

Smått og godt

Korte kommentarer til aktuelle temaer og problemstillinger i IT-hverdagen: Observasjoner, villedende presse, pussige utviklinger og trender og mye mer.

- ➔ **Uintelligente hus:** Smarte hjem er fortsatt **langt unna**, leste vi i Finansavisen forleden. Avisens kilde er teknologidirektør Reger i Fujitsu-Siemens, som tror vi må vente **2-3 år før 'smarte hus blir vanlig'**. Etter å ha blitt tutet ørene fulle av **overoptimistiske teknologer** som skal automatisere våre hjem i løpet av noen måneder, eller kanskje et år, er det befriende med en **aktør som har kontakt med virkeligheten**. Vi tror imidlertid at selv Regers 2-3 år er et altfor optimistisk perspektiv. Vel kan det hende at det vil finnes eksempler på slike hjem – **som det faktisk bor folk i** – om et par år, men vanlig tror vi neppe slik teknologi blir før 2010 er passert. Den som lever får se. Foreløpig har vi lite å se frem til – annet enn **programvare av begredelig kvalitet, hyppige oppdateringer og fare for virus**. Nei takk.
- ➔ **Så hatten passer:** Media har **godtet seg** i rikelig monn over Bill Gates' tekniske problemer under presentasjonen på Consumer Electronics Show i Las Vegas. Mer enn nok er sagt i så henseende, og vi fant oppslaget i Aftenposten fornøylig – om ikke akkurat unikt. Her blir Gates utropt til **sjefsutvikler**, formodentlig journalistens forsøk på å oversette '**Chief Software Architect**'. I våre dager er bruken av titler riktignok så utvannet at det hører til unntakene at de har noen forankring i virkeligheten. Like fullt moret 'sjefsutvikler' oss. Om Gates har ydet arkitektoniske bidrag til programvare noen gang, er vi ikke kjent med, men det er i alle fall et kjent faktum at han **ikke har utviklet noe som helst** siden Micro-Soft (som det het) Basic på slutten av 70-tallet. Selv i dette tilfellet hersker det tvil om milliardærens deltagelse på kodenivå. På den annen side viser historien **et forretningstalent av de sjeldne**. Det har vi respekt for.
- ➔ **Altinn pluss:** For første gang har vi noe **positivt å si om Altinn**. Neida, vi anser fortsatt hele løsningen for å være en regulær katastrofe. Men rett skal være rett, og geniene som utvikler og/eller vedlikeholder systemet har omsider funnet ut at det **finnes flere nettlesere i verden** enn IE, Netscape og Opera. Det betyr at både Linux-, Mac- og mange Windows-brukere omsider får tilgang til Altinn **uten å gå veien om Opera**, som har vært eneste mulighet hittil – en tungvindt og helt **unødvendig omvei**. Så venter vi i spenning på om Altinn i løpet av 2005 vil bli **i stand til å levere oss pdf-filer med innhold**. De blanke arkene vi fortsatt får i utallige sammenhenger er bortkastet båndbredde. Og å kontakte kundestøtte for – etter lang tids venting – **å få total inkompetanse på tråden**, er i beste fall bortkastet tid.
- ➔ **Når det regner på presten:** Nettleseren **Firefox har vind i seilene** som aldri før (se "Firefox vs. IE: Battle of giants" i forrige utgave), og det er ingen grunn til å tro at vinden vil gi seg med det første. I kjølvannet av den ildfulle reven kommer flere andre Open Source-produkter i søkelyset fordi de helt eller delvis **løser akutte hverdagsproblemer for IT-brukere**. Én av dem er **epost-klienten Thunderbird**, med samme opprinnelse som Firefox (Mozilla) og med primærmål å erstatte Outlook. Argumentene er de samme: **Enklere, raskere, sikrere, mer effektiv**. Og som epost-klient kan Thunderbird avløse praktisk talt hvilken som helst konkurrent. Om den dekker annen funksjonalitet som i årenes løp har

funnet veien inn i Microsofts Outlook tilstrekkelig godt, er imidlertid et åpent spørsmål. **Argumentene er gode, resultatene interessante og prisen riktig.** Men klarer Thunderbird å gjenta Firefox' suksess?

