygge Windows på, er både teknolo-gisk og praktisk feil.

### **Muligheter og utfordringer**

Dermed ruller Open Source- og Linux-ballen enda et hakk fortere, mens leverandørene – ikke minst de 5 vi har tatt nærmere i øyesyn, arbeider overtid for å finne ut hvordan den nye bølgen kan ris på en lønnsom måte. Som vi har vært inne på i artikkelserien, er det en stor utfordring for samtlige å kombinere Open Source og tradisjonelle pro-dukter på en måte som genererer inntekter, er snill mot eksisterende produktportefølje og samtidig ser spiselig ut fra markedets side. Dess-uten skal de sette sammen en *story* overfor sine kunder som gjør kom-binasjonen både attraktiv og pålitelig. Det er ikke lett å feste tillit til IBMs "vi satser fortsatt på AIX, OS/400 og Windows i tillegg til Linux" når HP sier "vi satser på Linux og faser ut OpenVMS, HP-UX, Tru64". Og sist, men ikke minst skal de overbevise sine egne medarbeidere om at måten tingene har vært gjort på hittil, ikke lenger er verken optimal eller tilstrekkelig.

Ikke minst det siste viser seg å være en utfordring av dimensjoner – et forhold som egentlig ikke burde overraske noen. Vår genetiske arv sør-ger for innebygget motstand mot forandringer og mot å akseptere at det som var bra i går ikke lenger er det i dag. For store organisasjoner tar det lang tid før en generell omlegging av kursen blir synlig ute hos kunder som ikke selv følger med og stiller krav til sine selgere. Derfor flommer markedet over av historier om selgere som etter å ha gjen-nomgått sine offisielle (*corporate*) presentasjoner om åpenhet, Linux og Open Source, tar bladet fra munnen og forteller sin 'egentlige historie': At alt dette høres fint ut, men at det er tryggest å holde på de gamle og kjente produktseriene.

### **Kultur, vegring og organisasjonell treghet**

I enkelte tilfeller strekker denne 'tilbakeholdenheten' seg tilstrekkelig langt til å indikere at bremsene befinner seg langt inne og høyt oppe i organisasjonene. Forholdet blir spesielt synlig når store (og lønn-somme) kunder vurderer å forsere barrieren fra Unix til Linux og Open Source. Unix-systemer er typisk store og tunge maskiner med omfat-tende infrastruktur og kostbare vedlikeholdsavtaler – kort sagt en for-midabel melkeku for de tradisjonelle leverandørene i segmentet: IBM, HP, Sun og SGI. I dag har samtlige en mer eller mindre aktiv Linux-

strategi som ikke minst stor-kundene er interesserte i. Her er innsparringspotensialet formidabelt. Og til tross for store ord og kostbare markedsføringskampanjer med fokus på åpenhet og Linux-satsing, skjer det gang på gang at leverandørene, stilt overfor en slik situasjon, kjemper med nebb og klør mot sitt eget Linux-alternativ. Resultatet er gjerne at de legger veien åpen for konkurrenter, som har tilsvarende problemstillinger hos sine tradisjonelle kunder, men som står mer enn klare til å stikke av med nye, store kunder.

Mens problemstillingen er felles for alle aktørene, er utfordringens størrelse variabel. Og variasjonen er ikke bare proporsjonal med selskapets størrelse og portefølje av tradisjonelle produkter, men også med hvordan de lykkes i håndteringen. Novell er et godt eksempel i den ene enden av skalaen. Like mye av nødvendighet som av å ha 'sett lyset' har selskapet kastet de fleste hemninger, og gjort seg selv til frontkjemper for Open Source og Linux. Det ene etter det andre av selskapets tidligere proprietære produkter er åpnet opp og gjort til Open Source, hvilket har en positiv signaleffekt om intensjonene i forhold til markedet, og samtidig kan gi effektiv utviklingsstøtte utover hva selskapet selv har ressurser til.

I den motsatte enden av skalaen finner vi IBM. Selskapet har mer enn noen bidratt til å bringe Linux inn i varmen de siste 4 årene, og har satset store ressurser på både utvikling og markedsføring. Samtidig er det nettopp IBM som har mest å tape på at markedet følger disse anbefalingene. Både selskapet og deres kunder bærer preg av denne konflikten. Uansett hvor strategisk riktig det har vært å satse stort på Linux, er det fortsatt et langt stykke frem før budskapet og utviklingsprosessene har fått den form de må ha, og selgere på 'den ytterste nøgne ø' er i stand til å formidle dette budskapet.

## Samme mål, samme middel

At veien frem fortsatt er lang gir imidlertid ingen grunn til å tvile på verken retning eller mål. Det famøse *point of no return* er forlenget passert, og spørsmålet for både leverandører og marked er ikke 'om Linux/Open Source', men hvordan og hvor mye.

