

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.

Ut med eposten

Viktigere og viktigere – og en kontinuerlig voksende utfordring. Nei, vi snakker ikke om toppsjefene i norske og internasjonale selskaper, men om eposten. En gjenganger i Mellvik-Rapporten, og samtidig et uuttømmelig tema. Slik må det ikke være, men slik forblir det inntil utfordringene tas på alvor og håndteres på en måte som står i forhold til tjenestens betydning og viktighet i hverdagen. Så er tilfelle for færre enn 2 av 10 organisasjoner.

Det ideelle scenario er – som vi har påpekt ved tidligere anledninger – å overlate utfordringene til andre, til eksperter som kan teknologien, kjenner utfordringene og er villige til å ta ansvaret. De finnes, om enn fortsatt ikke i sammenhenger der en skulle forvente det. For eksempel er det – selv ved utgangen av 2004 – langt mellom Internett-leverandører som tilbyr epost-tjenester med en kvalitet som står i forhold til markedets behov.

Ikke minst gjelder dette håndtering av sikkerhetsproblematikk og SPAM, der alternativene – uansett hvem vi er og hvor store vi er, kan deles inn i tre: Å gjøre det selv – med antivirus, filtrering og så videre, å kjøpe en boks som gjør jobben mer eller mindre automatisk ('APPLIANCE'), eller å finne en kvalifisert tjenesteleverandør. Gitt at en slik leverandør finnes, er det siste alternativet uten unntak det beste. Og – mens ISPene som nevnt fortsatt har vanskelig for å forstå hva markedet trenger, finnes det etterhvert et spekter av tjenesteleverandører å velge fra.

Mens en sammenligning av 'gjør det selv' kontra hva en ekstern leverandør skal ha for jobben, gjerne faller best ut for selvgjort-varianten, viser erfaring at det motsatte som regel er tilfelle. Her er det for det første en lang rekke ukvantifiserbare kostnader involvert – kostnader som de fleste IT-avdelinger kan fortelle mye om, men som like fullt er vanskelige å dokumentere på en tilfredsstillende måte. Dessuten – og minst like viktig – gir en OUTSOURCING av eposten driftsrelaterte fordeler som sjelden inngår i kalkulasjonen. For eksempel har en tjenesteleverandør normalt høyere oppetid og en tilgjengelighetsgaranti på tjenesten. I tillegg representerer de en ekstra buffer mot problemer, slik at levering av epost kan fortsette selv om den interne epost-tjenesten skulle være ute av drift. For det tredje vil utflyttingen av epost-mottaket kunne frigjøre betydelige nettverksressurser som ellers forsvinner i et sort hull, blant annet på grunn av SPAM-volumet. At kvaliteten på virus- og SPAM-kontroll blir høyere, burde også følge med på kjøpet.

Slik kan vi fortsette, og konklusjonen er klar: Epost er en klar kandidat for OUTSOURCING for organisasjoner flest, og finner vi ikke en tjenesteleverandør som har et tilfredsstillende produkt på hjemlige trakter, er det ingen ting i veien for å flytte tjenesten til et annet land. Forholdene skal være svært spesielle for at slik landflyktighet skal ha signifikant innflytelse på total kvaliteten.

Sun og Microsoft – sammen mot Linux

Vi skal mye høre før ørene ramler av, og enkelte ganger må vi for sikkerhets skyld titte både én, to og tre ganger for å tro det vi ser. For eksempel da Suns nærmest legendariske Microsoft-nemesis Scott McNealy smilende stilte opp for

pressen sammen med Bill Gates – etter å ha fått noen hundretalls millioner for å 'holde fred' en stund. Snakk om å la seg kjøpe. Her går det selvsagt an å si at det er aksjonærenes interesser som teller, og aksjonærene vil ha penger, ikke prinsipper. Så langt er alt vel og bra, men kan dette være bra for Sun i det lange løp? Vi trodde det ikke da, og vi tror det i enda mindre grad nå. For hva er det ikke som skjer?