- ➔ **Apropos presten og klokkeren:** Microsoft proklamerte for en tid siden at selskapet **ikke har intensjoner om å inkludere antivirus-programvare** i Windows. En hel bransje pustet lettet ut. De kan fortsette å leve av **Microsofts manglende evne til å designe og utvikle sikre produkter** enda en stund. Burde de ikke heller være redde for at selskapet tok seg sammen og fikk orden på både sikkerheten og kvaliteten? Eller **er tanken så hinsides at den ikke tenkes?**
- ➔ **Bedre sent enn aldri:** Telenor meldte forleden at **selskapet har installert virus-filer** for Internett-kundenes utgående epost. Allerede etter 2 uker kunne de konstatere at **filtreringen hadde enorm effekt**. Vi håper dette ikke kom **overraskende på de ansvarlige**, selv om pressemeldingen fortøner seg slik. Tiltaket kom **ikke en dag for tidlig**, men vi skal vokte oss vel for å klage over noe som er positivt. I stedet gleder vi oss over at Telenor – **6 år på overtid** – tar steget inn i **rekken av ansvarlige Internett-leverandører**.
- ➔ **Ansvarlig?** Den nyvunne **ansvarligheten strekker seg imidlertid ikke særlig langt**. Telenor konstaterer i samme pressemelding at deres SPAM-filtre for inngående epost stoppet over en milliard uønskede meldinger i 2004. Dette kom naturligvis selskapets kunder til gode, men **kun de som valgte å betale ekstra** for tjenesten. Slik forholdene er i dag, blir imidlertid **Internett uten SPAM- og virus-filer som å selge bil uten ratt**. Ekstrakostnaden per bruker er på ca. NOK 300 per år (for ikke å snakke om NOK 2000 i 'etablering' – formodentlig per kunde, ikke per bruker) forekommer oss å være **ekstremt for en så grunnleggende og enkel tjeneste**. At inntektspotensialet er attraktivt, forstår vi imidlertid godt. 950.000 epost-brukere og 300 kroner er et enkelt regnestykke: **285.000.000**. Når andre inntekter faller, gjelder det å finne **nye kyr å melke**. Men det er til slutt **kundene som bestemmer**, og bransjen er heldigvis ikke fri for konkurranse.
- ➔ Mens vi er inne på **Telenor**: Vi har hørt mange **redselshistorier** om hvor **komplisert** Telenors **ADSL-produkt** for privatmarkedet er, men fikk først nylig stifte førstehånds bekjentskap med elendigheten. Det skal enten en **betydelig por-sjon flaks** eller massevis av **erfaring og tålmodighet** til for å komme på lufta – med mindre vi har utstyr som tilfeldigvis stemmer eksakt overens med det 'produktutviklerne' hos Telenor har sett for seg. Slike tilfeldigheter inntreffer ikke når det utleverte utstyret ikke er det samme som bruksanvisningen tar utgangspunkt i. Skulle vi dessuten være så uheldige at vi kjører Linux eller Mac, er 101 ute. Vi har mer sans for **den enkle og funksjonelle variant** som Bluecom er eksponent for: Plugg inn modemmet og Ethernet-kontakten, og kjør. Få variable, få feilmuligheter, ingen påloggingskoder eller passord. Som REMA 1000 sier: Det enkleste er det beste.
- ➔ **Bluecom** har imidlertid også sine **svin på skogen** – om enn ikke på teknisk nivå denne gang. Selskapet **markedsfører hastigheter og priser** på sin Web-side som **kun unntaksvis kan leveres**. Tankegangen er tydelig at etterrettelighet er mindre viktig enn å få lokket kunden til å bestille. Hvor mange som sier nei takk når de finner ut at de **er blitt lurt**, vet vi ikke, men – om vi forutsetter at minst

halvparten av kundene er rimelig bevisste, bør tallet være signifikant. At metoden neppe havner på riktig side av markedsføringsloven, affiserer åpenbart ikke selskapet. Til å være aspirant mot høyere markedsandeler, har Bluecom dessuten en **faktura-tjeneste** som pent sagt er **under enhver kritikk**. Mon tro om det hadde vært en ide å la **‘det enkleste er det beste’-tankegangen** smitte over på både **markedsføring og økonomi**?

- ➔ **Den som ler sist...** Microsoft har tilsynelatende bestemt seg for å **ikke anke dommen** selskapet har fått mot seg i EU. I stedet setter de i gang med **tiltak for å imøtekomme kravene**, som i hovedsak går på å gjøre Microsofts produkter (egentlig grensesnittene) åpnere slik at det blir **lettere for andre aktører å samspille** med dem. Dette høres unektelig fint ut, og selskapet har allerede presentert en **lisensavtale som tilgjengeliggjør ‘interne’ teknologier for hvem som helst** – til betingelser som i henhold til kravene fra EU skal være ‘rimelige og ikke-diskriminerende’. Hva som er **rimelig** er imidlertid i høyeste grad **subjektivt**, og **Microsoft lar ikke en sjanse gå fra seg til** å vri det som tilsynelatende er negativt til noe positivt. Lisensavtalen som er presentert for EU-kommisjonen, kan på papiret se rimelig ut, men vil – dersom den blir akseptert – gi **Microsoft rett til å blokkere alle Open Source produkter** fra å kommunisere med Windows. **Snakk om gavepakke**. Vil EU gå i fella?
- ➔ **Den som ler sist II:** At avtaler er et område der **få i verden kan konkurrere** med Microsoft, finnes det mange eksempler på. Kreative tunger har sågar hevdet at **selskapet har flere jurister enn programmerere** – en morsom, men lite etterrettelig påstand. Ikke desto mindre lar vi oss både **imponere og forskrekke over oppfinnsomheten** som demonstreres. Eksemplet fra forrige utgave, der selskapet tilbyr lisenser til teknologi de selv ikke har noen rettigheter til, er oppsiktsvekkende, men ikke unikt. Et annet er den pågående **‘krigen’ om ansvarsfrihet**, der Microsoft – etter å ha satt i gang **SCOs juridiske korstog mot Linux**, tilbyr sine kunder det de kaller **markedets eneste fullstendige ansvarsfrigjørelse** i tilfelle patent-, kopiretts- eller andre søksmål relatert til opphavsrett. Ved første øyeblikk ser avtalen unektelig attraktiv ut. En **detaljert gjennomgang** av avtalen hos et **amerikansk advokatkontor** med ekspertise på området, konkluderer imidlertid med at **avtalen i praksis er fint lite verdt**. Den er **full av huller** som i en aktuell situasjon vil **frita Microsoft fra å foreta seg noe som helst** – for eksempel **dersom produkter fra andre enn Microsoft benyttes**. Da spørres det om ikke tilsvarende avtaler fra Novell, RedHat, IBM og andre er vel så nyttige. Siste runde i denne **kompliserte og unyttige kampen** gikk forresten til **IBM**, som i januar **åpnet over 500 av sine programvare-patenter for fri anvendelse i tilknytning til Open Source**. Kampen ruller videre. ■