Denne observasjonen støttes av vår gjennomgang av leverandørenes strategier og markedssituasjon. Vi har blant annet avdekket en rekke fellesnevnerer som utgjør selskapenes motivasjon for å satse sin fremtid på Linux og Open Source:

- ✓ Om de er aldri så avhengige av Microsoft i dag, er samtlige interesserte i å redusere denne avhengigheten. Linux utpeker seg som en mulig og sannsynlig vei til dette målet.
- ✓ Utsiktene til at Linux skal bli en maktfaktor også på bordflaten er tilstrekkelig gode til å rettferdiggjøre store investeringer hos samtlige leverandører.
- ✓ Linux er teknologisk attraktivt og samtidig markedsmessig ufarlig i og med at systemet er leverandørnøytralt.
- ✓ Å utvikle og vedlikeholde operativsystemer representerer en gigantisk utgiftspost for samtlige systemleverandører. Linux

er deres mulighet til å få disse kostnadene ikke bare under kontroll, men redusert til en brøkdel av hva de ellers ville ha vært. Tilsvarende kan sies for de fleste generelle Open Source-produkter.

- ✓ Linux' spirituelle og teknologiske forankring i Unix har gitt systemet lett aksess til titusenvise etablerte tjenermiljøer. Disse ofte kjøpesterke miljøene ønsker samtlige leverandører å ha et aktivt og positivt forhold til. Linux er vekselvis deres 'fot i dørsprekken' og forsikring mot å bli faset ut.

## Ingen vei tilbake

Konsekvensene av satsingene er mer enn tydelige i markedet. Uansett hvor vi snur oss møter vi Linux i en eller annen form. Likeledes er Open Source blitt – om ikke stuerent på generell basis, så i alle fall akseptert som interessant alternativ. Denne ballen ruller videre med voksende hastighet, og resulterer i en 'vil du være med så heng på' situasjon på leverandørsiden. En noenlunde tilsvarende situasjon er i emning på kundesiden, der store kunder setter scenen ved å velge Open Source produkter i stedet for, eller som erstatning for tradisjonelle produkter.

Siste eksempel i rekken er amerikanske AT&T som tidlig i denne måneden annonserte at de er i gang med en bred evaluering av OS-X og Linux som alternativ til Windows på bordflaten. Hva resultatet av denne evalueringen blir, er det ingen som vet i dag. Signaleffekten er imidlertid sterk, og uttalelsene fra såvel analytikere som IT-ledere i internasjonale konglomerater er enstemmige: "IT-ledere som ikke sørger for å gjennomføre slike evalueringer, gjør ikke jobben sin." Essensen er at det i større grad enn på lenge finnes flere veier til målet, og at det er viktig å vite om dem – et forhold vi også er inne på på lederplass i denne utgaven.

### Bordflaten i sikte

Virkelig fart i sakene er det blitt etter at Linux i løpet av inneværende år har seilt opp som et reelt alternativ på bordflaten (et forhold vi kommer tilbake til i neste utgave, se baksiden). Når Novell, Sun og IBM konverterer alle sine nærmere 300.000 ansatte til Linux i løpet av 2005, får alternativet en massefart som gir den allerede store interessen fra 3. parts leverandører et ekstra puff i ryggen. Samtidig klatrer *desktop* Linux opp på et nytt nivå med hensyn til trygghet i markedets øyne.

Som vi nevnte innledningsvis er utviklingen i Asia og den 3. verden blitt en viktig faktor og drivkraft i utviklingen. De enorme volumene disse markedene kan ta unna, kombinert med deres etterhvert store tilgang på kompetente utviklere, vil sørge for at de Asiatiske markedene blir pådrivere også i dette segmentet, i likhet med hva vi har diskutert tidligere på Internett-siden (se Mellvik-Rapporten nr. 117 – "Bredbånd: Europa i baksetet").

Forandringsprosessen som dermed er i gang, vil få stor betydning ikke bare for Linux, men i like stor grad for Apple – og for markedet i sin

alminnelighet. En spennende utvikling og ditto fremtid for alle som er opptatt av positiv forandring og utvikling, og det motsatte for leverandører og brukermiljøer som helst vil at alt skal være som det er.

Selv etternølerne vil imidlertid etterhvert få problemer med å forklare hvorfor deres kostnader er flere ganger høyere enn markedsgjennomsnittet. Den begredelige situasjonen som vi her ser en mulig vei ut av, er at dagens IT-kostnader for de fleste miljøer trolig ligger 40% eller mer over hva de burde ha vært. Bedre incentiv til å undersøke og evaluere alternativer kan vi ikke ønske oss. ■