Jo, tro det eller ei, Sun – som tydeligvis alltid må ha en erkefiende – lar Microsoft være i fred og vender seg i stedet mot sine egne – om ikke venner, så i alle fall trosfeller. Linux-pionéren RedHat, som for knappe to år siden var en partner, er den nye erkefienden. Når overraskelsen har lagt seg, minnes vi at det ikke er første gangen Sun gjør en slik generaltabbe. Selskapet som var Unix-pionéren fremfor noen tidlig på 80-tallet, og i samme periode var bidragsyter nummer én til en beskjeden, men viktig Open Source-verden, hevder å fortsatt være mer rettroende enn paven, mens handlingene viser det motsatte. På 80- og 90-tallet sørget Sun for å torpedere Unix som plattformuavhengig operativsystem. Selskapets særhet, paranoia i forhold til konkurrentene og besynderlige valg av partnere sørget for en permanent splittelse i Unix-leiren, som i sin tur la veien åpen for at Microsoft kunne komme i posisjon på både DESKTOP- og tjener-sidene.

Nå er selskapet i ferd med å gjenta fadesen. Med baklommen full av 'blodpenger' fra Microsoft, snur Sun seg nå mot Linux-huset RedHat Software, mens de markedsfører Solaris som både Linux-kompatibelt og bedre enn Linux. Vår gryende optimisme på Suns vegne (se Mellvik-Rapporten nr. 110 og 120), var med andre ord i beste fall malplassert. Selskapet gjentar ikke bare andres feil, men også sine egne, og kan ikke unngå å bli skadelidende, denne gang som tidligere.

Mens Suns strategi overfor markedet blir stadig mer forvirrende, mister kundene tilliten til selskapet som selvstendig aktør. Uansett hvor bra Solaris måtte være, er markedet av åpenbare årsaker mer interessert i Linux. Når HP, IBM, SGI og andre konkurrenter sier at Linux er bra nok for de fleste sammenhenger, hjelper det lite at McNealy, Schwartz og andre Sun-entusiaster vifter energisk med Solaris-flagget mens de skyter vilt i retning av RedHat. På den andre siden er det ingen tvil om at Sun kan klare oppgaven de tilsynelatende har fått av Gates & Co. – å diskreditere RedHat og Linux i enkelte segmenter. Noen stor signifikans tror vi neppe det vil få, men at det er verdt noe for Microsoft er det liten tvil om.

Suns 'DEATH WISH' er vesentlig større enn vi i våre mest pessimistiske stunder hadde fryktet. Da hjelper det lite at produktene er bra og renomméet fortsatt godt.

INTEL – SLEEPING WITH THE ENEMY

Intel har vært interesserte, men tilbakeholdne i sitt forhold til Linux siden slutten av 90-tallet. Ved flere anledninger har selskapet deltatt i forberedelser til produktannonseringer knyttet til Linux på Intel-hardware, for så å bli forhindret i siste liten – uten tvil som et resultat av kraftig press fra Microsoft.

Nå er tiden for tilbakeholdenhet tydelig over. Microsoft møter konkurranse på mange fronter og har ikke lenger den samme påvirkningskraften overfor Intel, som på sin side må sette alle seil for å holde unna voksende press fra AMD. Derfor kom ikke annonseringen av støtte-aktiviteter for OEM-kunder med Linux-

planer som noen stor bombe. Ei heller var det overraskende at Asia står i fokus. Ikke bare er det der de fleste systemene produseres – assembleres er kanskje et riktigere uttrykk. Det er også der de store nye markedene befinner seg, og ingen som følger med, har unngått å registrere at disse markedene ønsker Linux fremfor Windows. At tidspunktet sammenfalt med at Microsofts Gates og Ballmer har vært i regionen med noe i nærheten av trusler overfor både virksomheter og myndigheter (se side 29), er sannsynligvis en tilfeldighet, men likevel et forhold som forsterker inntrykket av at Intel er mindre styrt av og avhengig av Microsoft enn tidligere.

Intel har opprettet en håndfull support-sentre som skal hjelpe OEM-kunder med å få Linux på lufta, og utviklet et 'kit' bestående av drivere og kontrollprogrammer som tester produktenes kompatibilitet i forhold til de mest populære Linux-variantene. Det er spesielt interessant å legge merke til at Intels fokus er rettet mot DESKTOP-segmentet – ikke overraskende gitt hva som skjer i disse markedene, men like fullt en understrekning av at signifikante forandringer er i gjære. Programvaren (kit'et) Intel nå gjør tilgjengelig for Linux, tilsvarer hva selskapet siden tidlig på 90-tallet har laget for Windows. ■